

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники»

Инженерно-экономический факультет

Кафедра экономики

Н. Д. Бостынец

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия
для студентов учреждений высшего образования
по специальности 1-28 01 02 «Электронный маркетинг»*

Минск БГУИР 2015

УДК 330.1(076)
ББК 65.01я73
Б85

Рецензенты:

кафедра теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (протокол №6 от 16.12.2014);

декан факультета международных экономических отношений учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор Г. А. Шмарловская

Бостынец, Н. Д.

Б85 Основы экономики : учебное пособие / Н. Д. Бостынец. – Минск : БГУИР, 2015. – 324 с.
ISBN 978-985-543-128-3.

Представляет систематизированное изложение теоретических основ курса «Основы экономики». Наряду с теоретическим материалом к каждой теме даются вопросы для повторения, задания для закрепления темы и самостоятельной работы. Может быть полезным студентам, преподавателям вузов и колледжей при изучении и преподавании дисциплины «Экономическая теория».

УДК 330.1(076)
ББК 65.01я73

ISBN 978-985-543-128-3

© Бостынец Н. Д., 2015
© УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники», 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

Особое место среди социально-гуманитарных наук занимает экономическая наука. Это объясняется тем, что жизнь современного человека определяется экономикой. Знание законов и принципов рациональной экономики придает людям уверенность, позволяет им правильно оценивать сложные экономические процессы и самостоятельно принимать оптимальные хозяйственные решения.

Данное учебное пособие написано в соответствии с типовой программой по учебной дисциплине «Основы экономики» для специальности 1-28 01 02 «Электронный маркетинг» и стандартом специальности. Включает в себя 6 разделов и 18 тем. В пособии приводятся помимо теоретических положений разнообразные примеры, задачи с решениями по темам курса, статистические данные Национального статистического комитета Республики Беларусь на текущий период, рассматриваются особенности экономического развития Республики Беларусь. Для формирования знаний, умений и навыков включены вопросы для повторения темы, практические задания для закрепления теоретического материала, а также задания для самостоятельного решения в рамках домашней работы студента. В темах, где приводится так называемый «продвинутый», дополнительный материал, есть рубрика «Это интересно».

Отдельным разделом для дополнительного изучения в учебном пособии представлен материал по истории экономических учений, что дает возможность интересующимся студентам получить информацию о становлении и развитии экономической науки, ее практическом значении в жизни любого общества.

Автор стремился изложить материал максимально доступно, особое внимание уделено систематизации изучаемого материала. Для этого используется оформление текста с помощью разнообразных шрифтов, графических символов, подчеркивания, многочисленных рисунков и таблиц, которые призваны наглядно представить информацию, облегчая и ускоряя ее восприятие в целом.

Раздел 1 ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ: ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Тема 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ПРЕДМЕТ, МЕТОДЫ, ФУНКЦИИ

Экономика – это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Джордж Бернард Шоу,
английский драматург

1.1 Экономическая наука в системе социально-гуманитарных знаний

Что такое «экономика»? Само слово «экономика» происходит от греческого *oikonomike* – искусство ведения домашнего хозяйства, домоводство. Однако в современном языке оно более многозначно и имеет несколько значений. Во-первых, это хозяйство той или иной страны, города, региона и т. д. Во-вторых, это научная дисциплина, изучающая какую-либо область хозяйственной жизни, например, экономика сельского хозяйства, промышленности и т. д. В-третьих, это система отношений, связанных с процессами производства, распределения, обмена и потребления благ, например, социалистическая экономика, экономика переходного периода и т. д.



Экономика – научная дисциплина, изучающая хозяйственную жизнь общества.

Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Экономические науки делятся на общие и частные (или конкретные).

К общим экономическим наукам относится экономическая теория, т. е. общетеоретическая основа системы экономических наук.

Конкретные экономические науки делятся на следующие виды:

- ✓ *отраслевые экономические науки*, например, экономика промышленности, экономика строительства, экономика труда и др.;
- ✓ *функциональные экономические науки*, например, бухгалтерский учет, менеджмент, статистика и др.;
- ✓ *экономические науки на стыке с другими науками*, например, экономическая география, экономическая история, экономическая психология и др.

Наука об экономике, дающая представление обо всей экономической жизни общества, называется экономической теорией. Экономическая теория – наука общественная, или социальная. Это означает, что наряду с такими науками, как история, политология и другие, она исследует мир общества, совместную жизнь людей в нем. При этом у каждой социальной науки свой круг проблем, своя сфера. Например, у политологии – сфера политики, у истории – процесс развития общества. В центре внимания экономической теории – хозяйственная, производственная жизнь общества, экономические связи и отношения между людьми в процессе создания, распределения, обмена и потребления благ. Конкретнее, это вопросы о том, какие ресурсы нужны для производства, как осуществляется хозяйственная деятельность, что такое безработица и инфляция, как образуются цены и т. д. Экономическая теория занимает особое место среди социально-гуманитарных наук, т. к. является методологической основой всех экономических дисциплин.

Жизнь современного человека определяется экономикой. Дело в том, что нет в человеческом обществе ни одной сферы жизни, ни одной профессии, ни одной страны, где бы человек мог почувствовать себя абсолютно свободным от мира экономики, мог махнуть рукой на ее законы. Недаром ведь в старину ученые, пытаясь в научных целях вообразить такого свободного от экономики человека, могли представить его лишь в образе Робинзона Крузо – единственного жителя необитаемого острова. Все же остальные – хотя бы они того или нет – вынуждены осознанно или бессознательно подстраиваться под требования экономики. Конечно, все мы входим в мир экономики по-разному: кто-то становится профессиональным экономистом, кто-то предпринимателем, кто-то наемным работником и об экономике вспоминает, лишь получая и тратя деньги. Но знание законов и принципов функционирования экономики придает людям уверенность, позволяет правильно оценивать сложные экономические процессы и принимать оптимальные и грамотные хозяйственные решения.

Американский экономист П. Э. Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике (1970 г.), называл экономику «королевой наук», он писал, что человек, который систематически не изучал экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению.

1.2 Предмет, функции и разделы экономической теории

У всякой науки есть свой предмет, т. е. своя главная тема исследования. Экономическая теория изучает не все, а лишь главные, самые важные процессы всей экономической жизни общества и каждого человека.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления целесообразно выделить следующие категории:

✓ *сфера исследования* – экономическая жизнь, или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность;

✓ *объект исследования* (то, на что направлено внимание данной науки) – экономические явления в обществе и природе;

- ✓ *субъект исследования* – человек, фирма (группа людей), государство;
- ✓ *предмет исследования* – жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в рамках той хозяйственной среды, в которой они находятся.

Существует несколько подходов в определении предмета экономической теории.

Первый подход состоит в следующем: для того чтобы жить, люди должны удовлетворять свои потребности в пище, одежде, обуви, жилье, образовании и т. д. Потребности человека и общества в целом безграничны, и для их удовлетворения нужны природные ресурсы, орудия производства, машины, достижения науки и техники, т. е. необходимо производство для создания определенных благ, с помощью которых потребности будут удовлетворены. Экономические ресурсы во всем мире ограничены (или, как говорят на Западе, редки). Как наиболее полно удовлетворить потребности людей, обществ при наиболее эффективном использовании ограниченных ресурсов изучает и объясняет экономическая теория. Главное в этом подходе – соотношение «потребности – ресурсы». Данный подход характерен для представителей западной экономической науки–Экономикс.

Второй подход к определению предмета экономической теории заключается в исследовании производственных отношений и производительных сил, которые возникают в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. Этот подход характерен для марксистской политической экономии.

Суть *третьего подхода* в том, что предметом исследования экономической теории является общество как совокупность экономических отношений.

В связи с этим существуют разные определения предмета экономической теории. Так что же такое экономическая теория?

Экономическая теория – это наука, изучающая закономерности, связанные с процессами производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ в условиях ограниченности ресурсов.

Экономическая теория (экономикс) – наука, которая изучает пути более эффективного использования ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения неограниченных потребностей людей.

Задачи экономической теории как науки определяются ее функциями.

Функции экономической теории:

- ✓ *познавательная* – дает экономические знания, формирует экономическое мышление и экономическое сознание;
- ✓ *теоретическая* – выясняет суть процессов, раскрывает законы, управляющие хозяйственной деятельностью;
- ✓ *методологическая* – служит фундаментом для других наук, дает теоретическое обоснование необходимости и методiku осуществления того или иного экономического мероприятия;
- ✓ *критическая* – выявляет преимущества, недостатки экономических явлений, показывает целесообразность их использования;

✓ *практическая* – вырабатывает конкретные формы, принципы и методы рационального ведения хозяйства, разрабатывает научные прогнозы развития тех или иных экономических процессов.

В зависимости от масштаба изучаемых экономических явлений экономическая теория делится на следующие **разделы**:

✓ *общие основы экономической теории* – изучает общие принципы функционирования экономики, связи и взаимосвязи в хозяйственной практике (например, что такое собственность, потребности и др.);

✓ *микроэкономика* – изучает деятельность отдельных экономических единиц: фирм, домашних хозяйств, отдельных рынков (рассматривает такие вопросы, как спрос, предложение, конкуренция, ценообразование и т. д.);

✓ *макроэкономика* – изучает экономические процессы на уровне национальной экономики в целом (например, налоги, деньги, ВВП и т. д.);

✓ *интерэкономика (международная экономика)* – изучает экономические отношения в мировом сообществе (например, международная торговля и торговые барьеры, международное разделение труда, экспорт, импорт, валюта и валютный курс и др.).

Впервые термин «макроэкономика» использовал в 1933 г. норвежский экономист, математик Р. Фриш (обладатель Нобелевской премии 1969 г.), который ввел понятия микроэкономической и макроэкономической динамики. В 1941 г. П. де Вольф выделил в экономической теории микроэкономическую и макроэкономическую.

1.3 Методы экономической науки

Как и любая другая наука, экономическая наука использует ряд методов для исследования тех вопросов, изучением которых она занимается.

Методы – это подходы, формы и способы исследования.

Экономическая наука использует широкий набор методов исследования. На разных этапах развития экономики использовались различные методы: формально-логические, диалектические, системные и др.

Рассмотрим некоторые из данных методов.

1. Формально-логические методы:

✓ *наблюдение и сбор фактов* – это изучение экономических явлений и процессов в их реальном виде, происходящих в действительности. Именно благодаря этому можно проследить, как изменились цены или объемы производства, какие налоги в государстве;

✓ *метод анализа и синтеза* – это изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез);

✓ *индукция и дедукция* – это два противоположных рассуждения. *Индукция* (обобщение) – это движение мысли от частного к общему, а *дедукция* (выведение) – от общего к частному;

✓ *сравнение* – определение сходства и различий явлений и процессов, например, сравнение различных типов экономических систем.

2. Диалектические методы:

✓ *метод научной абстракции* – выделение наиболее существенных сторон экономического явления и отвлечение от несущественных, второстепенных. Например, что такое товар? Как его определить? Если пройтись по магазинам, то мы увидим, какие разные вещи продаются. Поэтому, чтобы дать определение понятию «товар» в общем виде, надо абстрагироваться от вида, формы, цвета и других характеристик тех вещей, которые продаются. Таким образом, товар – это продукт труда, который предназначен для продажи. В своей жизни мы используем очень много отвлеченных понятий, т. е. абстракций, таких как частная собственность, лень, семья, совесть и т. д.;

✓ *исторический и логический методы (или подходы)* применяют вместе. При этом методе социально-экономические процессы изучают в исторической последовательности и получают оценку путем логических обобщений. Например, изучение строительства социализма в разных странах – это исторический подход, а выводы о товарных дефицитах, неэффективности экономики в соцстранах – это логический.

3. Системные методы:

✓ *экономический эксперимент* – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения (например, в конце 90-х гг. XX в. в некоторых школах Республики Беларусь был проведен эксперимент по внедрению 10-балльной системы оценки знаний учащихся. После получения положительного результата данная система введена сначала в школах, затем в колледжах и вузах);

✓ *метод моделирования* предусматривает изучение явлений по теоретическому образцу – модели. **Экономическая модель** – это упрощенное описание реальности или описание событий, имеющее нереалистические допущения. Например, описание деятельности государства, в котором отменены все налоги, или модель «Кривая производственных возможностей»;

✓ *функциональный анализ* – определение степени изменения одной величины от изменения другой (других) (например, величина спроса на товар есть функция от цены, дохода, цен на товары-заменители, количества потребителей и др.);

✓ *агрегирование* – это объединение разрозненных процессов, явлений, субъектов в единое целое и исследование с помощью агрегированных показателей (например, уровень инфляции, уровень безработицы);

✓ *математический* – это использование схем, таблиц, формул, графиков, диаграмм для более краткого, наглядного изложения материала.

При изучении экономических проблем используют позитивный и нормативный подходы.

Позитивный подход предполагает описание реального состояния экономики без субъективных оценок, т. е. «как есть». Например, уровень зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь в 2014 г. составил 0,5 %.

Нормативный подход предполагает использование практических суждений, раскрывающих субъективное представление экономических явлений, т. е. «как должно быть»: «К 2015 г. мы должны приблизить размеры заработной платы к тысяче долларов в эквиваленте», – сказал Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко 8 декабря 2010 г. во время Всебелорусского народного собрания.

☺ *Это интересно*

Долгое время экономическая мысль, а затем и политическая экономия вместили и изучение сущего, и конструирование должного, и выработку экономической политики. Лишь в конце XIX в. с формированием чистой экономической теории произошло обособление каждого из этих направлений.

«Позитивная наука, – писал английский экономист, создатель кейнсианского направления в экономической науке Дж. М. Кейнс, – может быть определена как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативная или регулятивная наука – как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть, и потому имеющих своим предметом идеальное, как нечто отличное от действительного; искусство – как система правил для достижения данной цели».

Позитивная наука, полагал Дж. М. Кейнс, занимается изучением «единообразий», или закономерностей; нормативная – определением идеалов; искусство – формулированием предписаний. Он подчеркивал, что «и возможно, и желательно изучение экономических единообразий независимо от экономических идеалов и без формулирования экономических предписаний (но не наоборот)».

Вопросы для повторения темы

1. Что такое экономика, что изучает экономическая теория?
2. Почему экономическая теория является основой для других экономических наук?
3. Какова суть различных подходов в определении предмета экономической науки?
4. Какие разделы выделяют в экономической теории?
5. В чем заключается сложность изучения принципов экономики, какие черты отличают экономические исследования от исследований в других науках?
6. Какие можно привести примеры использования различных методов экономической теории?
7. В чем сходство и различие позитивного и нормативного подходов в экономике?
8. Какие функции выполняет экономическая теория?
9. Какое практическое значение имеет экономическая наука для субъектов хозяйствования?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Используя определения разделов экономической науки, определите, какие утверждения относятся к микроэкономике, какие – к макроэкономике, какие – к международной:

- а) уровень безработицы в Республике Беларусь в августе 2014 г. составил 0,5 %;

б) в настоящее время в стране функционируют более 26 тыс. физкультурно-спортивных сооружений;

в) ВВП Республики Беларусь в расчете на душу населения по паритету покупательной способности увеличился за 2006–2010 гг. почти на 70 %;

г) дефицит внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь достиг в 2009 и 2010 гг. 11,2 и 13,6 % от ВВП соответственно;

д) в 2013 г. индекс потребительских цен в стране составил 118,3 % по отношению к 2012 г.;

е) сальдо внешнеторгового баланса Республики Беларусь со странами Евросоюза составляет 1 529,1 млн дол. США.

2. Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. определите, какие утверждения являются позитивными, а какие – нормативными:

а) модель социально ориентированной рыночной экономики Республики Беларусь доказала свою действенность и способность обеспечивать устойчивую макроэкономическую динамику даже в условиях мирового финансово-экономического кризиса;

б) целями регионального развития должны стать повышение эффективности и структурные преобразования экономики на основе рационального использования производственного и ресурсного потенциалов областей, районов и городов;

в) Республика Беларусь существенно продвинулась по пути создания инновационной экономики. По состоянию на 1 августа 2010 г. было создано 105 новых производств, модернизировано и реконструировано 255 действующих предприятий, внедрено 359 новых технологий;

г) в декабре 2010 г. средняя заработная плата в Республике Беларусь достигла 1596 тыс. р. (эквивалентно 527 дол. США);

д) необходимо предоставить людям возможность получать достойную оплату труда и пользоваться услугами высокого качества как в городах, так и в малых и сельских населенных пунктах;

е) Республике Беларусь необходимо расширить присутствие на традиционных для страны рынках, а также активно осваивать относительно новые рынки Южной Америки, Азии и других стран.

Задания для самостоятельной домашней работы

Изучите основные направления развития экономической науки, проанализируйте содержание экономической реформы и назовите экономическую концепцию, под влиянием которой она осуществлялась:

а) реформы С. Ю. Витте (90-е гг. XIX в., Россия);

б) НЭП (20-е гг. XX в., СССР).

Тема 2 ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ

*Общество не может перестать
производить, так же, как оно
не может перестать потреблять.*

Карл Маркс,
немецкий экономист, философ

*Из ничего не сделаешь ничего,
Ничего не высосешь из пальца,
Сам бог не сделал бы ничего,
Не будь у него материальца.*

Генрих Гейне,
немецкий поэт

2.1 Потребности и их классификация

Эволюцию живых существ нельзя объяснить только приспособлением к среде обитания. Потребности – источник активности живых существ. Это генетические программы, направленные на освоение окружающей среды. Чем больше потребностей у живого организма, тем он активней, тем больше его экспансия, тем выше конкурентоспособность в борьбе за существование. Из всех живых организмов, обитающих на Земле, больше всего потребностей у человека. Одни люди отдают все свои силы карьере, другие самоотверженно занимаются наукой, а третьи проводят жизнь в философских поисках смысла жизни.

Что же такое потребности? Потребность – это побуждение к проявлению жизнедеятельности и активности всех живых существ. Удовлетворяя свои многочисленные и разнообразные потребности, человек не только получает возможность жить, развиваться как организм, воспроизводить потомство, трудиться, общаться, но и приобретает способность к развитию общественного, духовного и материального производства. На базе потребностей у человека возникают и развиваются иные источники его стремлений: чувства, интересы, убеждения, мотивы, волевые побуждения, которые, в свою очередь, вступают в весьма сложные взаимосвязи с потребностями. Связь потребностей и интересов в такой области, как познавательная деятельность человека, особенно сложна.

Ученые по-разному трактуют это определение. Так, например, одни говорят, что **потребность** – это необходимость удовлетворения нужд в экономическом благе.

Другие говорят, что **потребности** – это объективная нужда в чем-либо, необходимая для поддержания жизнедеятельности и развития организма, развития личности, требующая удовлетворения.

Согласно еще одной точки зрения, **потребность** – это состояние неудовлетворенности человека.

Особенности потребностей:

1. Потребности всегда связаны с наличием у человека чувства неудовлетворенности, которое обусловлено дефицитом того, что требуется.

2. Потребности определяют избирательность восприятия мира, фиксируя внимание человека на тех объектах, которые могут эту потребность утолить («Голодной куме только хлеб на уме», «У кого что болит, тот про то и говорит»).

3. Наличие потребности сопровождается эмоциями: сначала, по мере усиления потребности – отрицательными, а затем – в случае ее удовлетворения – положительными.

4. Количество потребностей возрастает в процессе филогенеза и онтогенеза. Так, число потребностей возрастает в эволюционном ряду: растения – примитивные животные – высокоразвитые животные – человек; а также в онтогенетическом ряду: новорожденный – грудной младенец – дошкольник – школьник – взрослый человек.

5. Потребности человека образуют иерархическую систему, где каждая потребность имеет свой уровень значимости. По мере их утоления они уступают первенство другим потребностям.

Потребности многообразны и существуют их различные классификации. Со времен Аристотеля известно деление потребностей на **телесные** и **духовные**. Трудность и неопределенность выделения устойчивых групп потребностей не останавливает многочисленных исследователей искать наиболее адекватную классификацию потребностей. Так, польский психолог К. Обуховский насчитал 120 классификаций.

По происхождению все потребности делят на две большие группы – **естественные** и **культурные**. Первые из них запрограммированы на генетическом уровне, а вторые формируются в процессе общественной жизни. *Естественные потребности* делятся на первичные биологические (в пище, воде, воздухе, сне и т. д.); потребности в воспроизведении рода; первичные социальные (в общении, в обмене информацией и т. д.). *Культурные потребности* – потребности в предметах и явлениях, сформированные культурой и не передающиеся по наследству (в красоте, социальном статусе, знаниях, религии, музыке, литературе и искусстве и т. д.).

Следующая классификация (**по уровню сложности**) разделяет потребности на **биологические, социальные** и **духовные**. К биологическим можно отнести стремление человека поддерживать свое существование (потребность в пище, одежде, сне, безопасности, в экономии сил и пр.). К социальным потребностям относится потребность человека в общении, популярности, господстве над другими людьми, принадлежности к определенной группе, лидерстве и признании. *Духовные* потребности человека – это потребность познать окружающий мир и себя самого, стремление к самосовершенствованию и самореализации, в познании смысла своего существования.

В экономической теории известна классификация, в соответствии с которой все потребности делятся по следующим признакам:

1. По масштабу и структуре производства:

- ✓ абсолютные (максимальный объем благ, который мог быть потреблен, если бы был в наличии);
- ✓ перспективные (которые могут быть удовлетворены в будущем);
- ✓ действительные (настоящие, т. е. те, которые могут быть удовлетворены при достигнутом уровне развития производства);
- ✓ подлежащие удовлетворению;
- ✓ фактически удовлетворяемые.

2. По роли в воспроизводстве рабочей силы:

- ✓ физические;
- ✓ социальные;
- ✓ духовные.

3. По социальной структуре:

- ✓ общества в целом (защита Родины, развитие науки, образования, здравоохранения и т. д.);
- ✓ классов, социальных групп;
- ✓ личные или индивидуальные (отдельных людей).

4. По очередности удовлетворения:

- ✓ первичные (необходимые: еда, вода, одежда и др.) или незаменимые;
- ✓ вторичные (избыточные: образование, развлечения и др.) или заменяемые.

5. По характеру изменения:

- ✓ эластичные (легко изменяемые);
- ✓ неэластичные (жесткие).

6. По участию в производственном процессе:

- ✓ производственные (участвуют в процессе производства: средства производства и рабочая сила);
- ✓ непроизводственные (не участвуют в процессе производства).

7. По происхождению:

- ✓ экономические (для их удовлетворения необходимо производство);
- ✓ неэкономические (могут быть удовлетворены без наличия производства.

Например, потребность в воздухе, дневном свете и др.).

Наибольшего распространения получила классификация потребностей американского психолога А. Маслоу, согласно которой все потребности можно представить в виде пирамиды от низших к высшим:

- ✓ *физиологические потребности* (в еде, воде, воздухе, сне, сексе, одежде, жилье и т. д.);
- ✓ *в безопасности* (в защите от боли, страха, болезней и т. д.);
- ✓ *социальные* (в общении, дружбе, любви и т. д.);
- ✓ *в самоуважении* (в признании, одобрении, уважении других и т. д.);
- ✓ *в самореализации* (в достижении поставленных целей, реализации способностей и т. д.).

Экономические потребности органически связаны с условиями существования общества, социальных групп, отдельных людей. Они динамичны, изме-

няются с прогрессом общества. К. Маркс и В. И. Ленин назвали этот процесс *законом возвышения потребностей*, в соответствии с которым происходит их постоянный и качественный рост.

☺ *Это интересно*

П. М. Ершов (1910–1994 гг.) – русский актер, режиссер, теоретик театра, исследователь психологии человеческого поведения – в своей книге «Потребности человека» считает наиболее удачными две классификации потребностей: Ф. М. Достоевского (русского писателя) и Г. В. Ф. Гегеля (немецкого философа).

Ф. М. Достоевский делил множество интересов и потребностей людей по усложнению их содержания на три группы:

- 1) потребности в материальных благах, необходимые для поддержания жизни;
- 2) потребности познания;
- 3) потребности всемирного объединения людей.

Г. В. Ф. Гегель делил потребности на четыре группы:

- 1) физические потребности;
- 2) потребности права, законов;
- 3) религиозные потребности;
- 4) потребности познания.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются благами.

Блага бывают:

✓ **долговременные**, которые предполагают многократное использование (автомобиль, книга, телевизор и др.);

✓ **кратковременные**, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, напитки, спички и др.);

✓ **взаимозаменяемые – субституты**, которые удовлетворяют одну и ту же потребность (поезд – самолет, мобильный телефон – смартфон);

✓ **взаимодополняемые – комплементы**, которые дополняют друг друга в удовлетворении одной и той же потребности (мобильный телефон и сим-карта; левый и правый ботинки).

Товары – это физические, материальные предметы (объекты), направляемые на рынок с целью купли-продажи.

С точки зрения конечного применения выделяют два главных типа товара: потребительские товары, продукция производственно-технического назначения (промышленные товары).

Потребительские товары – товары, купленные конечными потребителями для личного (семейного) потребления.

Товары производственно-технического назначения – товары, приобретаемые частными лицами и организациями для дальнейшей их переработки или применения в бизнесе.

Услуга – целесообразная деятельность, совершаемая одним лицом (физическим или юридическим) в интересах другого. Услуги бывают индивидуальными и коллективными.

Наиболее высокими темпами развиваются услуги, и в первую очередь электронная коммерция, основанные на использовании информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Повышая производительность в уже существующих секторах производственной деятельности, ИКТ обеспечивают

также возможности для формирования новых отраслей в онлайн-режиме и производства различных видов продуктов ИКТ.

Основные различия между товаром и услугой:

- 1) товар материален и осязаем, услуга – нет;
- 2) качество и внешний вид товара постоянны, услуги – нет;
- 3) производство товара отделено от потребления, услуга предполагает совпадение этих этапов;
- 4) услугу хранить невозможно, товар можно складировать.

2.2 Понятие производства, воспроизводства

Экономические действия людей обусловлены их потребностями и интересами. Конечной целью производства является удовлетворение потребностей. Производство – основа жизни общества. В этом смысле производство – не биологический и не физиологический процесс, а общественный процесс. В нем проявляются общественные отношения взаимодействия человека и природы, а также отношения между людьми.

Производство – это процесс взаимодействия человека и природы с целью создания материальных и нематериальных благ.

Производство – это процесс создания материальных и нематериальных благ.

Производство делится на натуральное и товарное.

Натуральное производство – это форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для удовлетворения потребностей самих участников производства.

Товарное производство – это форма общественного хозяйства, при которой продукты производятся для обмена на рынке путем купли-продажи.

Также производство подразделяется на материальное и нематериальное (духовное). В материальном производстве создаются вещные блага (пища, одежда и т. д.), в нематериальном – духовные блага и услуги.

Воспроизводство – непрерывно повторяющийся процесс производства.

Воспроизводство включает в себя следующие **фазы**:

- ✓ *производство* – создание блага;
- ✓ *распределение* – это особая стадия в движении произведенных благ, которое предполагает определение доли благ, поступающих в потребление участникам экономической деятельности;
- ✓ *обмен* – передача каких-либо объектов, товара, результатов хозяйственной деятельности от одного владельца к другому;
- ✓ *потребление* – использование продуктов для удовлетворения потребностей.

Типы воспроизводства:

- ✓ *простое* – повторение процесса производства в неизменном объеме;
- ✓ *расширенное* – повторение процесса производства с возрастанием объема производства.

Формы воспроизводства:

- ✓ *индивидуальное* – воспроизводство в масштабе одной фирмы;
- ✓ *общественное* – воспроизводство в масштабах всей экономики.

2.3 Ресурсы и факторы производства

Для процесса производства необходимы ресурсы.

Ресурсы – природные, материальные и человеческие силы, которые могут быть использованы в процессе производства.

Факторы производства – это используемые в процессе производства ресурсы.

В экономической теории существует несколько классификаций факторов производства. В марксистской теории выделяются две группы факторов:

- ✓ средства производства, которые в свою очередь состоят из средств труда и предметов труда;

- ✓ рабочая сила как совокупность физических и духовных способностей человека.

В экономической науке используют классификацию факторов производства и ресурсов, предложенную французским экономистом Ж. Б. Сэем, которая получила название «Теория трех факторов производства». Создатель неоклассического направления в экономической науке английский экономист А. Маршалл выделил в качестве четвертого, самостоятельного фактора производства (наряду с трудом, землей и капиталом) предпринимательские способности (таблица 1).

Земля в экономической теории – это все естественные ресурсы, используемые в производстве продуктов и услуг. К этим ресурсам относятся собственно земля как сельскохозяйственные угодья, полезные ископаемые, водные ресурсы, леса и др.

Труд – это человеческие ресурсы, т. е. умственные и физические способности человека, используемые в производстве продуктов и услуг. В более широком смысле труд означает целесообразную, осознанную деятельность людей по созданию продуктов и услуг, или процесс использования трудовых ресурсов.

Капитал – это средства труда, которые созданы человеком и используются в производстве продуктов и услуг: станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации и др. Средства труда в физической форме называют реальным капиталом. Реальный капитал является экономическим ресурсом, фактором производства. Денежный капитал не является капиталом как фактором производства, это сумма денег, необходимая для приобретения реального капитала.

Предпринимательская способность как фактор производства – это особый вид человеческих ресурсов, способность объединять все факторы производства в производстве, способность рисковать и внедрять в производство новые идеи и технологии.

Таблица 1 – Классификация ресурсов, факторов производства и приносимого дохода

<i>Ресурсы</i>	<i>Факторы производства</i>	<i>Доход</i>
<i>Природные</i> – все блага природы (земля, вода, воздух, растительный и животный мир, полезные ископаемые и др.)	<i>Земля</i>	<i>Рента</i> – плата за пользование чужой землей
<i>Человеческие</i> – умственные, физические способности человека	<i>Труд</i>	<i>Заработная плата</i> – вознаграждение за труд
<i>Капитальные</i> – материальная и духовная собственность, созданная человеком	<i>Капитал</i>	<i>Процент</i> – плата за пользование чужим капиталом
<i>Предпринимательские способности</i> – управленческие и организаторские способности человека	–	<i>Прибыль</i> – плата предпринимателю за его деятельность, новые идеи, риск и др.

В эпоху НТР возникают так называемые специфические факторы производства: наука, технологии, информация, экология. В настоящее время все большую роль играют информационные ресурсы. **Информационные ресурсы** в широком смысле – *совокупность данных, организованных для эффективного получения достоверной информации*. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10.11.2008 г. «Об информации, информатизации и защите информации» **информационный ресурс** – *организованная совокупность документированной информации, включающая базы данных и знаний, другие массивы информации в информационных системах*.

Информационные ресурсы могут быть различных видов: средства массовой информации, библиотеки, Интернет и др.

2.4 Проблема выбора, ограниченность ресурсов, альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей

Одной из основных целей любой экономики является наиболее полное удовлетворение потребностей людей. Для удовлетворения потребностей нужны ресурсы, чтобы производить всевозможные блага. Но потребности человека безграничны, не зря говорят: «Чем больше есть, тем больше хочется». И для удовлетворения безграничных потребностей нужно все больше и больше ресурсов. Но, к сожалению, во всех обществах, во всех странах существует проблема ограниченности ресурсов, т. е. ресурсов меньше, чем необходимо для удовлетворения наших потребностей при данном уровне общественного развития, следовательно, одновременное и полное удовлетворение всех имеющихся в обществе потребностей принципиально невозможно. Конечно, ограниченность ресурсов относительна, с развитием общества появляются новые источники ре-

сурсов, сами новые ресурсы. Так как ресурсы ограничены, а потребности безграничны, то перед любым человеком, любой фирмой, любым обществом стоит проблема выбора. *Суть проблемы выбора: как лучше использовать ограниченные ресурсы для получения наибольшей возможной выгоды.* Даже в повседневной жизни мы на каждом шагу сталкиваемся с проблемой выбора: что лучше купить: мороженое или булочку? Ограниченность ресурсов означает и ограниченность производства, т. е. появляется необходимость выбора между альтернативами: какие товары производить, а от каких следует отказаться. Из-за ограниченности ресурсов в любой экономике существуют **три главных вопроса** или **три основные проблемы**: *что производить? как производить? для кого производить?*

Так как приходится делать выбор, то неизбежен отказ от каких-то товаров или услуг. В этом случае речь идет об альтернативной стоимости.

Альтернативная стоимость, или **цена замены** – это ценность наилучшей из отвергнутых альтернатив.

Кроме того, существует понятие «упущенная выгода», т. е. потери при выборе определенной альтернативы.

Рассмотрим некоторые примеры расчета альтернативной стоимости и упущенной выгоды.

Пример 1. После окончания школы Иван думал: пойти учиться в колледж или пойти на работу. В итоге он устроился продавцом в магазине компьютеров. Что является альтернативной стоимостью выбора Ивана?

Решение: альтернативная стоимость – это учеба в колледже.

Пример 2. Студент платит за обучение 45 усл. ед. в месяц. Если бы он пошел на работу, то получал бы 100 усл. ед. в месяц. Какова альтернативная стоимость и упущенная выгода выбора студента?

Решение: 1) альтернативная стоимость – это величина зарплаты, которую не получит студент, т. е. 100 усл. ед. в месяц;

2) $100 + 45 = 145$ усл. ед. в месяц – упущенная выгода.

Пример 3. Студент получает стипендию в размере 15 ден. ед. в месяц. Если бы он пошел на работу, то получал бы 100 ден. ед. в месяц. Какова альтернативная стоимость и упущенная выгода выбора студента?

Решение: 1) альтернативная стоимость равна 100 ден. ед. в месяц;

2) $85 - 100 + 15 = 85$ ден. ед. в месяц – упущенная выгода.

Пример 4. Отказавшись от работы столяром с зарплатой 3000 тыс. р. в месяц или учебы в колледже с оплатой за учебу 900 тыс. р. в месяц, Ваня поступил работать токарем за 2500 тыс. р. в месяц. Каковы альтернативная стоимость и упущенная выгода его решения?

Решение: 1) $\max(-900, 3000) = 3000$ тыс. р. в месяц – альтернативная стоимость;

2) $3000 - 2500 = 500$ тыс. р. в месяц – упущенная выгода.

Объяснить выбор экономики можно с помощью экономической модели «кривая производственных возможностей».

Производственные возможности – способность экономики производить различные наборы (сочетания) товаров и услуг при постоянстве ресурсов и в случае их полного использования.

Кривая производственных возможностей – график, отражающий производственные возможности страны.

Пример 5. Предположим, что в некоторой стране Ойкономике можно производить сосиски (как предметы потребления) и станки (как средства производства). По данным о возможностях годового выпуска сосисок и станков (таблица 2) необходимо построить кривую производственных возможностей страны (КПВ).

Таблица 2 – Возможности годового выпуска сосисок и станков в стране Ойкономике

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	A	B	C	D	E
Сосиски, тыс. кг	0	1	2	3	4
Станки, тыс. шт.	10	9	7	4	0

Решение: для построения кривой производственных возможностей необходимо принять несколько допущений:

- 1) экономика функционирует в условиях полной занятости и полного объема производства;
- 2) количество ресурсов постоянно, технология производства остается постоянной;
- 3) экономика производит два продукта – средства производства (станки) и потребительские товары (сосиски).

В координатной плоскости (станки, сосиски) отметим точки, соединив которые получим кривую производственных возможностей (рисунок 1).

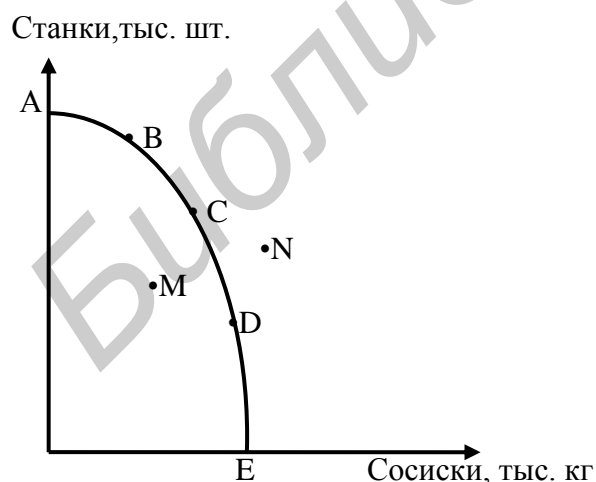


Рисунок 1 – Кривая производственных возможностей страны Ойкономике

Кривая производственных возможностей соответствует вполне определенным возможностям государства: количеству ресурсов, количеству проживающего трудоспособного населения, способностям к труду и др. Как только меняются возможности, кривая меняет свое положение.

Рассмотрим более подробно кривую производственных возможностей. Каждая точка на графике обозначает определенный набор двух видов товаров. В точке Е в государстве производят только сосиски, в точке А – только станки. Но это две нереальные ситуации. На самом деле общество всегда стремится найти нужный баланс в производстве. Точки на кривой производственных возможностей и представляют альтернативные варианты, в которых такой баланс достигается. Но при этом увеличение производства одного из видов товаров приводит к сокращению производства другого вида.

Свойства КПВ:

1) является убывающей, т. к. при увеличении производства одного товара необходимо сократить производство другого;

2) имеет выпуклую форму, это связано с тем, что изменяя структуру производства (перемещаясь из одной точки на КПВ в другую), мы последовательно вовлекаем в производство все большее количество малоэффективных ресурсов;

3) точки на КПВ – это точки эффективного использования ресурсов; выше КПВ (например точка N) – точки недостижимого производства; ниже КПВ (например точка M) – точки неэффективного использования ресурсов;

4) если изменится количество ресурсов в стране, то КПВ сдвигается параллельно первоначальному положению. Если возможности вырастут (увеличится количество рабочей силы или количество оборудования и др.), то *кривая производственных возможностей сместится вправо*. Если возможности сократятся, то *кривая сместится влево*;

5) если меняется технология производства одного из товаров, то КПВ поворачивается вдоль оси этого товара.

Модель кривой производственных возможностей позволяет проиллюстрировать четыре важных положения:

1) ограниченность ресурсов (об этом свидетельствует существование области недостижимых значений);

2) необходимость выбора (общество вынуждено определять, какое сочетание товаров X и Y в наилучшей степени удовлетворяет его интересы);

3) наличие альтернативных издержек (об этом свидетельствует убывающий характер кривой, поскольку для производства дополнительной единицы одного товара надо отказаться от выпуска какой-либо величины другого товара);

4) возрастание альтернативных издержек – выпуклый характер кривой производственных возможностей. Модель КПВ позволяет показать такой неочевидный закон, как закон возрастающих альтернативных затрат. Он может быть выражен одной фразой: «Чем выше в гору, тем тяжелее подъем».

Кривая производственных возможностей в примере 5 показывает, от какого количества сосисок нужно отказаться, чтобы увеличить производство станков, или наоборот, сколько станков потеряет экономика при увеличении

производства сосисок, т. е. какова альтернативная стоимость выбора или каковы *вмененные издержки производства* каждого вида продукта.

Альтернативные издержки, или издержки упущенных возможностей, или вмененные издержки – это количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара на единицу.

Вмененные издержки рассчитываются по формуле

$$ВИ = \Delta X / \Delta Y, \quad (1)$$

где ВИ – вмененные издержки;

ΔX – уменьшение продукта X,

ΔY – увеличение продукта Y.

Используя формулу (1), можно рассчитать полученные вмененные издержки производства станков и сосисок в примере 5 (таблица 3).

Таблица 3 – Вмененные издержки производства сосисок и станков при смене производственных альтернатив

<i>Производственные альтернативы</i>			<i>Вмененные издержки производства дополнительной единицы продукции</i>	
Точки на КПВ	Сосиски, тыс. кг	Станки, тыс. шт.	сосиски	станки
			число единиц станков, теряемых при выпуске дополнительной единицы сосисок	число единиц сосисок, теряемых при выпуске дополнительной единицы станков
A	0	10	<u>при переходе</u>	от В к А
B	1	9	от А к В	от С к В
C	2	7	от В к С	от D к С
D	3	4	от С к D	от E к D
E	4	0	от D к E	<u>при переходе</u>

Анализ вмененных издержек показывает, что каждое следующее увеличение выпуска одного из продуктов заставляет жертвовать все большим количеством другого продукта. То есть в экономике действует **закон возрастающих вмененных издержек**: по мере увеличения выпуска любого продукта вмененные издержки выпуска каждой новой его единицы возрастают.

Главной причиной действия этого закона является неполная взаимозаменяемость факторов производства, это и объясняет выпуклость кривой производственных возможностей (см. рисунок 1), поскольку разные производственные ресурсы (например трудовые) не одинаково пригодны для производства различных благ (один человек может быть прекрасным строителем, но плохим поваром, а другой – наоборот). Таким образом, по мере увеличения выпуска некоего блага приходится вовлекать все менее пригодные для этого ресурсы, одновременно отвлекая их из тех сфер, где они эффективны. Следовательно, выпуск каждой следующей единицы данного блага заставляет общество жертвовать все большим количеством любого другого блага, что собственно и утверждает закон возрастания экономических затрат.

Виды кривых производственных возможностей:

- ✓ нелинейная: выпуклая форма КПВ объясняется действием закона возрастающих альтернативных издержек;
- ✓ линейная: увеличение на одну единицу одного блага требует уменьшения на такую же одну единицу второго блага (полная взаимозаменяемость двух благ).

Правило построения КПВ:

1. На рынке присутствует один экономический субъект или один объект: для построения КПВ откладываем на соответствующих осях максимальное производство каждого продукта и проводим прямую линию, т. е. КПВ будет иметь линейный вид.

2. На рынке присутствуют несколько экономических субъектов или объектов:

- ✓ определить совокупный объем производства каждого продукта и отложить на осях;
- ✓ рассчитать вмененные (альтернативные) издержки производства одного из продуктов;
- ✓ от точки максимального производства того продукта, для которого рассчитаны вмененные издержки, отложить последовательно производительность каждого субъекта (объекта) экономики в порядке убывания вмененных издержек.

Пример 6 (построение КПВ в случае нескольких экономических субъектов). Два фермера – Иван и Макар – на своих полях могут выращивать картофель и морковь. Если Иван засадит свое поле только картофелем, то получит 2000 т, а если морковью, то получит 3000 т. Если Макар засадит все свое поле морковью, то получит 4800 т, а если картофелем, то – 2400 т. Фермеры решили объединить свои усилия. Необходимо построить кривую производственных возможностей совместного хозяйства.

Решение: 1) определим совокупный объем производства каждого овоща: всего картофеля будет собрано 4400 т, а моркови – 7800 т;

2) рассчитаем вмененные издержки производства картофеля для каждого фермера (можно рассчитать и вмененные издержки производства моркови, но удобнее считать для того продукта, которого производится меньше). Для Ивана: произведя 2000 т картофеля, он откажется от 3000 т моркови, поэтому $1К = 1,5М$. Для Макара: вырастив 2400 т картофеля, он откажется от 4800 т моркови, поэтому $1К = 2,0М$. Вмененные издержки производства картофеля выше у Макара, т. е. Макар при увеличении производства картофеля теряет больше моркови, чем Иван;

3) строим КПВ. Для этого на осях отложим максимальный объем совместного производства моркови и картофеля: на оси абсцисс – картофель, на оси ординат – морковь (но выбор осей может быть по выбору строящего график). Затем от точки А(4400; 0) на оси картофеля влево – вверх откладываем объем производства Макара, получим точку В с координатой (2000; 4800). Соединим

точки А и В прямой линией (это будет построена КПВ Макара, т. е. отрезок АВ). Затем соединим точку В(2000; 4800) с точкой С(0; 7800) – это будет КПВ Ивана, т. е. отрезок ВС. А вся линия – это КПВ совместного предприятия (рисунок 2).

Морковь, т

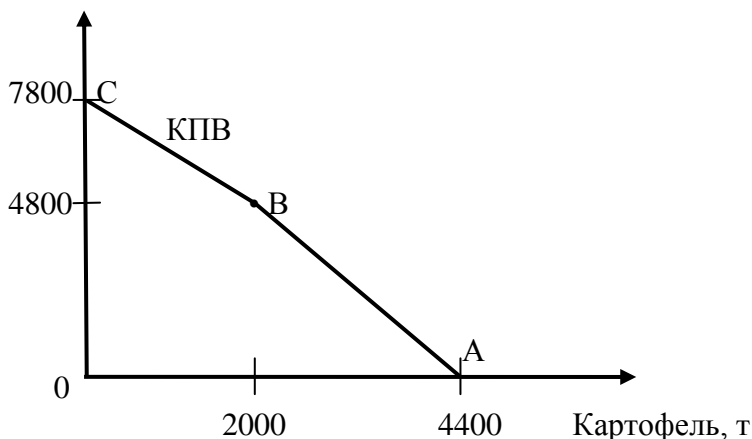


Рисунок 2 – Кривая производственных возможностей совместного предприятия

В реальной жизни люди всегда сталкиваются с альтернативными издержками. Поэтому рациональный человек должен подсчитывать не только будущие затраты, но и вмененные издержки, чтобы сделать оптимальный экономический выбор.

Пример 7. Маша, Даша и Катя могут сами набрать текст на компьютере, а могут заказать у профессионального секретаря. Маша набирает текст за 1 ч, Даша – за 0,5 ч, Катя – за 2 ч, секретарь эту же работу сделает за 0,5 ч. За 1 ч Маша зарабатывает 12 тыс. р., Даша – 10 тыс. р., Катя – 4,5 тыс. р., а секретарю за 1 ч работы необходимо заплатить 18 тыс. р. Стоит ли девушкам обращаться к профессионалу или следует набирать текст самостоятельно?

Решение: 1) если Маша будет набирать текст сама, то она не сможет заработать 12 тыс. р., т. к. на набор текста у нее уходит 1 ч, т. е. альтернативная стоимость набора текста равна 12 тыс. р. Секретарю же она заплатит 9 тыс. р. за 0,5 ч ($18 : 2 = 9$). После оплаты работы секретаря у Маши останется 3 тыс. р. ($12 - 9 = 3$);

2) если Даша будет набирать текст сама, то не сможет заработать 5 тыс. р. ($10 : 2 = 5$ тыс. р. – это альтернативная стоимость набора текста для Даши). Так как секретарю надо заплатить 9 тыс. р., то денег у нее не хватит;

3) Катя за 2 ч набора текста не сможет заработать 9 тыс. р. ($4,5 \cdot 2 = 9$), т. е. ее альтернативная стоимость набора текста равна 9 тыс. р. Секретарю надо заплатить столько же.

Ответ: Маше выгоднее обратиться к профессионалу; Даша должна набирать текст сама; Кате все равно, набирать текст самой или нанимать секретаря.

2.5 Эффективность и показатели

Среди общих целей производственной деятельности можно выделить эффективность производства, т. е. достижение максимальной отдачи от используемых ресурсов.

Что же такое эффективность?

Эффективность – это результативность производства, соотношение между затратами на производство и выгодами.

Эффективность характеризует связь между количеством используемых ресурсов и получаемым в результате количеством продукции.

Эффективность бывает производственно-экономическая и социально-экономическая.

Производственно-экономическая эффективность – это эффективность использования ресурсов.

Проблему производственно-экономической эффективности можно проиллюстрировать с помощью модели кривой производственных возможностей. Ресурсы используются эффективно, если невозможно произвести дополнительное количество какого-то блага без того, чтобы не уменьшить производство другого блага.

Социально-экономическая эффективность – это результативность удовлетворения социальных потребностей.

При характеристике социальной эффективности используют принцип парето-эффективности. Итальянский экономист и социолог В. Парето разработал теорию, в соответствии с которой **парето-эффективное состояние экономики** – ситуация, когда нельзя улучшить положение любого участника экономического процесса, одновременно не снижая благосостояния как минимум одного из остальных. Согласно критерию В. Парето (критерию роста общественного благосостояния), движение в сторону оптимума возможно лишь при таком распределении ресурсов, которое увеличивает благосостояние, по крайней мере, одного человека, не нанося ущерба никому другому.

Для характеристики эффективности используют ряд показателей.

Основные показатели производственно-экономической эффективности:

- ✓ *производительность труда* – объем продукции, произведенный единицей трудовых затрат;
- ✓ *трудоемкость* – затраты труда на единицу выпускаемой продукции;
- ✓ *фондоотдача* – количество продукции, произведенной единицей основных фондов;
- ✓ *фондоемкость* – количество фондов, приходящихся на единицу выпускаемой продукции;
- ✓ *прибыль* – разность между валовым доходом и валовыми издержками.

Показатели социально-экономической эффективности:

- ✓ *уровень доходов;*
- ✓ *уровень заработной платы;*

- ✓ *потребление продукции на душу населения;*
- ✓ *уровень образовательных, медицинских, культурных и других социальных услуг.*

Факторы, способствующие повышению эффективности:

- 1) *научно-технические* – НТП, применение новейших технологий, автоматизация, механизация производства и др.;
- 2) *организационно-экономические* – рациональное размещение ресурсов, применение современных форм организации производства и методов управления и др.;
- 3) *социально-психологические* – повышение образовательного и профессионального уровня работников, формирование экономического стиля мышления, морально-психологический климат в коллективе и др.;
- 4) *внешнеэкономические* – международное сотрудничество стран, уровень международного разделения труда, мировая торговля и др.

Вопросы для повторения темы

1. Приведите примеры потребностей по признакам квалификаций (на примере собственных потребностей).
2. Объясните на примере, какие фазы включает в себя процесс воспроизводства?
3. Что такое экономические ресурсы? Почему необходимо их использовать эффективно и кто должен этим заниматься?
4. В чем отличие ресурсов от факторов производства?
5. Почему труд и предпринимательский талант рассматриваются как два разных экономических ресурса?
6. Что понимается в экономической теории под фактором производства «капитал»?
7. Раскройте суть эффективности общественного производства.
8. Какие показатели производственной эффективности рассчитываются на предприятии?
9. В чем суть проблемы выбора?
10. Учитывают ли люди в повседневной жизни цену выбора? Приведите примеры из собственного опыта.
11. Какова альтернативная стоимость забастовки рабочих велозавода для них и для общества в целом?
12. Почему кривая производственных возможностей имеет нисходящий и выпуклый вид?
13. Что характеризует кривая производственных возможностей?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Моделирующее упражнение «Выбор подарка»

Условие: семья выбирает подарок сыну на день рождения. Так как доход семьи ограничен, то подарок может быть только один. Но мнения по поводу подарка разделились: папа предлагает подарить сыну велосипед, мама – смарт-

фон, сестра – планшет, а бабушка с дедушкой – хорошую куртку. Используя сетку принятия решений (таблица 4), помогите семье определиться с подарком.

Правила выполнения:

- 1) разработать объективные критерии (признаки) для оценки подарков;
- 2) оценить каждый подарок с помощью выбранных критериев. Для оценки используют знаки «+», «-» или «±»;
- 3) подсчитать разность между плюсами и минусами, полученными каждым подарком, и выбрать тот подарок, для которого полученная разность самая большая;
- 4) если несколько подарков получают одинаковое количество баллов, то необходимо разработать еще один (два) объективный(х) критерий(я) для данных подарков и подсчитать конечный результат.

Таблица 4 – Сетка принятия решений

<i>Альтернативы</i>	<i>Критерии</i>			

2. Задачи

Используя определения альтернативной стоимости и кривой производственных возможностей, решите следующие задачи:

1. И. Иванов снимает дом и платит его хозяину 10 млн р. в год, храня остальные свои средства в банке, что приносит ему 9 % годовых. Стоимость дома составляет 140 млн р. Представляет ли этот дом интерес для И. Иванова как потенциального покупателя? Почему?

2. В стране можно производить либо хлеб, либо игрушки (таблица 5).

Таблица 5 – Производственные возможности страны

<i>Наименование товара</i>	<i>Варианты производства</i>			
	A	B	C	D
Хлеб, т	20	16	10	0
Игрушки, тыс. шт.	0	1	2	3

Используя данные таблицы 5:

- а) постройте кривую производственных возможностей страны;
- б) определите вмененные издержки производства каждой дополнительной единицы игрушек и дополнительного килограмма хлеба;
- в) определите эффективность использования ресурсов в случаях производства 1 тыс. шт. игрушек и 13 т хлеба; 2 тыс. шт. игрушек и 12 т хлеба.

3. Мария Ивановна решила посвятить день домашнему хозяйству. Она тратит на стирку рубашки 10 мин, а на мытье окна – 40 мин, причем ее производительность в течение дня не меняется. Постройте кривую производственных

возможностей Марии Ивановны при 8-часовом рабочем дне. Сколько рубашек сможет постирать Мария Ивановна, если в квартире три окна?

4. Робинзон и Пятница, находясь на необитаемом острове, могут собирать кокосовые орехи и ловить рыбу. Робинзон может за один час собрать 10 орехов или поймать 2 рыбы. Пятница может за то же время поймать 10 рыб или собрать 30 орехов. Как следует распределить обязанности между Робинзоном и Пятницей, чтобы достичь наибольшей эффективности при сборе орехов и ловле рыбы? Сколько рыбы будет наловлено и сколько орехов будет собрано за три часа работы в день?

5. В государстве живет три человека, каждый из которых производит набедренные повязки либо ловит рыбу. За день первый человек может сделать 1 повязку или поймать 1 рыбу; второй человек – 2 повязки или 1 рыбу; третий человек – 2 повязки или 3 рыбы. Постройте кривую производственных возможностей государства.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. На одной лестничной площадке живут две соседки: Мария Ивановна Петрова и Ирина Павловна Максимова. Мария Ивановна – высококвалифицированная портниха, специализирующаяся на пошиве женских платьев. Одно платье она шьет в среднем за 20 ч, зарабатывая при этом 20 тыс. р./ч. Ирина Павловна работает поваром в кафе и зарабатывает 15 тыс. р./ч. Она хорошо шьет и к Новому году хочет пошить нарядное платье, планируя затратить на пошив 30 ч. Мария Ивановна собирается встречать Новый год в кругу друзей. Для приготовления праздничного ужина у нее уйдет 10 ч. Ирина Павловна затратит на такой же ужин 5 ч. Стоит ли соседкам самостоятельно выполнять задуманное или лучше обратиться друг к другу за помощью?

2. В семье живет 4 человека, которые либо шьют платья, либо пишут программы. По данным таблицы 6 постройте кривую производственных возможностей семьи за месяц, определите последовательность участков КПВ членов семьи, если папа лучше всех пишет программы, мама – шьет платья, дочери Оля и Настя одинаково шьют, но Оля лучше пишет программы, чем Настя. Семья должна написать 4 программы за месяц. Как эффективно распределить работу между членами семьи, чтобы при этом было сшито максимальное количество платьев? Как изменится положение кривой производственных возможностей семьи, если Оля вышла замуж, зять Вася живет с ними и его производительность – 2 программы или 2 платья в месяц?

Таблица 6 – Производственные возможности семьи

<i>Точки</i>	<i>Платья, шт.</i>	<i>Программы, шт.</i>
A	16	0
B	14	3
C	10	5
D	4	7
E	0	8

Тема 3 ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Лучшее государственное устройство
для любого народа – это то,
которое сохранило его как целое.*

Монтень Мишель,
французский философ-гуманист

3.1 Понятие экономической системы общества, ее структура

Греческое слово *systema* означает целое, составленное из частей. Впервые экономическую систему рассматривал А. Смит в 1776.

Экономическая система – совокупность принципов, правил и законодательно закрепленных норм в стране, определяющих форму и содержание экономических отношений при производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Экономическая система общества состоит из элементов, которые находятся во взаимосвязи и взаимодействии. Данные элементы составляют структуру экономической системы.

Структура экономической системы:

- ✓ производительные силы;
- ✓ производственные отношения;
- ✓ система хозяйствования.

Рассмотрим элементы структуры экономической системы.

Производительные силы – совокупность вещественных и личных факторов производства и определенных форм их организации, обеспечивающих взаимодействие и эффективность использования.

Элементы производительных сил:

- ✓ трудовые ресурсы;
- ✓ средства производства, т. е. средства труда (то, с помощью чего осуществляется деятельность) и предметы труда (то, на что направлена деятельность).

Уровень производительных сил определяется квалификационным, образовательным, культурно-техническим уровнем работника, степенью развитости технологий, уровнем внедрения научных достижений в производство и др.

Производственные отношения – совокупность отношений, которые складываются между людьми в процессе производства экономических благ, а также отношения людей к средствам производства в процессе их применения для удовлетворения потребностей.

Производственные отношения показывают, в чьей собственности находятся средства производства, каков характер труда (наемный, свободный), в чьих интересах и как распределяются продукты и доходы.

Неотъемлемой составляющей производственных отношений являются отношения в процессе распределения, обмена и потребления.

Субъектами производственных отношений являются домашние хозяйства, фирмы, государство.

Виды производственных отношений:

- ✓ между государствами (международные производственные отношения);
- ✓ между государством и фирмами (предприятиями);
- ✓ между предприятиями;
- ✓ между государством и домашними хозяйствами;
- ✓ внутри предприятия;
- ✓ между предприятиями и домашними хозяйствами.

Производительные силы и производственные отношения – стороны единого целого – способа производства. Но они – разные стороны, изменяются не одинаково и играют разную роль в развитии общества. Люди не могут устанавливать по своему произволу производственные отношения. Эти отношения складываются в зависимости от достигнутого уровня производительных сил.

Любой экономической системе свойственен свой, национальный механизм функционирования. Это и есть **система хозяйствования** – совокупность организационных структур, конкретных форм хозяйствования и методов управления, основанных на определенных отношениях собственности. Она включает в себя отношения собственности, механизм координации и уровень государственного регулирования.

3.2 Типы экономических систем

В истории экономики известны различные методы и подходы к классификации экономических систем. Среди экономистов нет единства взглядов и о типах экономических систем. Так в соответствии с **формационным признаком** К. Маркса в основе деления общества на экономические системы лежит формационный признак, в соответствии с которым экономические системы различаются как по уровню развития производительных сил, так и по характеру господствующих в нем производственных отношений: *первобытнообщинный строй, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический*. Противоречия между производительными силами и производственными отношениями могут достигнуть конфликта, в результате чего происходит смена формаций.

В XX в. формационный подход к эволюции экономических систем подвергался неоднократной критике. Так, американский экономист, социолог и политический деятель У. У. Ростоу создал **теорию экономического роста**, в основу которой положил уровень развития производительных сил. Эта его теория получила распространение в 60-е гг. XX в. Экономическую систему любой страны можно отнести к одной из пяти стадий экономического роста:

- ✓ *традиционное общество* – примитивное и застойное сельскохозяйственное производство с применением ручной техники, иерархической социальной структурой, властью землевладельцев;

✓ *переходное общество*» (или «подготовка к взлету») – создание предпосылок для резкого ускорения темпов экономического роста: в производстве начинают применяться новые технологические открытия, увеличиваются капиталовложения, появляется новый тип предприимчивых людей, возникает централизованное государство;

✓ *экономическая система сдвига* – «взлет» – период промышленного переворота, ведущего к повышению доли накопления капитала (капиталовложения увеличиваются с 5 до 10 % национального дохода) и резкому экономическому росту (особенно быстро в промышленности), радикальному изменению методов производства. Именно эта недолгая, но исключительно динамичная фаза является ключевой в переходе от доиндустриального к индустриальному обществу;

✓ *общество экономической зрелости*–«зрелость» – бурное развитие промышленности, дальнейшее повышение уровня капиталовложений (до 20 % национального дохода), широкое внедрение достижений науки и техники, рост городского населения до 60–90 %, увеличение доли квалифицированного труда;

✓ *общество высокого массового потребления* – основными проблемами общества становятся проблемы потребления (а не производства, как раньше), поэтому главными отраслями экономики выступают сфера услуг и производства товаров массового потребления, возникают новый средний класс и «государство всеобщего благосостояния».

В работе «Политика и стадии роста» (1971 г.) У. У. Ростоу добавил к ранее выделенным пяти стадиям шестую – стадию «поиска качества жизни», когда на первый план выдвигается духовное развитие человека.

В начале 70-х гг. XX в. американский социолог Д. Белл в работе «Приход индустриального общества» разделил общество на *доиндустриальное* (отличается низким уровнем развития), *индустриальное* (организовано на основе машинно-промышленного производства) и *постиндустриальное* (характеризуется следующими признаками: центр тяжести перемещается с производства товаров к производству услуг; важную роль играют наука, информация, нововведения; главное место принадлежит специалистам).

Современные экономисты, представители экономикса, обычно экономические системы классифицируют по нескольким критериям. Первый из них – собственность на средства производства, второй – способ, при помощи которого координируются экономические решения. Наиболее общепринята классификация, предложенная американским экономистом К. Р. Макконнеллом. Эта классификация основана на решении трех основных проблем экономики: *что производить*, т. е. какие товары и услуги? *как производить*, т. е. с помощью каких средств производства? *кто будет потреблять*? В зависимости от того, как общество отвечает на эти основные вопросы, различают типы экономических систем. Рассмотрим модели экономических систем, предложенные К. Р. Макконнеллом.

Традиционная экономика – ответы на основные вопросы даются по традиции, базируясь на обычаях (в племенах Африки, Австралии). В такой эко-

номике технологии традиционны и устойчивы, ассортимент производимых благ почти не меняется. Молодой человек делает то же, что и его отец, а молодая девушка – то же, что и ее мать.

Командная экономика (плановая или централизованная) – *ответы на все вопросы даются с помощью планов (СССР, страны Восточной Европы, Китай, Куба), характерна общественная собственность на средства производства.*

Рыночная экономика (чистый капитализм) – *ответы на все вопросы даются с помощью действия рыночных механизмов, присуща частная собственность на средства производства.*

Но рыночной экономики в чистом виде нет, т. к. чистый капитализм предполагает невмешательство государства в дела экономики, а этого нет нигде в мире. В странах Западной Европы и США существует смешанная экономика.

Смешанная экономика – *экономика, в которой наряду с действием рыночных механизмов есть вмешательство государства в дела экономики, а также существуют различные формы собственности.*

Не существует единой модели смешанной экономики. Их специфика зависит от исторических особенностей развития конкретной страны, уровня ее экономического развития, соотношения функций государственных и общественных структур, выбора приоритетов общественного развития и т. д. В этом смысле наиболее часто выделяют такие модели смешанной экономики, как американская, японская, немецкая и шведская.

☺ *Это интересно*

Для американской модели характерна наибольшая приближенность к реализации принципа «свободной игры рыночных сил». Здесь активно поощряется предпринимательство, а высокий уровень экономического развития позволяет за счет частичного перераспределения национального дохода поддерживать приемлемый жизненный уровень для малообеспеченных слоев населения. В целом же модель социальной политики строится на том, что каждый трудоспособный человек должен на себя, свою семью и обеспечение своей старости заработать сам. Поэтому американскую модель называют еще «американский либерализм».

Функционирование японской модели в основном основано на исторических традициях этой страны, на приоритете интересов нации над личными интересами, высокой трудовой дисциплинированности и ответственности работников, сильно развитой восприимчивости ко всему новому. Японцы не преувеличивают роль «свободного рынка» и, начиная с послевоенных лет, активно применяют механизмы макроэкономического планирования. Японская модель относится к так называемому плановому капитализму.

Для экономики Германии характерны значительный удельный вес государственной собственности, развитые государственные структуры управления, активная рационализация производственного аппарата. Здесь сильны позиции частного предпринимательства и точного механизма в формировании структуры хозяйства, в то же время действующее законодательство направлено на строгое соблюдение договорных обязательств, качество продукции, защиту добросовестной конкуренции, охрану окружающей среды. Велика роль государства в решении социальных вопросов. В Германии, например, действует принцип: «Как можно меньше государства, насколько это возможно, и столько государства, насколько это нужно».

Шведская рыночная модель отличается прежде всего сильной социальной направленностью и мощным государственным регулированием. Высокая норма налогообложения

позволяет государству сосредотачивать в своих руках значительные финансовые средства и направлять их на решение социальных задач. В результате в Швеции один из самых низких уровней безработицы, в значительной степени выровнены текущие доходы населения. В последнее время, правда, все чаще звучат голоса о том, что подобная «благотворительная» деятельность государства вносит негативные моменты в развитие общественной деловой активности, не иницилируя ее. Шведская модель получила название «шведский социализм».

Обычно модели смешанных экономик сводят к двум: либеральной и социально ориентированной. Для либеральной модели рыночного развития характерно, прежде всего, господство частной собственности, всяческое поощрение частного предпринимательства. Экономические функции государства реализуются в основном на макроэкономическом уровне. В подобной системе вообще отсутствует принцип «социального равенства», а государственная социальная деятельность направлена главным образом на самые обездоленные слои населения. Из экономически развитых стран к названной модели ближе всего стоят США и Англия.

Для социально ориентированной экономики характерны сильные позиции государства в регулировании воспроизводственных процессов и решении социальных проблем. Социальная политика государства действует по отношению ко всем членам общества. Регулируются занятость населения, уровень доходов, а в отдельных случаях – и цены. При этом регламентирующие функции государства распространяются не только на макроуровень хозяйственной деятельности, но и на деятельность субъектов микроэкономики. Сторонники данной модели утверждают, что абсолютно «свободный рынок», рынок без государственного регулирования, способен привести к таким же последствиям, к каким приводит действие централизованно управляемой системы. Социально ориентированная рыночная экономика характерна для Швеции, ФРГ, Австрии и других стран Западной Европы, а также для стран СНГ.

Рассмотрим более подробно командную и рыночную экономики.

Основные черты командной системы:

✓ *господство общественной или государственной собственности на средства производства;*

✓ *диктатура Госплана в экономике;*

✓ *административные методы управления экономикой;*

✓ *финансовая диктатура государства.*

Основные достоинства:

✓ *более стабильная экономика;*

✓ *полная занятость;*

✓ *меньше неравенства в обществе;*

✓ *гарантия минимального жизнеобеспечения всем.*

Основные недостатки:

✓ *неудовлетворительная работа госсобственности (она плохо использовалась, техника не обновлялась годами, развито воровство, бесхозяйственность);*

✓ *отсутствие стимулов к усердному труду* (отлынивание от работы. Как говорил А. С. Пушкин «человеческая натура ленива (русская природа в особенности));

✓ *безответственность, безынициативность работников* (существовала даже поговорка: «Инициатива бьет инициатора по голове»);

✓ *неэффективность экономики и всеобщие дефициты;*

✓ *диктат производителей над потребителями* (производилось то, что было запланировано в Госплане, а не то, что нужно было народу);

✓ *низкий уровень жизни народа.*

Опыт ни одного десятка лет показал, что командная экономика оказалась несостоятельной, т. к. «сознательные порядки» (по выражению австро-англо-американского экономиста Ф. фон Хайека), т. е. заданные сверху, противоестественны для развивающихся, многосложных систем. В. И. Ленин писал о коммунизме: «все общество будет одной конторой, одной фабрикой». Но нельзя создать желаемый порядок «как мозаику из понравившихся кусочков». Русский писатель М. Е. Салтыков-Щедрин сказал: «Одной распорядительностью никого накормить нельзя».

Рыночная экономика – это хозяйственная система, основанная на добровольном сотрудничестве индивидов, на прямых связях между производителями и потребителями через свободную куплю-продажу товаров. Такой взаимобмен «дает людям то, что они хотят, а не то, что они должны хотеть по разумению какой-то группы» (по словам М. Фридмана – американского экономиста, сторонника либерализма или неоклассицизма).

Основные черты рыночной экономики:

✓ *частная собственность на средства производства;*

✓ *свобода и материальная ответственность предпринимателей* (каждый человек может заняться любым законным видом деятельности, он сам решает, что, как и для кого производить, «сам кует свое счастье», сам несет материальную ответственность за результаты своей деятельности. Например, американские табачные фабрики вынуждены были выплатить многомиллионные денежные средства жертвам курения за то, что недостаточно предупреждали о смертельной опасности своей продукции, о высокой вероятности поражения курильщиков различными заболеваниями);

✓ *свобода выбора экономических партнеров* (каждый производитель и потребитель вправе сам выбирать своих экономических партнеров, причем благодаря большому разнообразию продуктов, решающее слово принадлежит потребителю. Именно его выбор в конечном счете определяет, что производить и сколько. Как образно выразился М. Фридман, «каждый может проголосовать за цвет своего галстука»);

✓ *личная выгода участников экономических связей* (она является лучшим стимулятором человеческой инициативности, изобретательности, активности. А. Смит (шотландский экономист, создатель классической экономической теории) писал о ней: «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет

своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь, что тебе нужно, – таков смысл всякого подобного предложения. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а о их выгодах»);

✓ *саморегулирование экономики под воздействием рыночных факторов* (свободно складывающихся цен, конкуренции, взаимодействия спроса и предложения и др.);

✓ *минимум вмешательства государства в дела экономики* (чем меньше вмешательство государства в экономику, тем меньше помех для рыночной саморегуляции).

Основные достоинства:

- ✓ *стимулирует высокую эффективность и предприимчивость;*
- ✓ *отторгает неэффективное и ненужное производство;*
- ✓ *распределяет доходы по результатам труда;*
- ✓ *дает больше прав и возможностей потребителям;*
- ✓ *не требует большого аппарата управления.*

Основные недостатки:

✓ *усиливает неравенство в обществе* (частная собственность позволяет отдельным гражданам накапливать огромные богатства (и необязательно своим трудом));

✓ *вызывает большую нестабильность в обществе* (ей свойственны подъемы и спады, периодические обострения проблем безработицы, инфляции, снижения жизненного уровня людей и др.);

✓ *производителей не интересует бесприбыльное производство* (т. е. не интересны такие проблемы, как всеобщее образование и здравоохранение, безопасность страны, охрана общественного порядка, освещение улиц, т. к. это не приносит прибыли);

✓ *безразлична к ущербу, который может нанести бизнес человеку и природе.*

Рыночная экономика – это экономика, в которой «человек зависит только от самого себя, а не от милости сильных мира сего» (Ф. фон Хайек). Он же сказал: «Общество, в котором власть в руках богатых, все равно лучше, чем общество, в котором богатыми могут стать лишь те, в чьих руках власть».

3.3 Особенности белорусской национальной модели экономики

Сам термин «белорусская модель экономики» появился сравнительно недавно – накануне президентских выборов 2001 г. во время подготовки программы социально-экономического развития страны на текущую пятилетку (2001–2006 гг.). Белорусская модель экономики формируется как *социально ориентированная рыночная экономика*. Этот путь избран и определен в Основ-

ных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996–2000 гг. Она строится с учетом принципов рыночной экономики, ресурсного потенциала страны, структуры, состояния и тенденций развития национальной экономики, а также геополитических, географических, социальных, демографических, экологических и других особенностей нашей страны. Концептуальные основы белорусской модели – это равноправие всех форм собственности; значительная роль государства в регулировании экономических процессов, доходов населения, занятости, в формировании условий, обеспечивающих удовлетворение социально значимых потребностей всего населения.

Характерные черты белорусской модели экономического развития:

1) равноправное функционирование государственного и частного секторов экономики;

2) приватизация рассматривается не как самоцель, а как средство поиска инвесторов, заинтересованных в долгосрочном развитии экономики республики, способных взять на себя обязательства по решению социальных проблем работников. Приватизация осуществляется в соответствии с интересами не только государства, отрасли, предприятия, но и работающего человека. В качестве важнейшего условия приватизации выступает обеспечение эффективного и полезного для общества производства;

3) развитие интеграционных процессов с Россией и другими странами СНГ;

4) повышение конкурентоспособности и эффективности экономики страны, поддержка и реклама национальных достижений в наиболее перспективных областях;

5) сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая стабильное функционирование экономики и экономическую безопасность государства. Государственные институты, исходя из критериев общественного блага, не допускают нарушения норм и правил поведения на рынке; определяют общие условия эффективного хозяйствования, темпы экономического роста; поддерживают оптимальную структуру производства, равномерное социально-экономическое развитие регионов;

6) социальная политика, направленная на повышение общественного благосостояния, улучшение качества и уровня жизни населения, рациональное использование трудового потенциала.

На современном этапе **главной целью социальной политики белорусского государства** является создание для каждого трудоспособного гражданина условий, позволяющих ему своим трудом и предприимчивостью обеспечить собственное благосостояние и благосостояние семьи при усилении адресности социальной поддержки со стороны государства слабо защищенных групп населения. Социальная ориентация нашей экономики состоит также в поддержке здоровья человека, его профессионального и культурного развития.

Стратегическая долгосрочная цель социально-экономического развития Республики Беларусь – это постепенное движение к обществу постиндустриального типа, повышение уровня и качества жизни населения, улучшение среды обитания на основе формирования новых технологических спосо-

бов производства и многоукладной экономики при значительной роли государства в ее реформировании.

Вопросы для повторения темы

1. Назовите три основные экономические проблемы, стоящие перед каждой экономической системой. Как решаются в вашей семье эти экономические проблемы?
2. Предположим, что человек живет в одиночестве на необитаемом острове. Какую или какие из трех основных экономических проблем ему не пришлось бы решать?
3. Дайте определение экономической системы. Перечислите элементы экономической системы.
4. Каковы основные критерии деления экономических систем на типы?
5. Перечислите типы экономических систем, используя формационный подход К. Маркса.
6. Дайте классификацию экономических систем, разработанную К. Р. Макконнеллом.
7. Приведите примеры элементов традиционной экономики в современной экономике Республики Беларусь.
8. Перечислите основные черты, преимущества и недостатки командной и рыночной экономик.
9. В чем суть белорусской модели экономики?
10. Как, на ваш взгляд, можно усовершенствовать хозяйственный механизм Республики Беларусь?

Задания для закрепления теоретических положений

Упражнение «Типы экономических систем»

1. Для усвоения основных проблем экономики и типов экономических систем заполните таблицу 7.

Таблица 7 – Типы экономических систем

Основные проблемы экономики	Тип экономической системы		
	традиционная	командная	рыночная
Что?			
Как?			
Для кого?			

2. Ниже приведен список примеров экономической деятельности. Обсудите эти примеры и отнесите к одному из типов экономической системы:

- а) Петр стал офицером милиции, т. к. офицерами милиции были все мужчины в их роду;
- б) Анна отказалась покупать джинсы в магазине «Levis» из-за их высокой стоимости;

в) каждый год в сентябре Джордж покупает машину «Шевроле», потому что каждый год он покупает новый «Шевроле»;

г) врачи – государственные служащие, любая оплата, которую они берут за обслуживание на дому, регулируется государством;

д) Алиса считает, что спрос на компьютеры высок, поэтому решила открыть еще один магазин по продаже компьютеров;

е) Марк работает управляющим завода, производящего сельскохозяйственное оборудование. У него есть план, где указано точное количество тракторов, которое должен произвести завод. Основная задача Марка – в срок выполнить распоряжение сверху;

ж) цены на рынке акций в Токио понизились, т. к. к продаже было предложено большое количество акций сталелитейных компаний;

з) в городе все магазины всегда закрываются на обед в 14 ч и открываются в 15 ч.

Придумайте свой пример для каждого типа экономической системы.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Охарактеризуйте экономическую систему России в Петровскую эпоху.

2. Дайте сравнительную характеристику белорусской модели экономики и одной из следующих моделей: американской, шведской, японской или любой другой.

Тема 4 СОБСТВЕННОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Собственность – это ось, вокруг которой вращается все законодательство и с которой так или иначе соотносится большая часть права граждан.

Георг Вильгельм Фридрих Гегель,
немецкий философ

4.1 Собственность в экономической системе

Значение отношений собственности в жизни людей трудно переоценить. Именно отношения собственности определяют реальную власть в обществе: кто командует производством и как распределяется произведенный продукт. От них во многом зависят материальное благосостояние, свобода и независимость человека. В повседневном общении собственностью называют имущество, т. е. совокупность вещей, ценностей, которыми владеет человек, предприятие, общество. Между тем, имущество – это лишь часть объектов собственности.

Понятие «собственность» рассматривают как экономическую категорию и как юридическую.

Собственность как экономическая категория – это объективно возникающая и юридически закреплённая совокупность отношений между людьми по поводу присвоения жизненных благ в процессе их производства, распределения, обмена, потребления.

Отношения собственности возникают лишь при условии существования как минимум двух субъектов. Примером может служить Робинзон Крузо, который имел вещи в собственном употреблении, но ему не с кем было вступать в отношения по поводу них, и поэтому его нельзя назвать собственником в полном смысле слова, по крайней мере до появления Пятницы.

С юридической точки зрения нет единого подхода к определению собственности. Даже в римском праве, являющемся эталоном для каждого юриста, не было определения собственности. Несмотря на все старания позднейших комментаторов, в особенности средневековых, попытки отыскать единое определение собственности не увенчались успехом. Наиболее применимым является приведенное ниже определение.

Собственность как юридическая категория – наиболее полный комплекс прав, которым может обладать субъект права в отношении своего имущества, включает в себя право владения, пользования и распоряжения (п. 1 ст. 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Собственность – экономическая основа системы общества, ее главный элемент. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества и т. д.

Для производственной деятельности ключевое значение имеют *отношения собственности на средства производства*. Эти отношения очень сложны и многогранны, но в них можно выделить три момента (рисунок 3).

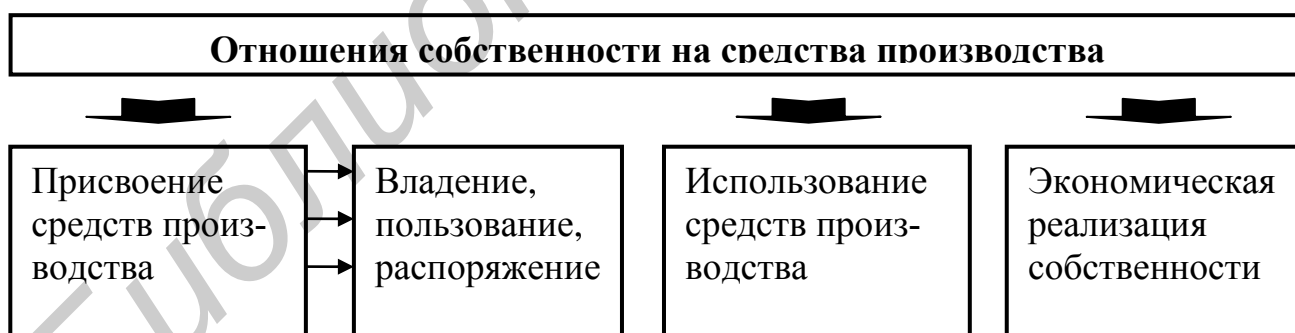


Рисунок 3 – Структура отношений собственности на средства производства

Рассмотрим каждый из моментов.

Присвоение средств производства – это установленное и юридически закреплённое право различных субъектов быть собственником соответствующих средств производства, а именно владеть ими, пользоваться и распоряжаться. Например, купив участок земли, человек вступает именно в отношения присвоения земельной собственности.

Владение – это юридически узаконенное право субъекта собственности самостоятельно и в своих интересах решать задачи применения объектов собственности, которые находятся в его власти, или предоставляемая законом возможность фактического обладания вещью; **пользование** – присвоение полезных свойств блага; **распоряжение** – управление, хозяйствование, включает в себя и **отчуждение** – действия, связанные с передачей прав собственности (дарение, наследство, залог и т. д.).

Отношения хозяйственного использования возникают тогда, когда собственник данных средств сам их не применяет, а сдает во временное владение и пользование другим лицам или организациям, оставляя за собой право распоряжаться.

Отношения экономической реализации собственности возникают, когда используемые средства производства приносят их собственнику доход.

Таким образом, **собственность** рассматривают как право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды.

Экономическая теория выделяет субъекты и объекты собственности.

Субъекты – это юридические и физические лица, между которыми возникают отношения собственности.

Субъекты можно объединить в три большие группы: частные лица; коллективы; общество (государство). *Частными лицами* выступают, как правило, отдельные физические лица, которым принадлежит собственность. *Коллектив* – это объединение людей, которым принадлежит собственность. *Общество* является самым крупным субъектом собственности, оно управляет и распоряжается имуществом, принадлежащим гражданам данной страны.

Объекты – это то, по поводу чего складываются отношения собственности. К ним относятся средства производства, предметы потребления, ресурсы, рабочая сила.

Состав объектов собственности может изменяться. Изменяется он под воздействием НТР, развития производительных сил. Вместе с тем как бы не менялись объекты собственности, среди них всегда можно выделить главные, ключевые, обладание которыми дает реальную экономическую власть. К ним относятся средства производства. Их владелец и является реальным хозяином производства и его результатов.

Виды собственности можно различать по двум основным линиям: по субъектам (кто владеет) и по объектам (чем владеет).

В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяют различные типы собственности. В Республике Беларусь в соответствии со ст. 13 Конституции Республики Беларусь и ст. 213 Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК РБ) существует **государственная** и **частная собственность**.

Частная собственность – тип собственности, при котором исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектом собственности и получение дохода имеет частное лицо.

Субъектами права частной собственности являются физические и негосударственные юридические лица (ст. 213 ГК РБ). Характерным признаком ее является то, что она может передаваться по наследству.

Частная собственность имеет **две формы** в зависимости от субъектов собственности:

- ✓ *собственность самих граждан;*
- ✓ *собственность юридических лиц (предприятий, фирм, организаций, учреждений и др.).*

Различают **два вида частной собственности**:

а) **трудовая** – *собственность, полученная в результате труда*, например, от предпринимательской деятельности, ведения собственного хозяйства, других форм деятельности;

б) **нетрудовая** – *собственность, полученная по наследству, в виде дивидендов от ценных бумаг, от других средств, не связанных с трудовой деятельностью.*

Государственная собственность – *тип собственности, при которой средства производства, произведенная продукция, имущественные ценности принадлежат государству.* Субъектами права государственной собственности являются Республика Беларусь и административно-территориальные единицы (ст. 213 ГК РБ).

Различают **две формы** государственной собственности: *республиканскую и коммунальную* (ст. 215 ГК РБ).

Республиканская – *собственность, принадлежащая Республике Беларусь.*

Коммунальная собственности – *собственность, принадлежащая административно-территориальным единицам.*

☺ **Это интересно**

В частной собственности могут находиться: жилые дома, дачи, садовые домики, насаждения на земельном участке; транспортные средства; денежные средства, акции и другие ценные бумаги; предметы домашнего хозяйства и личного потребления; производственные и хозяйственные строения, средства производства для ведения хозяйственной деятельности, не запрещенной законом; предприятия торговли и обслуживания; объекты культуры и искусства; произведенная продукция и полученные доходы; иное имущество потребительского и производственного назначения.

К республиканской собственности Республики Беларусь относятся:

- ✓ земля, ее недра, воздушное пространство над территорией Республики Беларусь, внутренние водоемы, леса и другие природные ресурсы;
- ✓ земли сельскохозяйственного назначения;
- ✓ имущество республиканских органов власти и управления;
- ✓ культурные и исторические ценности народа Республики Беларусь;
- ✓ средства республиканского бюджета;
- ✓ республиканские банки, республиканские страховые, резервные и иные фонды;
- ✓ организации и народнохозяйственные комплексы, учебные заведения, объекты социокультурной сферы, научно-исследовательские институты;
- ✓ имущество, обеспечивающее суверенитет, хозяйственную самостоятельность республики, ее экономическое и социальное развитие;

✓ имущество, приобретенное за счет средств республиканского бюджета или безвозмездно переданное в собственность Республики Беларусь Союзом ССР, иными субъектами права собственности.

Объекты коммунальной собственности:

✓ имущество органов власти и управления административно-территориального образования;

✓ средства местного бюджета;

✓ жилищный фонд и жилищно-коммунальное хозяйство;

✓ предприятия сельского хозяйства, торговли, бытового обслуживания, транспорт, промышленные, строительные и другие предприятия и комплексы, учреждения народного образования, культуры, здравоохранения и иное имущество, необходимое для экономического и социального развития соответствующей территории.

Управление и распоряжение объектами государственной собственности осуществляется от имени народа органами государственной власти. *Особенность этой собственности – неделимость ее объектов между субъектами.* В разных странах удельный вес государственной собственности различный.

Идеальной формы собственности нет, но все же лучшую оценку и в жизни, и в бизнесе получила частная собственность. Потому что она порождает заинтересованность людей в усердном труде, как сказал А. Герцен: «Человек серьезно делает что-нибудь только тогда, когда он делает для себя»; служит источником материального благополучия человека, а значит, и благополучия всего общества, т. к. чем богаче граждане, тем больше процветает и общество; это гарант свободы и независимости; поднимает человека морально, она наполняет его жизнь созидательным, творческим смыслом. Еще Аристотель писал, что «каждый будет с усердием относиться к тому, что ему принадлежит». Но частная собственность имеет и свои минусы: она усиливает в обществе индивидуализм, эгоизм, тягу к стяжательству, усиливает разобщенность людей.

Государственная (общественная) собственность на деле означает для людей «ничейная», поэтому она используется менее эффективно и даже растаскивается. Как утверждал А. Маршалл, «коллективная собственность на средства производства убьет энергию человечества и остановит экономическое развитие». Вместе с тем государственная собственность совершенно необходима в таких сферах, как военная, космическая, энергетическая и др.

Вторая линия видов собственности предполагает различать их *по объектам собственности*, т. е. в зависимости от того, что находится во владении. В связи с этим различают:

✓ *вещественную (материальную) собственность*, т. е. собственность на материальные блага: предприятия, оборудование, денежные ресурсы, дома, земельные участки и др.;

✓ *интеллектуальную*, т. е. собственность авторов (ученых, изобретателей, писателей, композиторов, архитекторов и др.) на созданные ими духовные, невещественные ценности;

✓ *собственность на управление (власть)*, т. е. собственность на процесс управления обществом, на руководящую роль в нем. Этот вид собственности

может быть назван собственностью лишь условно, т. к. ее объект не имеет формы.

4.2 Разгосударствление и приватизация в Республике Беларусь

В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной собственностью различно и может меняться. В поисках эффективности или в каких-то определенных целях государства проводят реформирование собственности: либо *национализацию*, либо *приватизацию*.

Национализация (от лат. *natio* – племя, народ) – это *обобществление собственности, передача ее из частных рук в государственные*. Она может быть *возмездной* (с полной или частичной компенсацией) или *безвозмездной* (без компенсации, т. е. насильно).

Первостепенная задача переходной экономики заключается в создании необходимых предпосылок для перехода к рыночной экономике, а также ускоренного разгосударствления и приватизации государственной собственности.

Реформирование госсобственности, как и проведение экономических реформ в Республике Беларусь, обусловлено необходимостью повышения эффективности работы отраслей народного хозяйства в рыночных условиях.

В качестве *главных задач реформирования государственной собственности* в республике были выдвинуты следующие:

- ✓ повышение эффективности производства и структурная перестройка;
- ✓ развитие предпринимательства и инициативы на разных уровнях и в различных формах хозяйствования;
- ✓ рациональное использование производственного потенциала и обеспечение расширенного воспроизводства;
- ✓ повышение эффективности белорусской экономики в целом и деятельности отдельных предприятий;
- ✓ привлечение в производство инвестиций, необходимых для производственного, технологического и социального развития предприятий;
- ✓ содействие в развитии социальной защиты населения.

Одним из важнейших условий эффективного функционирования хозяйства в условиях рыночных отношений является разгосударствление экономики.

Понятия разгосударствления и приватизации даны в Законе Республики Беларусь от 19 января 1993 г. №2103-ХП «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь».

Разгосударствление – *передача от государства физическим и юридическим лицам частично либо полностью (в том числе посредством приватизации) функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами*.

Одним из направлений разгосударствления экономики является приватизация.

Приватизация – *приобретение физическими и юридическими лицами права на государственные объекты*.

В результате приватизации государство полностью или частично утрачивает права владения, пользования и распоряжения государственной собственностью, а государственные органы – право непосредственного управления ею.

Основные задачи, решаемые в процессе приватизации:

- ✓ обеспечение экономической свободы граждан;
- ✓ разрушение монополии государства в производственно-коммерческой деятельности и создание конкурентной среды для эффективного функционирования экономики;
- ✓ передача функций непосредственного руководства деятельностью предприятия производителям продукции (услуг);
- ✓ повышение экономической ответственности товаропроизводителей за результаты своей деятельности;
- ✓ сокращение государственных расходов на поддержку низкорентабельных и убыточных предприятий.

Принципы приватизации:

- ✓ сочетание безвозмездного и возмездного способов приватизации (т. е. одна часть государственного имущества, подлежащего приватизации, передается в собственность граждан Республики Беларусь бесплатно, а другая продается физическим и юридическим лицам, основанным на негосударственной форме собственности);
- ✓ право каждого гражданина Республики Беларусь на часть безвозмездно передаваемой собственности (данный принцип реализуется путем приватизации государственного имущества именными приватизационными чеками «Имущество» и «Жилье» на сумму, зависящую от возраста гражданина и его трудового стажа);
- ✓ дифференциация методов, форм и процедур приватизации (дифференцированный подход позволяет осуществить приватизацию государственных предприятий наиболее эффективным способом, создать для покупателей наиболее благоприятные условия при одновременном соблюдении интересов продавца (государства));
- ✓ разграничение компетенции по осуществлению приватизации между органами государственной власти и управления различных уровней (при осуществлении приватизации республиканской собственности интересы государства как собственника представляет и защищает республиканский орган по управлению государственным имуществом и приватизации, а объектов, находящихся в коммунальной собственности, – местные исполнительные и распорядительные органы);
- ✓ предоставление социальных гарантий членам трудовых коллективов приватизируемых предприятий (работникам приватизированных предприятий даются следующие гарантии: деятельность предприятия не может быть приостановлена на период подготовки и осуществления приватизации; до завершения приватизации ответственность по обязательствам, вытекающим из трудовых отношений, несет государство. С момента завершения приватизации эти обязательства переходят к новому собственнику. Он выполняет их до истечения ра-

нее установленного срока действия трудовых отношений. После этого взаимоотношения между работниками и собственником регулируются действующим законодательством. Кроме того, в случае продажи объекта государственной собственности на аукционе с условиями, одним из условий может быть сохранение или создание новых рабочих мест);

✓ контроль за осуществлением приватизации со стороны государства (т. е. уполномоченные государством органы устанавливают предприятия, подлежащие приватизации, проводят оценку стоимости приватизируемых объектов, определяют способы приватизации и т. д. Контроль за осуществлением приватизации позволяет предотвратить нарушение законодательных актов и защитить интересы трудящихся);

✓ обеспечение широкой гласности процесса приватизации (предполагает: освещение средствами массовой информации условий и хода приватизации; регулярное ознакомление граждан с перечнем приватизируемых объектов; создание комиссии по преобразованию предприятия с участием членов трудового коллектива; предоставление возможности всем заинтересованным лицам в случае ущемления их прав при приватизации обращаться в суд. Соблюдение принципа гласности не только позволяет привлечь для участия в приватизации широкие слои населения, но и обеспечить контроль за ее ходом);

✓ постепенность, поэтапность (означает, что реформирование государственной собственности осуществляется не разово, а в течение определенного периода времени. Необходимость соблюдения этого принципа обусловлена сложностью процесса приватизации, охватом большого количества предприятий и их многообразием, экономической ситуацией в стране);

✓ соблюдение законности.

Субъекты приватизации (согласно ст. 4 Закона о разгосударствлении и приватизации) – это:

✓ граждане Республики Беларусь и Российской Федерации;

✓ негосударственные юридические лица;

✓ юридические лица, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности;

✓ трудовые коллективы государственных предприятий, образовавшие либо организацию арендаторов, либо хозяйственное общество или товарищество, как самостоятельные юридические лица в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь;

✓ иностранные инвесторы (в соответствии со ст. 3 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь иностранными инвесторами в Республике Беларусь признаются:

- иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;

- международные организации;

- иностранные юридические лица;

- иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств;

- иностранные граждане;
- физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь);
- ✓ лица без гражданства (в соответствии с Законом Республики Беларусь от 04 января 2010 г. №105-З «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь»).

Объект разгосударствления и приватизации – это государственное имущество, которое может быть разгосударствлено и приватизировано в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

В соответствии со ст. 3 Закона о разгосударствлении и приватизации **объектами приватизации являются:**

- ✓ государственное и общественное жилье;
- ✓ государственные предприятия, учреждения, организации, структурные единицы объединений и структурные подразделения предприятий;
- ✓ государственное имущество, сданное в аренду;
- ✓ доли (паи, акции), принадлежащие Республике Беларусь и административно-территориальным единицам в имуществе субъектов хозяйствования.

☺ **Это интересно**

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 15 июля 2010 г. №169-З «Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства» к объектам, находящимся только в собственности государства, относятся:

- ✓ земли сельскохозяйственного назначения; природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения; лесного фонда; водного фонда; земли под дорогами и иными транспортными коммуникациями; земли общего пользования;
- ✓ земельные участки, на которых расположены объекты недвижимого имущества, находящиеся только в собственности государства; на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению (зоны эвакуации (отчуждения), зоны первоочередного отселения и зоны последующего отселения, с которых отселено население); на площадях залегания разведанных месторождений полезных ископаемых;
- ✓ радиочастотный спектр;
- ✓ капитальные строения (здания, сооружения) и иное имущество, находящиеся на территориях зоны эвакуации (отчуждения), зоны первоочередного отселения и зоны последующего отселения;
- ✓ объекты животного мира, обитающие в состоянии естественной свободы на территории Республики Беларусь;
- ✓ объекты использования атомной энергии (ядерные установки, ядерные материалы, отработавшие ядерные материалы, эксплуатационные радиоактивные отходы, пункты их хранения), суда с ядерной энергетической установкой;
- ✓ полигоны, сооружения (комплексы сооружений), предназначенные для захоронения твердых и жидких ядовитых химических отходов, продуктов, материалов;
- ✓ ценности Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Республики Беларусь;
- ✓ материальные ценности государственного и мобилизационного материальных резервов;
- ✓ особо режимные и режимные объекты, перечень которых утверждается Советом Министров Республики Беларусь;

- ✓ объекты военного и специального назначения, а также другое имущество, используемое в интересах национальной безопасности;
- ✓ сети электросвязи специального назначения;
- ✓ средства правительственной связи;
- ✓ оборудование засекреченной связи и шифровальная техника (средства криптографической защиты информации), предназначенные для защиты государственных секретов;
- ✓ геодезические пункты государственных геодезических, нивелирных, гравиметрических сетей и иные геодезические пункты, а также материалы и данные государственного картографо-геодезического фонда Республики Беларусь;
- ✓ гидрометеорологические объекты государственной гидрометеорологической службы;
- ✓ пункты наблюдений Национальной системы мониторинга окружающей среды в Республике Беларусь;
- ✓ научные объекты, включенные в Государственный реестр научных объектов, которые составляют национальное достояние;
- ✓ места погребения (за исключением мест погребения, расположенных на земельных участках, предоставленных в соответствии с законодательными актами религиозным или иным организациям для создания кладбищ), в том числе крематории;
- ✓ аэродромы и аэропорты, летно-испытательные станции гражданской авиации;
- ✓ объекты гражданской обороны;
- ✓ другие объекты, предусмотренные законодательными актами.

В Республике Беларусь действуют **два метода приватизации:**

- ✓ *безвозмездная передача объектов гражданам;*
- ✓ *возмездная (денежная) приватизация.*

Приватизация посредством купли-продажи государственной собственности обеспечивает реальную смену собственника и свидетельствует о заинтересованности покупателя в приватизации. *При безвозмездной передаче государственного имущества* обеспечивается социальная справедливость. Быстро создается круг потенциальных собственников из числа не только производственной, но и социальной среды.

Способы приватизации:

- ✓ продажа акций, принадлежащих государству, в том числе на льготных условиях в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- ✓ выкуп арендованного имущества арендным предприятием;
- ✓ продажа объектов государственной собственности на аукционах, по конкурсам;
- ✓ выдача каждому гражданину республики именных приватизационных чеков «Жилье» и «Имущество» для безвозмездной приватизации.

Источники финансирования приватизации:

- ✓ *средства предприятия* (часть чистой прибыли, часть фондов экономического стимулирования и др.);
- ✓ *средства граждан* (личные средства, именные приватизационные чеки граждан Республики Беларусь);
- ✓ *банковские кредиты, денежные средства страховых компаний;*
- ✓ *средства иностранных инвесторов;*
- ✓ *средства от выпуска ценных бумаг.*

Средства от приватизации республиканской собственности зачисляются в доход республиканского бюджета, *коммунальной собственности* – в доход соответствующих административно-территориальных подразделений.

Процесс приватизации проходит в два этапа: **первый этап** – так называемая «*малая приватизация*», объектами которой выступают предприятия коммунальной собственности (магазины, парикмахерские, кафе и т. д.); **второй этап** – приватизация средних и крупных объектов с привлечением иностранных инвесторов.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое собственность в экономическом и юридическом смысле?
2. Проанализируйте взаимосвязь: тип собственности – форма собственности – субъект собственности – объект собственности.
3. Объясните, как реализуются отношения собственности на средства производства (на конкретном примере).
4. Древнегреческому философу Аристотелю принадлежит фраза: «Справедливость требует указать на то, какие отрицательные стороны исчезнут, если собственность будет общей, но и на то, какие положительные свойства будут при этом уничтожены, само существование окажется совершенно невозможным». Прокомментируйте данное высказывание и перечислите основные преимущества и недостатки государственной и частной собственности на средства производства.
5. Какие существуют методы реформирования экономики? Приведите примеры использования разных методов реформирования в Республике Беларусь.
6. Что такое приватизация государственной собственности? С какой целью проводится приватизация? Чем приватизация отличается от разгосударствления?
7. Перечислите основные принципы приватизации в Республике Беларусь.
8. Какие методы и способы используются в Республике Беларусь для приватизации государственной собственности?
9. Какие задачи решаются в процессе разгосударствления и приватизации государственной собственности?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Из перечисленного списка выделите объекты и субъекты собственности:
а) автомобиль; б) И. П. Иванов; в) открытое акционерное общество; г) самокат; д) государство; е) компьютер; ж) здание; з) земля; и) общество с ограниченной ответственностью.
2. Проанализируйте ситуации и определите, какой «пучок» прав собственности реализуется:
а) предприниматель А. А. Пучков купил два небольших офиса. Один офис он ликвидировал, а другой реконструировал и открыл в нем свою фирму;
б) фирма сдала часть производственных помещений в аренду;

в) фермер купил участок земли, на котором вырастил морковь и продал ее консервному заводу;

г) хозяин автомобиля сам не ездит на нем и не позволяет им пользоваться никому из родственников;

д) бабушка завещала свою квартиру внучке.

3. Изучите приведенный ниже материал и ответьте на вопросы, указанные в конце текста.

Мировые методы приватизации

На протяжении нескольких столетий в обществах с рыночной экономикой разрабатывались законы, регулирующие право владения собственностью. Частная собственность широко распространена в США, Англии, Франции и многих других странах. Однако до недавнего времени в большинстве стран с переходным типом экономики преобладало государственное владение собственностью. И перед ними стояла задача поиска наилучшего метода передачи государственной собственности в частные руки. Одним из таких методов является приватизация.

Приватизация представляет собой потенциальную революцию роли правительства в обеспечении экономического роста и развития, а также его роли в обществе в целом. Страны, имеющие значительные различия в уровне благосостояния, степени индустриализации и даже культуры – от Великобритании до Ганы, от Польши до Пакистана, от Аргентины до Алжира – вступали и вступают на путь приватизации. Хотя госпредприятия являются наиболее традиционным примером, правительства могут приватизировать жилье, землю (как это было в Великобритании), образование, строительство и ремонт дорог, сбор отходов и других услуг (как в США).

Почему государства осуществляют приватизацию? Ответ заключается в потребности сокращения масштабов регулирования в тех случаях, когда правительство слишком разрослось, потребляет слишком много ресурсов и не позволяет частному сектору действовать эффективно и функционировать в качестве двигателя экономического роста.

Каждая страна, вступающая на путь приватизации, стоит перед выбором, какие госпредприятия приватизировать, каким способом это осуществить? В мире существует много методов приватизации. Рассмотрим некоторые из них.

Реституция – это возврат собственности бывшим владельцам, которые могут предъявить обоснованные и четкие притязания на собственность. В Чешской Республике, Болгарии, Словении были приняты законы, разрешающие реституцию земли, домов и предприятий. В Эстонии, Латвии и Литве по закону была проведена реституция земель в городской и сельской местности. Основное преимущество реституции в том, что собственность возвращается тем, у кого ее отняли. Но реституция имеет свои недостатки. Право на бывшее владение бывает трудно доказать. При возврате мелкой собственности могут возникнуть разногласия между бывшими и нынешними владельцами, т. к. нынешние владельцы считают, что у них тоже есть права на эту собственность. Споры по этому поводу могут замедлить процесс приватизации. И, наконец, при реститу-

ции государство практически не имеет дохода от передачи госсобственности в частные руки.

Продажа сторонним собственникам – это продажа государственных предприятий на определенных условиях лицам, не работающим в настоящее время на предприятии. Во многих странах госпредприятия продавались также иностранным инвесторам. Эта модель использовалась как в странах с переходной экономикой (странах Восточной Европы, Аргентине и др.), так и в некоторых странах Западной Европы (например в Великобритании). Потенциальное преимущество таких продаж заключается в том, что собственность переходит к лицам, обладающим знаниями, умениями и ресурсами, необходимыми для успешного управления этими предприятиями. Новые инвесторы часто приносят новые идеи по организации производства. Кроме того, продажа сторонним собственникам увеличивает государственный доход. Но на практике продажа сторонним собственникам идет очень медленно. Связано это с большими объемами работ по оформлению, оценке реальной стоимости предприятия и др. Многие считают, что такая продажа несправедлива, т. к. работники предприятия не имеют возможности участвовать в этом процессе. Иногда продажа иностранным инвесторам политически непопулярна.

Выкуп предприятия работниками – покупка предприятия его нынешними работниками и управляющими. Этот метод получил широкое распространение в Хорватии, Польше, Румынии, Словении. Выкуп предприятия сравнительно легко осуществить на практике. Кроме того, работники данного предприятия, которые стали новыми собственниками, могут обладать чрезвычайно полезной информацией по управлению этим предприятием и по организации деятельности. Но с этим методом связано несколько проблем. Выгоды распределяются неравномерно, т. к. работники благополучных фирм получают хорошее имущество, тогда как работники убыточных предприятий получают малоценное, либо совсем ничего не стоящее оборудование. Пенсионеры, например, могут вообще ничего не получить. Наиболее важно то, что выкуп предприятия работниками и управляющими не гарантирует перемен и не гарантирует смены плохого руководства, потому что, как показывает практика, большую долю собственности выкупают все те же управляющие.

Ваучеризация – это распределение собственности всему населению поровну среди держателей ваучеров. Монголия, Литва и Чешская Республика были первыми странами, применившими эту форму приватизации. За ними последовала Польша и Россия. Массовая приватизация в Чехии была наиболее успешной. С помощью двух успешных волн приватизации чешское правительство передало половину государственной собственности в частные руки. Такая приватизация превосходит другие формы в скорости и справедливости. Однако такие программы приносят мало или совсем не приносят дохода государству. Они не гарантируют, что новые руководители справятся с управлением предприятия, т. к. не ясно, будут ли привнесены новые навыки, умения или капитал. И, наконец, обмен ваучеров зависит только от доступа на финансовые рынки.

Проследив эволюцию приватизации и исследуя подходы и результаты приватизации, важно учитывать, что приватизация, в сущности, представляет собой политическую трансформацию, а именно: изменение роли государства в экономике и в обществе в целом. Это не означает, что приватизация решит все экономические проблемы. Это не означает также, что государство не должно владеть никакими предприятиями. Почти все страны имеют определенное количество государственных предприятий, существование которых необходимо в отраслях, которые не могут действовать на основе частной собственности, например, энергоснабжение, водоснабжение, переработка отходов, военная промышленность и др. Проблемы с госпредприятиями возникают тогда, когда эти предприятия приобретают слишком большую роль в экономике и действуют в таких областях, где гораздо эффективнее могли бы действовать частные предприятия.

Приватизация открывает перед гражданами долгосрочную перспективу, дает возможность стать собственниками и тем самым контролировать свою судьбу.

Вопросы для обсуждения:

1. Перечислите основные мировые методы приватизации, преимущества и недостатки каждого метода.
2. Во всех ли сферах экономики нужна приватизация? На ваш взгляд, какие государственные предприятия Республики Беларусь нельзя приватизировать и почему?
3. Является ли приватизация обязательным условием для реформирования экономики?
4. Какой из вышеназванных методов лучше других подходит для Республики Беларусь? Используя сетку принятия решений, определите наиболее эффективный метод приватизации.

Задания для самостоятельной домашней работы

Изучите Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь», охарактеризуйте различные способы приватизации госсобственности в Республике Беларусь, выделите преимущества и недостатки каждого способа.

Раздел 2 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОК

Тема 5 РЫНОК: СТРУКТУРА И ИНФРАСТРУКТУРА

Современный рынок – это любая система, позволяющая производителям (продавцам) и покупателям совершать свободную куплю-продажу товаров и услуг.

Леонид Михайлович Куликов,
российский экономист, преподаватель

5.1 Понятие рынка. Рынок в узком и широком смысле

Производственные возможности человека ограничены, а потребности безграничны. Для удовлетворения своих потребностей люди объективно должны вступать в отношения обмена результатами своей деятельности. Обмен является связующим звеном между производством и потреблением. Товарный обмен может осуществляться без посредства денег (в виде бартерных сделок, прямого товарообмена). Обмен товаров по стоимости означает необходимость использования денег. *Такая форма обмена, при которой продукт труда от производителя переходит к потребителю посредством денег, называется товарно-денежным обращением.* Не всякий обмен порождает рынок.

Условия возникновения и формирования рыночных отношений:

- ✓ общественное разделение труда (выделение, обособление отдельного вида труда в самостоятельную отрасль производства);
- ✓ экономическое обособление производителей (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);
- ✓ регулярность обмена.

Рыночные отношения формируются на следующих принципах:

- ✓ *принцип свободы хозяйственной деятельности.* Сущность этого принципа состоит в том, что любой субъект хозяйствования вправе самостоятельно выбирать приемлемый для него вид экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в форме и на условиях, определяемых законодательством;
- ✓ *принцип всеобщности рынка.* Заключается в превалировании товарно-денежных отношений, пронизывающих все сферы и секторы экономики;
- ✓ *принцип равноправия субъектов с разными формами собственности.* Все субъекты хозяйствования имеют адекватные права, касающиеся возможностей осуществления экономической деятельности, налоговой системы и системы предоставляемых льгот, применяемых юридических и экономических санкций;
- ✓ *принцип саморегулирования хозяйственной деятельности.* Данный принцип проявляется в следующем:
 - нацеленности субъектов на рациональный, эффективный режим хозяйствования в условиях, которые диктует ситуация на рынке;
 - возможности свободного создания, реформирования и закрытия предприятий;
 - усилении финансово-экономических методов управления, нацеленных на достижение оптимального варианта управленческих решений, адекватного рыночной ситуации;
- ✓ *принцип договорных отношений.* Взаимоотношения между субъектами хозяйствования определяются договорами, а не директивами органов государ-

ственного управления. Универсальность данного принципа заключается в том, что он распространяет свое действие на разные стороны экономических отношений;

✓ *принцип свободного ценообразования.* Устанавливает, что цены на рынке формируются в результате взаимодействия спроса на товары со стороны потребителей и предложения товаров со стороны производителей на основании взаимоотношения между продавцом и покупателем. Принцип рыночного ценообразования не отрицает государственного влияния на формирование цен, которое проявляется в ограничении или установлении твердых цен на определенные товары и услуги, в определении условий ценообразования;

✓ *принцип самообеспечения субъектов хозяйствования всеми необходимыми ресурсами.* Заключается в необходимости покрывать все финансовые расходы на обеспечение деятельности субъекта хозяйствования из собственного дохода;

✓ *принцип соблюдения экономической ответственности.* Является проявлением действия экономических методов регулирования отношений между субъектами хозяйствования и заключается в необходимости возмещения ущерба лицами и организациями, виновными в его возникновении.

Что же такое рынок?

Рынок (в узком смысле) – это система экономических отношений, складывающихся в определенном месте при купле-продаже товаров.

В широком смысле **рынок** – это саморегулируемая система воспроизводства, осуществляемая под воздействием спроса и предложения.

Рынок – одно из важнейших достижений человеческой цивилизации. Его зачатки относятся к древности. С развитием товарных отношений трансформировалось и само понятие «рынок».

☺ *Это интересно*

Простейший рынок представлял собой не что иное, как место осуществления торговых операций. Такой рынок, где продают «из рук в руки» (все, что продается, продается тут же; все, что покупается, забирается тут же и оплачивается тут же) есть самая примитивная форма рынка. Этот тип обмена существовал уже в Древней Греции, Риме, Египте, Вавилоне. Исторически возникновение сколько-нибудь значимых рынков связано с возникновением городов и местечек. С развитием городов росли и рынки. Однако они не были постоянным явлением экономической жизни. Историки утверждают, что вначале городские базары функционировали один или два раза в неделю. С углублением общественного разделения труда, расширением товарообмена стали формироваться и новые рыночные институты: лавки, торговые палаты, ярмарки, биржи, банки. Сфера рыночных отношений расширилась. Рынок все больше представлял не как конкретное место купли-продажи, а как совокупность всех сделок купли-продажи. Дальнейшее развитие рыночных отношений связано с тем, что производители стали создавать продукцию преимущественно с целью продажи ее для приобретения необходимого им другого продукта. Наивысшего развития рынок достиг тогда, когда он стал всеобщей формой реализации экономических процессов. Таким образом, рынок – это общемировая ценность, результат развития человеческой цивилизации.

Основные признаки свободного рынка:

- 1) определяющая роль частной собственности;
- 2) свобода предпринимательского и потребительского выбора;

- 3) неограниченное количество участников хозяйственной деятельности;
- 4) свободная конкуренция среди покупателей и продавцов;
- 5) личный интерес как главный мотив деятельности;
- 6) абсолютная мобильность факторов производства;
- 7) свободный доступ к информации для всех субъектов рынка;
- 8) невозможность ни одного из рыночных субъектов оказать влияние на решения, принимаемые другими;
- 9) отсутствие какого-нибудь значительного воздействия государства на ход хозяйственных дел.

5.2 Структура рынка. Субъекты и объекты рыночного хозяйства

Существование рынка, рыночных отношений предполагает наличие субъектов.

Субъекты рынка – это участники рыночных сделок (купли-продажи): покупатели, продавцы, предприниматели, предприятия, организации, государство и др.

Объекты рынка – материальные и нематериальные блага, факторы и средства производства, по поводу которых возникают рыночные отношения.

Рыночная система – довольно сложное образование. Существует несколько критериев разграничения его структурных элементов.

Структура рынка – взаимосвязанные части, из которых он состоит (составные элементы).

Структура рынка:

1. По экономическому назначению рыночных объектов:

- **товарный рынок:**

- ✓ потребительский рынок;
- ✓ рынок средств производства;
- ✓ рынок интеллектуального продукта;
- ✓ рынок информации;

- **финансовый рынок:**

- ✓ рынок инвестиций (капиталов);
- ✓ рынок кредитов;
- ✓ рынок ценных бумаг;
- ✓ валютно-денежный рынок;

- **рынок труда.**

Рассмотрим, что собой представляет каждый рынок.

Рынок потребительских товаров включает в себя рынок продовольственных и непродовольственных товаров; рынок бытовых, коммунальных, транспортных услуг; рынок услуг культуры и образования; рынок жилья и др.

Рынок средств производства состоит из рынка производственных зданий и сооружений; рынка орудий труда; рынка сырья, материалов, энергии; рынка полезных ископаемых и др.

Рынок интеллектуального продукта и информации состоит из рынка инноваций; сферы информационных услуг; рынка продукта творческого труда (книги, кинофильмы и т. д.)

Рынок капиталов предполагает куплю-продажу инвестиций (т. е. вложений капитала в производственные факторы и непроеизводственную сферу). Инвестиционный рынок оказывает активное влияние на другие рынки, и, прежде всего, на потребительский рынок. Вместе с тем общество всегда сталкивается с проблемой выбора: то ли большую часть инвестиций вкладывать в средства производства («в будущее»), то ли в выпуск товаров потребительского спроса («в настоящее»).

Рынок кредитов предлагает различные платежные средства для приобретения необходимых ресурсов.

Рынок ценных бумаг – это рынок, на котором выпускаются и обращаются ценные бумаги (акции, облигации и др.).

Валютно-денежный рынок – рынок купли-продажи иностранных валют, платежных документов в иностранной валюте, всех видов денежных знаков по свободным рыночным ценам.

Рынок труда – рынок, где в качестве товара выступает рабочая сила.

2. По географическому положению:

- ✓ *местный* (например рынок г. Минска);
- ✓ *региональный внутри страны* (например рынок Брестской области);
- ✓ *национальный* (например рынок Республики Беларусь);
- ✓ *региональный по группе стран* (рынок стран Европы, например, ЕС);
- ✓ *мировой* (рынок в мировом масштабе).

3. По механизму функционирования:

- ✓ *свободный* (см. признаки свободного рынка);
- ✓ *монополистический* (рынок одного продавца или производителя);
- ✓ *монопсонический* (рынок одного покупателя, например, государство – монопсонист при покупке ядерного оружия);
- ✓ *олигополистический* (рынок нескольких продавцов, например, производителей нефти);
- ✓ *олигопсонический* (рынок нескольких покупателей, например, автомобильные заводы – олигополисты при покупке автомобильных шин);
- ✓ *регулируемый* (регулируется государством).

4. По отраслям:

- ✓ *автомобильный;*
- ✓ *нефтяной;*
- ✓ *сельскохозяйственный и т. д.*

5. По характеру продаж:

- ✓ *оптовый* (продажа осуществляется партиями);
- ✓ *розничный* (продажа осуществляется по одному (или несколько) экземпляру).

6. По законодательству:

- ✓ *легальный* (официальный);

- ✓ *нелегальный* (теневой).
- 7. По степени насыщенности:**
- ✓ *равновесный* (спрос и предложение равны);
- ✓ *дефицитный* (спрос превышает предложение);
- ✓ *избыточный* (спрос меньше предложения).

5.3 Функции рынка

Сущность рынка наиболее полно проявляется в его функциях. Выделяют следующие функции рынка:

1. Регулирующая – *регулирует спрос и предложение*. Если спрос на товар растет, производители станут его больше производить, повышая при этом цену. Насыщение рынка товарами снижает спрос и соответственно цену. Производство будет постепенно сокращаться. Таким образом, рынок способствует согласованию производства и общественных потребностей.

2. Стимулирующая – *стимулирует внедрение научных и технических разработок, снижение затрат на производство продукции, повышение ее качества, расширение ассортимента и др.* Если цена снижается, то производители вынуждены не только сокращать производство, но и искать пути снижения издержек. Если цена повышается, то потребители должны искать дополнительные доходы, что повышает их трудовую активность. Конкурентная борьба на рынке побуждает производителей обновлять продукцию, улучшать качество.

3. Информационная – *дает необходимую информацию хозяйственным субъектам*. Вся эта информация воплощена, прежде всего, в ценах и позволяет определить степень наполненности или дефицитности товарных рынков, уровень издержек производства, эффективность применяемых технологий и т. д. Производитель, появляясь на рынке как продавец, имеет возможность соизмерить свои индивидуальные затраты на произведенные товары с конкурентами. Потребителю рынок позволяет соизмерить величину своего дохода с рыночными ценами, с возможностью удовлетворять свои потребности.

4. Посредническая – *соединяет продавца и покупателя*, т. е. дает возможность покупателю выбирать оптимального поставщика продукции, а продавцу – наиболее подходящего покупателя.

5. Ценообразующая – *цена складывается на рынке на основе взаимодействия спроса и предложения с учетом конкуренции*.

6. Санирующая – *избавляет общественное производство от нежизнеспособных фирм и поощряет развитие эффективных, перспективных фирм*.

7. Социальная – *дифференцирует субъекты рынка*.

5.4 Инфраструктура рынка

Впервые термин «инфраструктура» был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих нормальную деятельность вооруженных сил (начало XX в.). Данный термин произошел

от лат. *infra* – ниже, под; *structura* – строение, расположение. Несмотря на широкое использование, существуют различные трактовки этого понятия.

☺ *Это интересно*

Одна группа авторов определяет инфраструктуру как всю систему обслуживания, вида функция инфраструктуры в предоставлении услуг производству и населению, в обслуживании производства и населения.

Другие понимают под инфраструктурой только систему производственного обслуживания в виде ее назначения в создании общих условий производства, в обеспечении деятельности основного производства.

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство, как совокупность объектов и сооружений, обеспечивающих необходимые материально-технические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, которое призвано обеспечить беспрепятственное поле деятельности.

В 40-е гг. XX в. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, обеспечивающих нормальное функционирование материального производства. В нашей экономической литературе эта проблема получила основное развитие в 70-е годы.

Понятие инфраструктуры рынка рассматривают в узком и широком смыслах.

В узком смысле **инфраструктура рынка** – это система организаций, учреждений и служб, обслуживающих функционирование структурных подразделений рынка. В широком смысле **рыночная инфраструктура** – это совокупность материально-технических и организационно-экономических условий, обеспечивающих нормальное функционирование сферы товарного обращения и актов купли-продажи.

Основные элементы инфраструктуры современного рынка:

1. Биржа – учреждение, в котором осуществляются оптовые сделки по купле-продаже товаров по образцам и стандартам на основе предварительной биржевой экспертизы, а также по купле-продаже ценных бумаг.

☺ *Это интересно*

Слово «биржа» происходит от лат. *bursa* – кошелек. Дело в том, что один из прообразов современной биржи действовал в средние века в г. Брюгге (тогда – Нидерланды, ныне – Бельгия) и располагался возле дома знаменитого менялы и маклера Ван дер Бурсе, герб которого состоял из трех кошельков. Первой в мире считается основанная в 1531 г. в Антверпене биржа, на здании которой висела надпись: «Для торговых людей всех народов и языков». Первая настоящая фондовая биржа возникла в Амстердаме в начале XVII в. Первая российская биржа была создана Петром I в Санкт-Петербурге в 1703 г., на ней обращались в основном товары и векселя. В 1914 г. число российских бирж достигло 114. Однако после революции в 1917 г. биржевое дело угасло. На короткий период оно возродилось в период НЭПа в 20-е гг., но к началу 30-х гг. биржи были уничтожены. И только через 60 лет биржи опять начали действовать на территориях бывшего Советского Союза.

Виды бирж можно свести к четырем основным:

✓ **Товарная биржа** – оптовая продажа массовых товаров, однородных по качеству, продаваемых партиями строго определенного количества по стандартным качественным показателям.

В свою очередь товарная биржа подразделяется на следующие виды:

- *специализированная*, где объект сделки – определенный вид однородного товара (медь, алюминий, шерсть, хлопок, бензин, драгоценные металлы, никель, картофель, каучук и др.);

- *универсальная*, где объект сделки – множество товаров.

Товарные биржи в Республике Беларусь функционируют с 1991 г.

✓ **Фондовая биржа** – рынок оптовой торговли ценными бумагами (акциями предприятий, фирм, компаний, облигациями).

Купля-продажа ценных бумаг на фондовой бирже осуществляется на основе их биржевого курса, который колеблется в зависимости от соотношения между спросом и предложением. Зарегистрированные курсы (биржевые котировки) публикуются в специальных биржевых бюллетенях. В настоящее время функционируют фондовые биржи в Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Токио, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне и других городах. Есть фондовая биржа и в Республике Беларусь. Современная фондовая биржа – это мощный компьютерный центр. Рынок ценных бумаг довольно жестко контролируется государством. Цель такого контроля – обеспечить полное и правдивое оглашение всех фактов, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу.

✓ **Валютная биржа** – биржа, где осуществляется купля-продажа, обмен иностранных валют.

✓ **Биржа труда** – организация, специализирующаяся на выполнении посреднических операций между предпринимателями и рабочими с целью купли-продажи рабочей силы. Кроме мероприятий по трудоустройству биржа оказывает услуги лицам, желающим поменять место работы, изучает спрос и предложение рабочей силы, собирает информацию об уровне занятости. Важной функцией биржи труда является материальная поддержка граждан в случае безработицы.

☺ *Это интересно*

Все биржевые сделки можно разделить на *товарные* и *бестоварные*.

Товарные сделки – это сделки на реальный товар с целью действительной продажи, покупки и поставки товарных, валютных и фондовых ценностей.

Они в свою очередь делятся на **неотложные сделки**, т. е. сделки с немедленной оплатой (или через день) и поставкой по текущим рыночным ценам, их еще называют **спот**, и **срочные сделки**, или **сделки на срок**, при которых платеж и поставка осуществляются в конце определенного срока, но по цене, согласованной заранее, в начале срока при заключении контракта. Выделяют следующие виды срочных сделок: **форвард** – вид товарно-фондовой срочной сделки, суть которой в том, что товар поставляется не сразу, а в будущем, но с оплатой вперед и определением всех условий в процессе заключения каждого контракта, такая сделка часто заключается на еще не произведенный товар; **фьючерс** – сделка, которая заключается по настоящим при заключении сделки ценам, а товар поставляется и оплата производится через определенный срок (обычно заключается не с целью поставки товара, а в расчете на перепродажу контракта с целью получения прибыли за счет разницы биржевых цен).

Бестоварные сделки – это «игровые», бумажные сделки по купле-продаже контрактов (а не самих товаров, валюты, акций) на определенный срок в расчете на прибыль от разницы (маржи) между ценами контракта в начале и в конце срока.

Главными действующими лицами на бирже являются брокеры и дилеры.

Брокеры, или маклеры – биржевые агенты – посредники, которые торгуют по поручению своих клиентов и за их средства за определенное комиссионное (посредническое) вознаграждение – брокеридж или куртаж.

Дилеры, или джобберы – это биржевые агенты, которые осуществляют сделки для себя и за свой счет.

Треjder – лицо (индивидуальный предприниматель), который ведет дело за свой счет и свою ответственность, самостоятельно принимает решения и лично управляет бизнесом.

Биржевых игроков – спекулянтов, обычно это дилеры, можно разделить условно на продавцов и покупателей. Продавцов называют «медведями», т. к. они играют на понижение цен. Покупателей – «быками», т. к. они играют на повышение цен. То есть «медведи» чаще всего берут в долг какое-то количество акций, затем продают их по текущему высокому курсу, получают выручку; затем в случае снижения курса покупают по низкому курсу, возвращают долг и получают прибыль, как разность между высокой ценой продажи и низкой ценой покупки. «Быки» же, наоборот, покупают товар в конце срока по начальной цене, рассчитывая на ее повышение, и получают доход, равный разности между низкой ценой вначале и высокой в конце.

2. Аукцион – публичная продажа на основе торгов в заранее установленное время и в заранее установленном месте определенных товаров или их образцов. Различают принудительные и добровольные аукционы.

3. Ярмарка – региональные периодические торги в определенное время.

4. Кредитная система – совокупность банков и других кредитно-финансовых институтов, осуществляющих мобилизацию свободных денежных ресурсов и предоставляющих их в ссуду. Ядро кредитной системы составляет банковская система. **Банковская система** включает в себя центральный банк, обладающий правом выпуска банковских билетов, а также коммерческие банки, занимающиеся широким кругом операций.

5. Информационные технологии и средства деловой коммуникации.

6. Налоговая система и налоговая инспекция.

7. Профсоюзы работающих по найму.

8. Система высшего и среднего образования.

9. Специальные зоны свободного предпринимательства.

10. Государственные финансы, основу которых составляют центральные и местные бюджеты.

11. Разветвленная система законодательства.

12. Специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средней массовой информации и другие организации.

Вопросы для повторения темы

1. Каковы причины возникновения рыночных отношений?
2. Перечислите принципы рыночных отношений.
3. Когда и где зародились первые рынки?
4. Какие проблемы связаны с бартерным обменом?
5. Объясните тезис: «Обмен является необходимым следствием специализации».
6. Какие функции выполняет рынок (объясните на примерах)?

7. Какова структура рынка?
8. Перечислите преимущества и недостатки рынка.
9. Что относится к инфраструктуре рынка?

Задания для закрепления теоретических положений

Упражнение «Виды рынков»

Продумайте и запишите примеры рынков по следующим классификационным признакам: экономическое назначение объектов рынка, географическое положение, отраслевой, механизм функционирования, законодательство, объем продаж, степень насыщенности.

Задание для самостоятельной домашней работы

1. В каких областях экономики действие рынка может быть неэффективным?
2. Объясните, как цена облегчает решение вопросов *что? как? кто?* в рыночной экономике.

Тема 6 СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Научите попугая произносить слова «спрос» и «предложение» – перед вами готовый экономист.

Неизвестный автор

Мы можем с таким самым успехом спорить про то, чем определяется цена – полезностью выбора (спросом) или его себестоимостью (предложением), как и про то, какое из двух лезвий ножниц режет бумагу – верхнее или нижнее.

Альфред Маршалл,
английский экономист

6.1 Рыночный спрос и его детерминанты

Для поддержания своей жизнедеятельности человек обязан постоянно потреблять определенные блага. Но для этого ему нужны денежные средства. Если человек хочет что-то приобрести и у него есть для этого средства, то говорят о таком понятии как спрос. Что же такое спрос?

Спрос (D) – это желание и возможность потребителя приобрести определенный товар в определенное время и в определенном месте.

В микроэкономике различают *индивидуальный* и *рыночный спрос*.

Индивидуальный спрос – спрос со стороны одного покупателя на данный товар.

Рыночный спрос – спрос со стороны всех потребителей, желающих приобрести данный товар, т. е. сумма индивидуальных спросов всех субъектов на данный товар ($D_{\text{рын}} = \sum D_{\text{инд}}$).

Объем (величина) спроса (Q_D или Q_d) – это количество благ, которое покупатель желает и способен купить по данной цене в данный период времени.

Спрос можно задать тремя способами:

- ✓ с помощью функции спроса;
- ✓ с помощью таблицы – шкалы спроса, которая показывает зависимость величины спроса от цены;
- ✓ с помощью графика.

Функция спроса – это зависимость величины спроса от определяющих факторов, обычно выражается формулой

$$Q_D = f(P_X, P_Y, P_Z, I, T, W, N, \dots), \quad (2)$$

где Q_D – величина спроса;

P_X – цена (price) товара X;

P_Y – цена товара-заменителя Y;

P_Z – цена дополняющего товара Z;

I – доходы потребителя;

T – вкусы потребителя;

W – ожидания потребителей;

N – количество потребителей и т. д.

Если хотят построить график спроса, то рассматривают функцию величины спроса только от цены товара, все остальные переменные в скобках считают постоянными.

Кривая спроса (график спроса) – это линия, которая показывает зависимость объема спроса от цены, в общем виде $Q_d = f(P)$.

Обычно график спроса обозначается буквой D либо формулой.

Вся кривая отражает спрос на товар, а точки на кривой – объем спроса.

Итак, величина спроса определяется прежде всего ценой данного товара. Как правило, чем ниже цена товара, тем больше желающих приобрести этот товар.

Пример 1. Зависимость объема спроса на шоколад от цены задана шкалой спроса. По данным таблицы 8 необходимо построить график спроса.

Таблица 8 – Шкала спроса на шоколад

Цена (P), р.	Величина спроса (Q_d), шт.
30	1
20	2
15	3

Решение: изобразим эту зависимость в виде графика (рисунок 4).

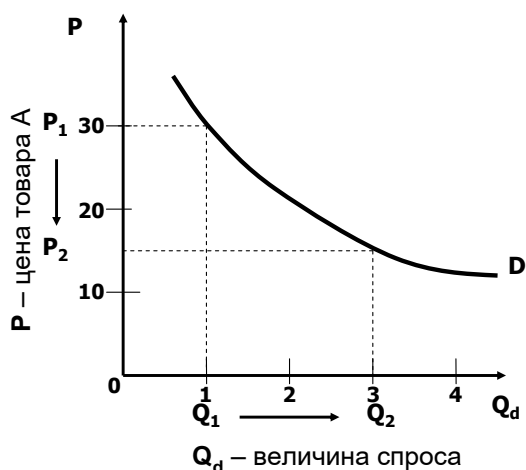


Рисунок 4 – График спроса на шоколад

Закон спроса гласит: *при прочих равных условиях по более высокой цене купят меньше товара, чем по более низкой.*

Закон спроса – один из фундаментальных законов рыночной экономики. Объясняется он действием трех факторов:

- ✓ уменьшение цены ведет к увеличению числа покупателей, которым данный товар становится доступным;
- ✓ один и тот же потребитель может позволить себе покупать большее количество подешевевшего товара. В экономической литературе это явление принято называть эффектом дохода, поскольку снижение цен равносильно увеличению дохода потребителя;
- ✓ подешевевший товар «оттягивает» на себя часть спроса, который в противном случае был бы направлен на приобретение других товаров. Это явление также имеет особое название – эффект замещения.

Именно закон спроса объясняет положение графика спроса, т. е. между ценой товара и объемом спроса существует обратная зависимость, поэтому кривая спроса имеет отрицательный наклон (обычно всегда убывающая).

Существует понятие «цена спроса» – это максимальная цена, которую покупатель согласен предложить за единицу товара в данный момент (обычно в качестве цены спроса принимают цену, при которой величина спроса равна нулю).

☺ **Это интересно**

Спрос формируется под влиянием множества факторов, которые можно объединить в следующие группы:

- ✓ **экономические факторы:** уровень развития производства товаров, денежные доходы населения, уровень розничных цен и их соотношение, степень достигнутой обеспеченности товара и др.;
- ✓ **социальные факторы:** социальная культура общества, профессиональный состав населения, уровень развития культуры и т. п.;
- ✓ **демографические факторы:** численность населения, соотношение между городским и сельским населением, половозрастной состав, размер и состав семьи, образ жизни, миграция населения и др.;

✓ *природно-климатические факторы*: географические и климатические условия, традиции, условия быта и т. п.;

✓ *политические факторы*: общая социально-политическая ситуация, революции, войны, непредвиденные чрезвычайные ситуации и др.

Если изменяется только цена товара, то изменяется величина (объем) спроса. Графически изменения объема спроса выражаются в «движении» по кривой спроса вниз или вверх, положение всей кривой при этом не меняется. Например, при уменьшении цены объем спроса увеличивается, т. е. происходит «движение» по кривой спроса из точки А в точку В (рисунок 5).

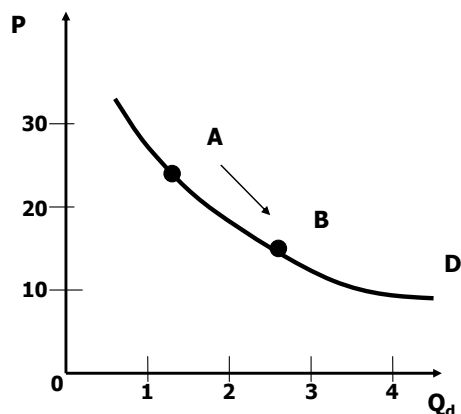


Рисунок 5 – Движение вдоль кривой спроса

Если увеличивается (уменьшается) величина спроса при неизменной цене, то говорят, что изменяется спрос и кривая спроса сдвигается вправо (влево) (рисунок 6).

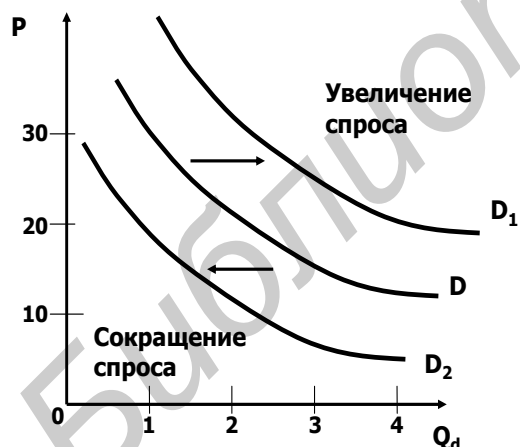


Рисунок 6 – Изменение спроса

На изменение самого спроса оказывают влияние неценовые факторы, которые называются **детерминанты спроса** (в таблице 9 указаны факторы и примеры повышения спроса, если происходят противоположные события, то спрос падает и кривая спроса сдвигается влево).

Таблица 9 – Детерминанты спроса

Факторы и примеры повышения спроса		Изменение спроса на данный товар
<i>Изменение цен на товары-заменители (субституты)</i>	Рост цен на товары-заменители	Спрос растет, кривая сдвигается вправо
<i>Изменение цен на дополняющие товары</i>	Падение цен на комплементы	Спрос растет, сдвиг кривой вправо
<i>Изменение доходов потребителей</i>	Рост доходов	Спрос растет, сдвиг кривой вправо
<i>Изменение ожиданий потребителей</i>	Потребители думают, что товар скоро подорожает	Сейчас спрос растет, кривая сдвигается вправо
<i>Мода</i>	Товар вошел в моду	Спрос растет, сдвиг кривой вправо
<i>Реклама</i>	В СМИ постоянно рекламируют товар	Спрос растет, сдвиг кривой вправо
<i>Сезонные изменения</i>	Зимняя одежда зимой	Спрос растет, кривая сдвигается вправо
<i>Количество потребителей</i>	Увеличение количества потребителей	Спрос растет, сдвиг кривой вправо
<i>Изменения в полезности</i>	Полезность товара, например, при лечении каких-то болезней	Спрос растет, сдвиг кривой вправо

Перечисленные в таблице примеры показывают типичное поведение спроса на нормальные товары, т. е. товары, на которые увеличивается объем спроса с ростом доходов потребителей при каждом значении цен. Но известны случаи нетипичного поведения спроса. Эти случаи изучил и описал Х. Лейбенштейн – американский экономист украинского происхождения. Весь спрос он разделил на функциональный и нефункциональный.

Функциональный спрос – это такая часть спроса на товар, которая обусловлена качествами, присущими самому товару.

Нефункциональный спрос – это часть спроса на потребительский товар, которая обусловлена какими-то другими факторами, а не присущими ему качествами.

☺ **Это интересно**

Х. Лейбенштейн рассмотрел три эффекта нефункционального, т. е. нетипичного спроса:

1) **эффект «присоединения к большинству»**, т. е. эффект увеличения спроса, связанный с тем, что потребитель покупает тот же товар, что и другие. Он выражает стремление людей приобрести товар, чтобы «не отстать» от жизни, чтобы соответствовать тому кругу людей, в котором они хотели бы вращаться, чтобы быть модными и элегантными или для того, чтобы не быть «белой вороной»;

2) **эффект «сноба»** проявляется в том, что у потребителя появляется стремление выделиться из толпы, т. е. эффект изменения спроса из-за того, что другие люди покупают этот товар. Причем, если другие потребители покупают этот товар, то сноб его сокращает. Он выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться друг от друга, выделять себя из «толпы»;

3) **эффект Веблена** – это эффект увеличения потребительского спроса при росте цены на дорогостоящие престижные товары. Данный эффект описывает поведение людей, которые используют товары и услуги не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести неизгладимое впечатление. Если цена падает, то снижается социальный статус данного товара и, соответственно, снижается спрос на него. Кривая спроса при данном эффекте имеет участки с положительным наклоном.

Существует также еще один эффект нетипичного поведения спроса, который вызывает споры среди экономистов. Данный эффект получил название эффект Гиффена в честь английского экономиста XIX в. Р. Гиффена, который изучал поведение людей во время голода в Ирландии в 1846 г. Во время катастрофического неурожая картофеля, который был основным продуктом питания ирландских бедняков, спрос на него менялся странным образом: при росте цены увеличивалось количество покупок картофеля. Это позволило сформулировать **эффект Гиффена (парадокс Гиффена): при росте цен на товары первой необходимости растет спрос на них (обычно имеет место при низких доходах потребителей)**. Например, семья шесть дней в неделю потребляет картошку, а в воскресенье ест гречку. Если цена на картошку вырастет, то в семье больше денег будет тратиться на покупку картошки и поэтому на гречку денег не хватит, так что и в воскресенье семья будет вынуждена есть картошку, чтобы выжить и не умереть с голода, т. е. потребление картошки вырастет и кривая спроса будет возрастающей. Товары, на которых он проявляется, носят название **товары Гиффена**. Эффект Гиффена редко наблюдается в промышленно развитых странах. Следует заметить, что некоторые экономисты подвергают сомнению факт существования товара Гиффена. Но тем не менее проявление парадокса Гиффена можно увидеть в экономиках некоторых стран, например, в России 90-х гг. XX в. во время кризиса и гиперинфляции был отмечен спад потребления практически всех продуктов питания за исключением картофеля и хлебобулочных изделий. При росте цен на картофель больше, чем на другие продукты питания, спрос на него вырос на 16 %. Картофель стал вытеснять из потребления более высококачественные продукты.

Виды спроса:

1. По степени удовлетворения:

✓ **реальный спрос** – это спрос за определенный срок, выраженный в натуральных или стоимостных показателях;

✓ **удовлетворенный (или реализованный) спрос** составляет основную часть платежеспособной потребности. Он меньше реального спроса на величину неудовлетворенного спроса на товар;

✓ **неудовлетворенный спрос** – это предъявленный на товары спрос, который не был удовлетворен по любой причине: отсутствие в продаже, низкое качество, высокая цена и т. п.

Неудовлетворенный спрос может быть:

- **явным**, когда покупатель, имея определенные финансовые возможности, не может приобрести нужный ему товар по разным причинам;

- **скрытым**, который проявляется при покупке товара или услуги, не являющихся полноценными заменителями отсутствующего товара или услуги либо вообще не связанных с ним отношениями взаимозаменяемости. К скрытому также относится спрос, при котором есть потребности, но для удовлетворения не хватает товаров (например, безалкогольное пиво для водителей);

- **отложенным** на время по разным причинам (например, необходимость накопления определенной суммы денег для покупки конкретных товаров, обязательная покупка товара к конкретному событию и т. п.).

2. По периодичности возникновения:

- ✓ **повседневный** – это спрос, который предъявляется практически ежедневно (продукты питания, мыло);

- ✓ **периодический**, предъявляемый через определенные промежутки времени (обувь, одежда);

- ✓ **эпизодический** – спрос, который предъявляется изредка, «от случая к случаю» (ювелирные изделия, деликатесы);

- ✓ **формирующийся** – это спрос на новые и малоизвестные товары и услуги, складывающийся по мере изучения покупателями потребительских свойств товаров, их качества, упаковки, а также под воздействием мер, предпринимаемых производителями и посредниками для продвижения этих товаров;

- ✓ **потенциальный спрос** – потенциально возможный объем спроса покупателей данного торгового предприятия на все товары, определенные группы товаров или на определенную марку товара. Он отражает возможность потребителей направить определенную сумму денег на приобретение товаров и услуг.

3. По намерениям покупателей:

- ✓ **устойчивый (консервативный, твердо сформулированный, жесткий)** – заранее обдуманый спрос, который предъявляется на определенный товар и не допускает его замены каким-либо другим, даже однородным товаром. Обычно устанавливается на товары повседневного потребления, постоянно воспроизводимые в тех же количествах и ассортименте (хлеб, молоко и т. п.);

- ✓ **альтернативный (неустойчивый, мягкий, компромиссный)** спрос формируется окончательно в магазине в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями, допускает взаимозаменяемость товаров в пределах товарной группы или подгруппы (кондитерские изделия, обувь);

- ✓ **импульсный (спонтанный)** спрос предъявляется покупателями без предварительного обдумывания, возникает непосредственно в местах продажи под воздействием рекламы, выкладки товаров или под влиянием сиюминутного желания. Чаще всего это спрос на малоизвестные или новые товары;

- ✓ **нерегулярный** – спрос, который колеблется на сезонной, ежедневной и даже почасовой основе (спрос на зонты, лекарства и т. п.);

- ✓ **нерациональный** – спрос на те товары, которые приносят вред (например, на сигареты, наркотики и др.);

- ✓ **отрицательный** – спрос на товары и услуги, которые общество не любит (например спрос на операции);

- ✓ **негативный** – спрос, при котором большинство покупателей на данном рынке отвергает товар вне зависимости от его качества (керосин для ламп, некоторые канцелярские товары и т. д.);

- ✓ **спекулятивный** – спрос, вызванный инфляционными ожиданиями.

6.2 Рыночное предложение и его детерминанты

Если спрос отражает поведение потребителей, то поведение производителей (продавцов) отражает такая экономическая категория как предложение.

Предложение (S) – это готовность производителей (продавцов) предложить определенный товар в определенное время в определенном месте.

Как и спрос, предложение бывает индивидуальное и рыночное.

Индивидуальное предложение – это предложение со стороны одного производителя.

Рыночное предложение – это предложение данного товара всеми производителями (продавцами) на рынке (равно сумме индивидуальных предложений, т. е. $S_{\text{рын}} = \sum S_{\text{инд}}$).

Величина (объем) предложения (Q_S или Q_s) – это количество товара, которое производители (продавцы) готовы предложить по определенной цене в определенное время.

Предложение можно задать так же, как и спрос тремя способами:

- ✓ с помощью функции предложения;
- ✓ с помощью таблицы – шкалы предложения, которая показывает зависимость величины (объема) предложения от цены;
- ✓ с помощью графика.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называют **функцией предложения**.

Функция предложения записывается следующей формулой:

$$Q_S = f(P_X, C, T, S, K, N, \dots), \quad (3)$$

где Q_S – объем предложения;

P_X – цена товара X;

C – издержки производителя (продавца), т. е. цена ресурсов;

T – налоги;

S – субсидии;

K – характер используемой технологии;

N – количество продавцов и т. д.

Кривая (график) предложения – это линия, показывающая зависимость величины предложения от цены товара, в общем виде $Q_S = f(P)$.

Пример 2. Предложение задается шкалой (таблица 10), причем каждый продавец желает продать свой товар по более высокой цене. Необходимо построить график предложения.

Таблица 10 – Шкала предложения

Цена (P), р.	Величина предложения, (Q_S), шт.
15	1
18	2
30	4

Решение: график предложения строится в тех же осях, что и график спроса (рисунок 7).

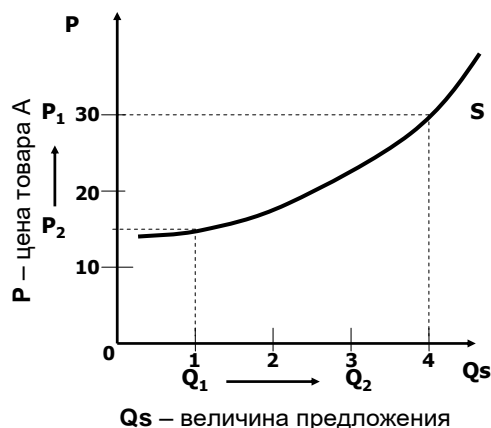


Рисунок 7 – График предложения

Кривая предложения направлена вверх слева направо (см. рисунок 7), т. е. имеет положительный наклон (или возрастающая), что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Очевидна прямая зависимость между ценой и объемом предложения.

«Цена предложения» – минимальная цена, по которой продавец еще готов продать свой товар (обычно за цену предложения принимают то значение, при котором объем предложения равен нулю).

Возрастающий характер кривой предложения объясняется, во-первых, законом предложения, во-вторых, влиянием некоторых факторов.

Закон предложения: при прочих равных условиях по более высокой цене предложат больше товара, чем по более низкой.

Факторы, объясняющие положительный наклон кривой предложения:

✓ *реакция производителей на рыночные стимулы.* При росте цен на производимую продукцию у производителей появляется стимул посвятить больше времени и сил своему делу. Кроме того, ценовое преимущество привлекает производителей и капитал из других сфер;

✓ *проблема растущих затрат.* Увеличение производства товара будет сопровождаться увеличением издержек, а следовательно, большее его количество может быть продано только тогда, когда рыночная цена на данный товар довольно высока, чтобы можно было покрыть издержки производства;

✓ *проблема ограниченности ресурсов и альтернативных издержек.* Так как в любой экономической системе существует проблема ограниченности ресурсов, то увеличение производства данного товара требует перелива ресурсов (капитала, рабочей силы, сырья) из других отраслей. Это становится возможным только в случае повышения цены на данный товар, достаточной для компенсации альтернативных издержек производства данного товара.

Изменение цены товара приводит к изменению объема предложения, т. е. движению вдоль кривой предложения, например из точки А в точку В (рисунок 8). Но может измениться и положение самой кривой предложения, что свидетельствует об изменении самого предложения, т. е. при одной и той же цене предлагают либо большее (положение S_2), либо меньшее (положение S_1) количество товара (рисунок 9).

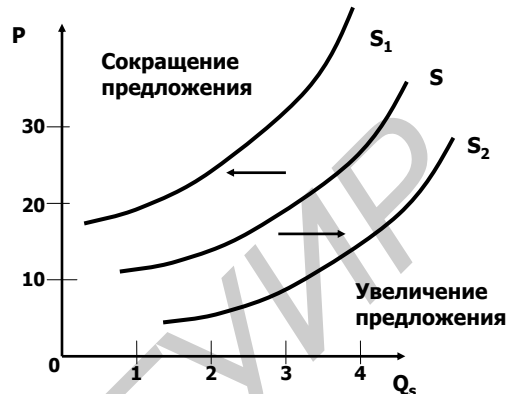
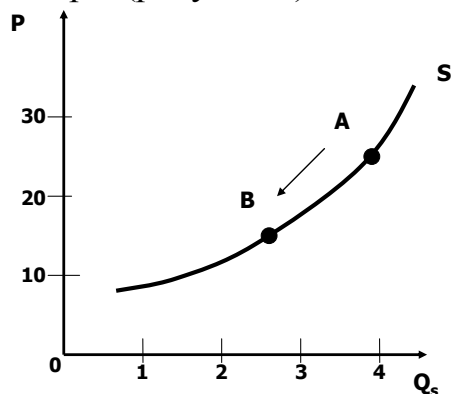


Рисунок 8 – Движение вдоль кривой предложения Рисунок 9 – Сдвиг кривой предложения

На изменение предложения, т. е. сдвиг самой кривой предложения вправо вниз – предложение растет или влево вверх – предложение падает, оказывают влияние неценовые факторы, которые называют **детерминантами предложения** (в таблице 11 указаны детерминанты роста предложения, при противоположном действии предложение будет снижаться и кривая предложения сместится влево).

Таблица 11 – Детерминанты предложения

Факторы и примеры увеличения предложения		Изменение предложения данного товара
<i>Технический прогресс</i>	Внедрение новых технологий	Рост предложения, сдвиг линии предложения вправо
<i>Изменение цен на факторы производства</i>	Снижение цен	Рост предложения, сдвиг кривой вправо
<i>Налоги</i>	Снижение или отмена налога на данный товар	Рост предложения, сдвиг кривой вправо
<i>Субсидии государства</i>	Установление субсидий на производство	Рост предложения, сдвиг кривой вправо
<i>Изменение спроса на другие товары</i>	Снижение спроса на другие товары	Рост предложения данного товара, сдвиг кривой вправо
<i>Ожидания производителей</i>	Производители ждут, что цены и спрос на их товар в будущем уменьшатся	Рост предложения сейчас, сдвиг кривой вправо
<i>Сезонные изменения</i>	Благоприятные погодные условия, например, для сельхозпродукции	Рост предложения, сдвиг кривой вправо
<i>Количество производителей (продавцов)</i>	Увеличение количества продавцов	Рост предложения, сдвиг кривой вправо

6.3 Рыночное равновесие

Равновесием в экономической системе называется такое состояние, при котором каждый участник этой системы не хочет менять свое поведение.

На рынке действующими лицами являются продавцы и покупатели, которые решают продать или купить определенное количество блага в зависимости от его цены. Равновесие на рынке наступает в том случае, если все продавцы и покупатели смогут купить или продать то количество блага, которое они хотят купить или продать.

До сих пор говорилось о цене как об определяющем факторе объема спроса и объема предложения. Однако здесь существует не менее жесткая и обратная связь: спрос и предложение, в свою очередь, определяют рыночную цену. Причем особенность в том, что делают они это совместно, устанавливая на рынке один-единственный ценовой уровень, наиболее приемлемый как для производителей, так и для потребителей.

Что же такое рыночное равновесие и равновесная рыночная цена?

Равновесие на рынке – это ситуация, когда продавцы предлагают к продаже ровно такое количество блага, которое покупатели решают приобрести, т. е. объем спроса равен объему предложения ($Q_D = Q_S$).

Поскольку продавцы и покупатели хотят продать или купить различные количества блага в зависимости от его цены, то для рыночного равновесия необходимо, чтобы установилась такая цена, при которой объемы спроса и предложения совпадут. Другими словами, цена уравнивает объемы спроса и предложения.

Изучить состояние рыночного равновесия можно, используя графики спроса и предложения. Если наложить график спроса и график предложения друг на друга, то получится график, показывающий взаимодействие спроса и предложения (рисунок 10).

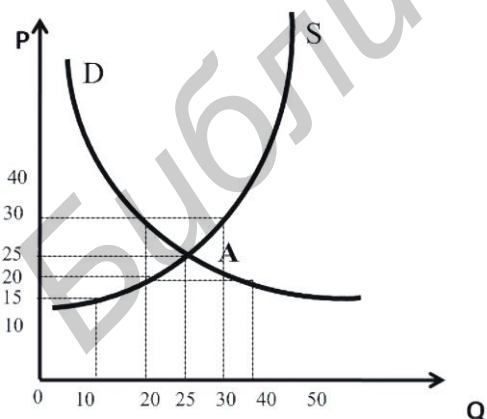


Рисунок 10 – Рыночное равновесие

Точка пересечения графиков спроса и предложения (точка A на рисунке 10) и есть точка рыночного равновесия. Именно в ней объем спроса равен объему предложения.

Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, называется **равновесной ценой**, или **ценой ухода с рынка** и обозначается P_E или P^* , ($P_E = P_D = P_S$).

Равновесное количество – это количество товара, которое продается по равновесной цене ($Q_E = Q_D = Q_S$).

Из графика (см. рисунок 10) видно, что равновесная цена равна 25 р., равновесное количество – 25 кг, т. е. весь товар, предложенный по 25 р. за килограмм, будет куплен.

В условиях равновесия происходит так называемое очищение рынка, т. е. на рынке не останется ни непроданного блага, ни неудовлетворенного спроса (покупателей, желающих купить благо по установившейся цене и не сумевших это сделать из-за отсутствия продавцов).

Таким образом, чтобы найти равновесие на рынке некоторого блага, нужно определить, какая цена вызовет на этом рынке такой объем предложения, который будет соответствовать объему спроса. При этой цене продавцы принесут на рынок ровно столько произведенного ими блага, сколько покупатели захотят унести.

☉ *Это интересно*

Анализ рыночного равновесия с точки зрения его устойчивости требует определенного представления о том механизме, посредством которого устанавливается равновесие на рынке. По-разному понимали действие этого механизма два крупнейших экономиста XIX в.: Л. Вальрас – франко-швейцарский экономист, основатель математического направления экономического анализа и А. Маршалл – английский экономист, профессор Кембриджского университета, основатель Кембриджской школы в экономической теории.

Рассмотрим аргументацию Л. Вальраса.

Каким образом система достигает положения равновесия? Допустим, первоначальное значение цены P_1 (рисунок 11), по которой производители готовы продать Q_1 единиц товара, а потребители хотят купить Q_2 единиц товара ($Q_2 > Q_1$). Возникает избыточный спрос BC , равный разности между Q_2 и Q_1 ($BC = Q_2 - Q_1$).

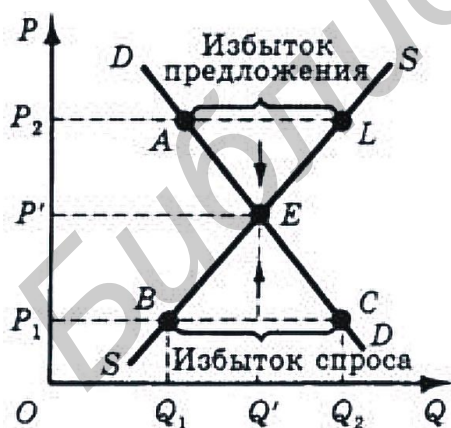


Рисунок 11 – Устойчивость равновесия по Л. Вальрасу

Потребители начинают конкурировать между собой за обладание товаром, и вследствие этого цена повышается. Процесс, который Л. Вальрас называл процессом «нащупывания» равновесной цены, идет непрерывно до тех пор, пока избыточный спрос не становится

равным нулю в точке E. Аналогично, если первоначальное значение цены P_2 , возникает избыточное предложение AL; конкуренция среди продавцов понижает цену, пока избыточное предложение не становится равно нулю в точке E.

Таким образом, в точке E на рынке устанавливается равновесие, т. к. здесь нет ни избыточного спроса, ни избыточного предложения и нет стимулов к изменению цены.

По-иному объяснял механизм установления равновесия А. Маршалл (рисунок 12).

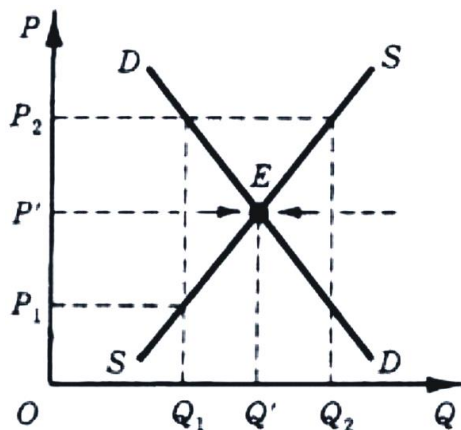


Рисунок 12 – Устойчивость равновесия по А. Маршаллу

Он предположил, что продавцы реагируют на разность цены спроса и цены предложения. Так, при объеме предложения Q_1 цена спроса P_2 больше цены предложения P_1 , и продавцы будут увеличивать объем предложения до достижения точки E. Если цена спроса меньше цены предложения, то предложение будет, наоборот, сокращаться, пока рынок не окажется в состоянии равновесия в точке E.

Таким образом, в случае, когда кривая спроса имеет отрицательный, а кривая предложения – положительный наклон, модели Вальраса и Маршалла приводят к одному и тому же устойчивому положению равновесия.

Пример 3. Пусть спрос на булочки задается функцией $Q_D = 250 - P$, предложение булочек – функцией $Q_S = 2P - 110$, где P – цена, р.; Q – количество, шт. Необходимо определить равновесную цену и равновесное количество.

Решение: равновесие определить можно двумя способами:

1) построить графики спроса и предложения, найти точку пересечения графиков, определить значение цены и количества в данной точке (т. к. функции линейные, графиками являются прямые, то их строить не будем – это школьный курс математики);

2) рассчитать равновесную цену и равновесное количество, для этого приравняем правые части функций и решим уравнение:

$$250 - P = 2P - 110;$$

$$3P = 360;$$

$$P = 120.$$

Подставив данное значение P в любую из функций, получим значение равновесного количества: $Q = 250 - 120 = 130$ шт.

Ответ: $P_E = 120$ р.; $Q_E = 130$ шт.

В результате установления равновесия выигрывают и потребители, и производители. Все потребители независимо от их цен спроса покупают товар

по единой рыночной цене. Так как цена равновесия обычно ниже максимальной цены, которую готовы заплатить потребители, то потребители получают излишек, который равен разнице между ценой спроса и равновесной ценой, этот излишек составляет **выигрыш потребителя** при покупке данной единицы товара. Это своего рода прибыль потребителя.

Пример 4. Пусть есть три любителя мороженого, каждый из которых желает съесть одну порцию в день. Доходы, однако, у них разные. Поэтому первый любитель мог бы максимально заплатить за порцию 10 тыс. р., второй чуть беднее, и он заплатит не больше 8 тыс. р., а доходы третьего не позволяют ему покупать мороженое дороже, чем за 5 тыс. р. Если равновесная цена мороженого установится на уровне 5 тыс. р., то первый любитель выигрывает 5 тыс. р. ($10 - 5 = 5$) на каждой порции, второй – 3 тыс. р. ($8 - 5 = 3$), третий человек выигрыш не получит, т. к. он за порцию отдает максимальную сумму, которую в состоянии заплатить. Предположим теперь, что потребителей очень много. Тогда геометрически выигрыш всех потребителей равен площади треугольника, ограниченного кривой спроса, линией равновесной цены и осью цен, т. е. площади треугольника P_EME (рисунок 13).

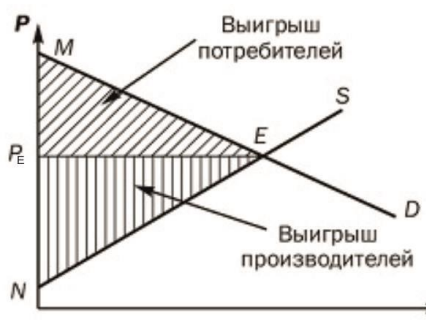


Рисунок 13 – Выигрыш потребителей и выигрыш производителей

Разберем, что такое выигрыш производителя. Производитель хотел бы продать товар как можно дороже, но для каждого существует минимальная цена, по которой он еще согласится продавать данную единицу товара, прежде чем откажется от ее производства и продажи. Вместе с тем производители независимо от их цен предложения продают товар по равновесной цене. Разница между равновесной ценой и индивидуальной ценой предложения и составляет **выигрыш производителя** (излишек производителя) при продаже данной единицы товара.

Выигрыш производителей рассчитывается по той же схеме, что и выигрыш потребителей. Пусть три фирмы производят по одной единице однородного товара, но с разными затратами. Затраты первой составляют 20 тыс. р., второй – 30 тыс. р. и третьей – 40 тыс. р. Допустим также, что на рынке этот товар стоит 40 тыс. р. Тогда, продавая по данной цене свои товары, первая фирма выигрывает 20 тыс. р. ($40 - 20 = 20$), вторая – 10 тыс. р. ($40 - 30 = 10$), а третья выигрыша не получает ($40 - 40 = 0$). Если товаров производится много, то общий

выигрыш производителя равен разности между доходом от реализации продукции по равновесной цене и издержками на производство этой продукции. Геометрически выигрыш всех производителей равен площади треугольника, ограниченного кривой предложения, линией равновесной цены и осью цен, т. е. на рисунке 13 – это площадь треугольника NP_EE .

Цена, по которой товар реально продается или покупается, называется рыночной и, кстати, необязательно совпадает с равновесной. Продажная (рыночная) цена может меняться от сделки к сделке, завися от желаний и возможностей конкретных продавцов и покупателей. Не совпадает с равновесным, как правило, и реальный объем продаж. Для равновесного состояния рынка характерно отсутствие у продавцов и покупателей стимулов к изменению своих решений относительно условий купли-продажи. Однако равновесное состояние по своей природе нестабильно, т. к. рыночные условия, определяющие его, постоянно изменяются, вызывая колебания спроса и предложения. Именно механизм колебаний спроса и предложения заставляет развиваться экономику, основанную на рыночных началах. Результатом этих колебаний является восстановление утраченного равновесия на прежнем или новом уровне. В принципиальном плане нарушение рыночного равновесия может произойти в двух случаях: либо при отклонении средней продажной (рыночной) цены от равновесной, либо при сдвиге кривых спроса или предложения.

Рассмотрим первый случай, т. е. отклонение рыночной цены от равновесной. Допустим, в результате влияния каких-то рыночных сил продажная цена поднялась выше равновесной, например, до уровня P_1 (рисунок 14). Как бы ни поднялась рыночная цена выше равновесной (конечно, в разумных пределах), почти всегда найдутся покупатели, готовые заплатить эту цену. Но объем спроса (Q_{D1}) будет значительно меньше равновесного. Наоборот, число желающих продать по этой цене увеличится и, следовательно, объем предложения возрастет (до Q_{S1}). Наглядно видимое превышение объема предложения над объемом спроса приведет к затовариванию рынка ($Q_{S1} - Q_{D1}$). Значит, *если цена продажи будет выше равновесной ($P > P_E$), то на рынке будет избыток товара*, т. е. **ситуация избыточного предложения**. Чтобы избавиться от излишков товара, продавцы начнут снижать цену, а производители – сокращать производство. По мере снижения рыночной цены начнут активизироваться покупатели, предъявляя все больший спрос на товар. Это будет продолжаться до тех пор, пока избыток не «рассосется», и на рынке опять не восстановится равновесие. В противоположной ситуации, т. е. если рыночная цена P_2 почему-то опустится ниже равновесного уровня (см. рисунок 14), возникает другое явление – недостаток товара. Желающих купить дешевый товар станет больше, объем спроса возрастет до Q_{D2} . Количество же продавцов, готовых продавать по более низкой цене, сократится. На продажу будет выставлено гораздо меньше товаров, чем раньше. Объем предложения упадет до Q_{S2} . То есть *если цена продажи будет ниже равновесной ($P < P_E$), то на рынке будет дефицит товара*, т. е. **ситуация избыточного спроса**. В условиях возникшего дефицита ($Q_{D2} - Q_{S2}$) появятся покупатели, готовые заплатить более высокую, чем сложившаяся продажная, це-

ну. Ориентируясь на активный спрос, продавцы начнут поднимать продажную цену. Оживятся и производители, расширяя выпуск и быстро восполняя недостаток товара. С другой стороны, повышение продажной цены будет сокращать избыточный спрос. В результате этих процессов рынок также вернется к прежнему равновесному состоянию.

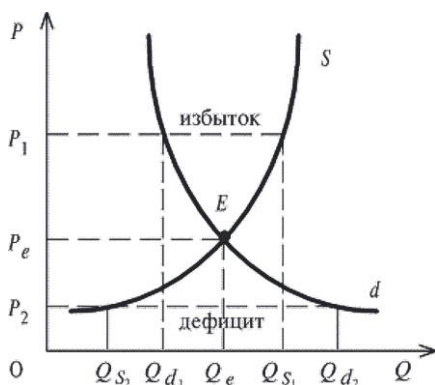


Рисунок 14 – Избыток и дефицит на рынке товара

Рассмотрим, как меняется равновесие во втором случае, т. е. когда меняются спрос и/или предложение.

Рассмотрим конкретные примеры.

Изменение спроса (предложение остается неизменным).

1. Спрос возрастает. Например, летом растет спрос на путевки для отдыха. Кривая спроса сдвигается вправо вверх (рисунок 15), это приводит к росту как равновесной цены ($P_2 > P_1$), так и равновесного количества ($Q_2 > Q_1$).

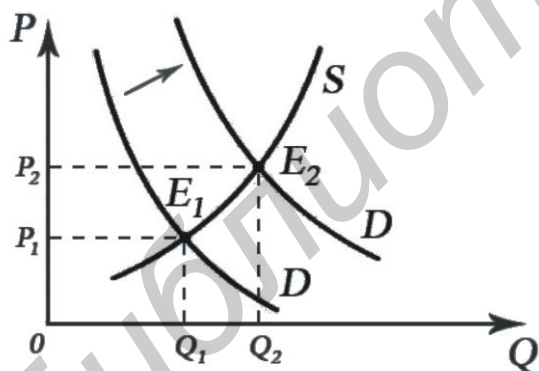


Рисунок 15 – Влияние роста спроса на равновесную цену и равновесное количество

2. Спрос снижается. Например, осенью падает спрос на купальники. Кривая спроса сдвигается влево вниз (рисунок 16), что ведет к снижению и равновесной цены ($P_2 < P_1$), и равновесного количества ($Q_2 < Q_1$).

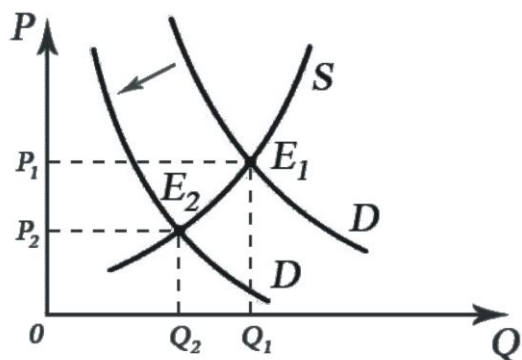


Рисунок 16 – Влияние снижения спроса на положение равновесия

Изменение предложения (спрос остается неизменным).

1. Предложение растет. Хороший урожай клубники в г. Пинске привел к росту предложения на рынках г. Минска. Кривая предложения сдвигается вправо вниз (рисунок 17). Это приводит к уменьшению равновесной цены ($P_2 < P_1$), но увеличению равновесного количества ($Q_2 > Q_1$).

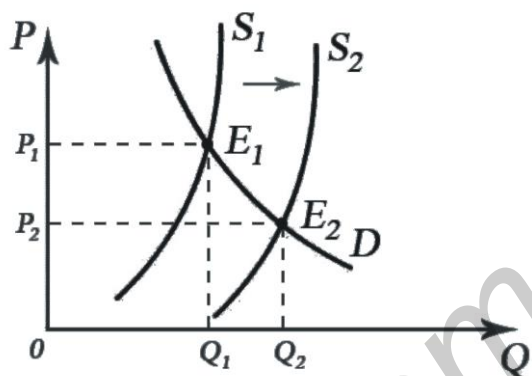


Рисунок 17 – Влияние роста предложения на положение равновесия

2. Предложение падает. Лесные пожары привели к сокращению сбора грибов. Кривая предложения сдвигается влево вверх (рисунок 18). Это приводит к росту равновесной цены ($P_2 > P_1$), но уменьшению равновесного количества ($Q_2 < Q_1$).

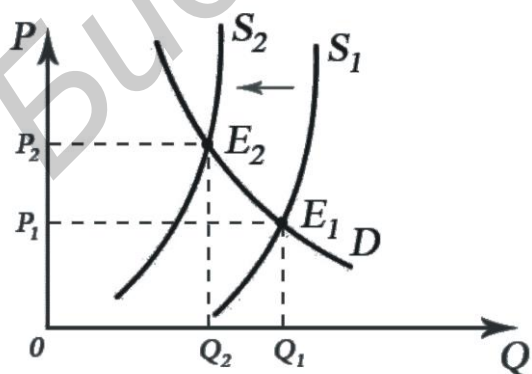


Рисунок 18 – Влияние снижения предложения на положение равновесия

В рассмотренных случаях сдвигалась только одна кривая – либо спроса, либо предложения, когда вступали в действие либо факторы спроса, либо факторы предложения. Но в реальной жизни нередки случаи, когда одновременно действуют факторы, изменяющие и спрос, и предложение. Например, повышение таможенных пошлин может вызвать уменьшение предложения импортных товаров, а рост доходов населения – одновременное увеличение спроса на них.

Для упрощения рассмотрим модельные случаи одновременного изменения спроса и предложения в ситуации, когда абсолютные значения углов наклона кривых и степень изменения спроса и предложения одинаковы, например, если предложение и спрос увеличиваются в 2 раза или предложение увеличивается, а спрос сокращается в 1,5 раза. Но в реальной жизни такое случается редко. Типичны случаи, когда эти изменения происходят в неравной степени. Кроме того, далеко не всегда углы наклона кривых спроса и предложения одинаковы. Поэтому изменение равновесной цены и равновесного количества в случае изменения спроса и предложения на неравную величину зависит от степени изменения каждого параметра.

Спрос и предложение изменяются в одном направлении:

1) *спрос и предложение увеличиваются одновременно и в равной степени* (рисунок 19). Например, осенью у жителей Республики Беларусь растет спрос на картофель и предложение картофеля. В этом случае произойдет изменение только равновесного количества в сторону его увеличения ($Q_1 > Q_0$), а равновесная цена останется прежней;

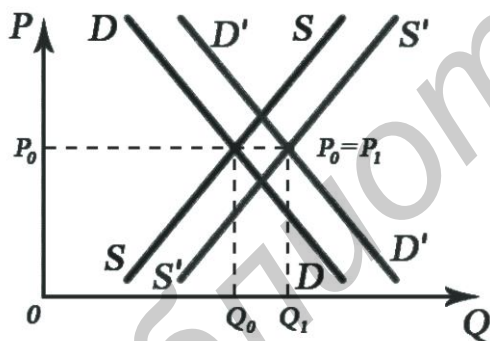


Рисунок 19 – Одновременное увеличение и спроса и предложения

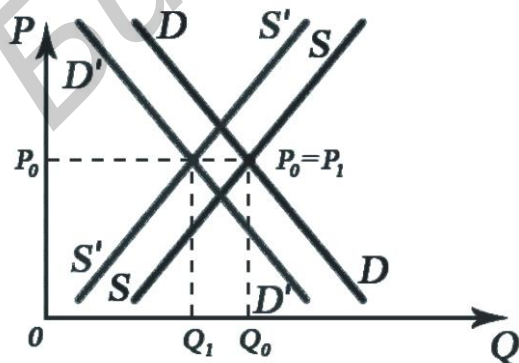


Рисунок 20 – Одновременное снижение и спроса и предложения

2) *спрос и предложение сокращаются одновременно и в равной степени* (рисунок 20). Например, спрос на босоножки и предложение босоножек зимой. При одновременном сокращении спроса и предложения равновесная цена не изменится, а равновесное количество снизится ($Q_1 < Q_0$).

Спрос и предложение изменяются в разных направлениях:

1) *спрос увеличивается, а предложение сокращается на одинаковую величину* (рисунок 21). Например, рост спроса на иностранную валюту и сокращение предложения валюты весной 2011 г. в Республике Беларусь. Одновременное увеличение спроса и сокращение предложения не изменят равновесного количества, но приведут к росту равновесной цены ($P_1 > P_0$);

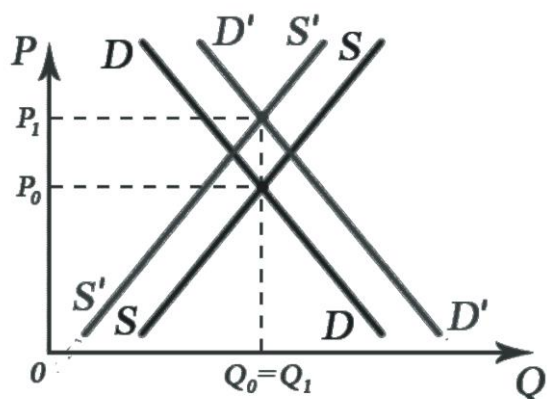


Рисунок 21 – Рост спроса и уменьшение предложения

2) *спрос сокращается, а предложение увеличивается на одинаковую величину* (рисунок 22). Например, сократился спрос на свинину из-за африканской чумы, а предложение свинины увеличилось. В этом случае равновесное количество также не изменится, а равновесная цена снизится ($P_1 < P_0$).

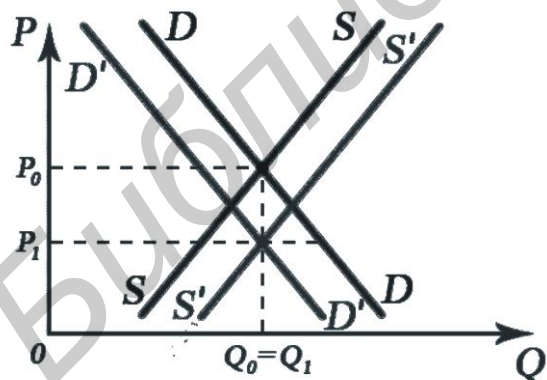


Рисунок 22 – Сокращение спроса и увеличение предложения

В таблице 12 в общем виде представлены ситуации одновременного изменения спроса и предложения и их влияние на равновесную цену и равновесное количество.

Таблица 12 – Влияние одновременного изменения спроса и предложения

<i>Изменения предложения</i>	<i>Изменения спроса</i>	<i>Воздействие на равновесную цену</i>	<i>Воздействие на равновесное количество</i>
Увеличение	Сокращение	Снижение	Неопределенно
Сокращение	Увеличение	Повышение	Неопределенно
Увеличение	Увеличение	Неопределенно	Увеличение
Сокращение	Сокращение	Неопределенно	Уменьшение

6.4 Рынок информационных услуг

С развитием информационных технологий и все большим использованием информации во всех социально-экономических процессах и явлениях происходит трансформация в структуре факторов производства, центром которой становится информация. Рынок информационных товаров и услуг является сегодня самым динамично развивающимся. Информационный бизнес, ставший одним из наиболее прибыльных и перспективных, привлекает все больше и больше фирм.

Результатом информационной деятельности является информационный продукт, который предстает на рынке в виде информационных товаров и услуг.

Информационную инфраструктуру экономики образуют организации, эксплуатирующие центры обработки и анализа информации, каналы информационного обмена, коммуникации и линии связи, а также средства информационного взаимодействия. В литературе выделяют две точки зрения на то, что может считаться информационным продуктом или услугой:

1) к информационным продуктам относят продукты, непосредственно удовлетворяющие информационные потребности пользователя без дополнительных усилий с его стороны, основанные на информационных ресурсах, а также услуги, связанные с осуществлением доступа к информации, содержащейся в информационных продуктах и других информационных ресурсах;

2) к информационным продуктам и услугам относят все, что связано с удовлетворением тех или иных информационных потребностей, информационным производством, информационным обслуживанием, а также вычислительную технику общего назначения, информационное оборудование, оборудование записи, чтения, преобразования информации на различных носителях, телекоммуникационное оборудование, программное обеспечение, техническое обслуживание и ремонт этих устройств, проектные, опытно-конструкторские и консалтинговые услуги, услуги образования, управленческие услуги, художественные и эстетические продукты и услуги.

Под **информационным продуктом** понимают *результат интеллектуальной, творческой деятельности человека, который представляет собой определенный набор знаков и символов и может быть передан другому лицу посредством материальных носителей, средств связи и телекоммуникаций.*

Информационный продукт имеет специфические признаки и свойства, отличные от подобных характеристик традиционного товара материального производства. Признаки информационного продукта зависят от специфических ресурсов, необходимых для его создания, – информации и знаний, рождающих новые знания и информацию.

Признаки информационного продукта:

- ✓ нематериальность;
- ✓ низкая цена носителя;
- ✓ неотчуждаемость от источника, в отличие от отчуждаемости носителя информации;
- ✓ неограниченность копирования и использования;
- ✓ изобилие и неоднозначность потребительских свойств;
- ✓ однократность покупки и неоднократность использования;
- ✓ почти вечная сохранность (при наличии исправных носителей);
- ✓ подверженность моральному износу (актуальная информация может быстро устаревать).

Многие продукты информационной деятельности по своему статусу являются общественными благами (фундаментальные научные исследования, государственное управление, национальные сети коммуникаций и т. д.). Они обладают свойствами неделимости и неисключаемости из потребления. Как показывает мировой опыт, на основе одних лишь рыночных принципов невозможно выявить и удовлетворить потребности в такого рода благах. Как правило, государство берет на себя регулирование процесса производства и распределения информационных продуктов, без которых общество не может нормально развиваться. Это создает более или менее равные возможности в сфере потребления информационных продуктов.

Особенности информационного продукта:

1) **неуничтожимость** – информация не исчезает при потреблении, а может быть использована многократно. Информационный продукт сохраняет содержащуюся в нем информацию независимо от того, сколько раз она была использована. Это свойство информации можно описать известной притчей английского драматурга Дж. Б. Шоу: «Если у вас есть яблоко и у меня есть яблоко и если мы обмениваемся этими яблоками, то у вас и у меня останется по одному яблоку. А если у вас есть идея и у меня есть идея и мы обмениваемся идеями, то у каждого из нас будет по две идеи»;

2) информационный продукт со временем подвергается своеобразному «**моральному износу**». Хотя информация и не изнашивается при употреблении, но она может терять свою ценность по мере того, как предоставляемое ею знание перестает быть актуальным. В различных областях науки и техники темпы обесценивания знаний неодинаковы, процесс «старения» информации может длиться от пяти до пятнадцати лет;

3) **адресность** информации, т. е. разным потребителям информационных товаров и услуг удобны разные способы предоставления информации, ведь потребление информационного продукта требует усилий. Кстати, благодаря этому

свойству, так же как и свойству старения, потребность в информационном продукте никогда не может быть удовлетворена раз и навсегда. «Создание и использование информационного продукта, – пишет советский и российский математик, кибернетик и философ Ю. Шрейдер, – это всегда попытка проложить мост через пропасть, разделяющую знание и информацию»;

4) **трудность производства и относительная простота тиражирования**, т. к. производство информации, в отличие от производства материальных товаров, требует значительных затрат по сравнению с затратами на тиражирование. Копирование того или иного информационного продукта обходится, как правило, намного дешевле его производства;

5) **несамостоятельность** – проявляет свою «движущую силу» только в соединении с другими ресурсами.

Информация является одной из составляющих экономической системы.

Информация – это задокументированные или публично объявленные сведения о событиях и явлениях, которые происходят в обществе, государстве и окружающей природной среде.

В настоящее время информация в воспроизводственном процессе имеет тройственную природу:

1) информация необходима для функционирования всех четырех стадий процесса воспроизводства. Для организации производства используется различная информация: технологии, стандарты, процессы. При распределении и обмене необходимо обладать информацией о том, кому передаем товары и услуги. И даже при потреблении необходима информация о том, что и в каких количествах потребляется;

2) сама информация может выступать специфическим экономическим благом, которое производится, распределяется, обменивается и потребляется. В процессе овеществления информации происходит создание новых технологий, разработка новых товаров, оборудования, других нематериальных предметов;

3) информация является связующим звеном между всеми стадиями. Без налаженных информационных потоков эффективный воспроизводственный процесс невозможен. Функционирование информационных потоков является условием жизнеобеспечения фирмы, ее многомерного информационного пространства, которое доносит до каждой клеточки фирмы, как живого организма, информацию, как «питание», а через механизм обратных связей – информацию как «интерес».

Потребность в информации испытывают практически все люди, но спрос на нее предъявляют только те платежеспособные лица и организации, которые чем-либо рискуют – деньгами, имуществом, репутацией, жизнью. Риск – угроза потери чего-либо – есть главный фактор, определяющий спрос на информацию.

Спрос на информацию индивидуален. Это обусловлено субъективной полезностью информации, а также разным отношением людей к риску. По отношению информации как к товару, не цена влияет на объем спроса, а, напротив, спрос воздействует на цену – уровень цены и степень риска находятся в прямой зависимости.

В отличие от большинства физических товаров и услуг цена информации определяется в большей степени неценовыми факторами. По степени важности можно выделить следующие неценовые факторы:

- 1) риск, новизна, достоверность и полнота;
- 2) своевременность, конфиденциальность (наличие или отсутствие копий), приемлемая форма подачи.

На рисунке 23 изображен спрос на первичную информацию, которая не измеряется в привычных единицах. Линия спроса на информацию сдвинута от начала координат по оси абсцисс на некоторую величину, означающую как раз то количество информации, в котором нуждается покупатель и за которое он готов платить. Для потребителя важна информация в определенном объеме: полная, позволяющая снять или уменьшить неопределенность ситуации, в которой оказался или может оказаться потребитель.

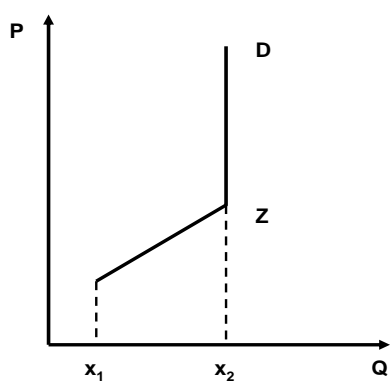


Рисунок 23 – Кривая спроса на информацию

Точка X_1 – означает минимальное количество информации, в которой потребитель нуждается и за которую он готов платить. Уровень цены в каждом конкретном случае будет различным, поскольку в большинстве случаев зависит не просто от многих неценовых факторов, а от факторов субъективного характера, например от отношения данного покупателя к риску, его оценки возможных размеров потерь и возможности/невозможности их компенсировать. Цена в данном случае – величина зависимая, а не определяющая, зависимость прямая: чем полнее, достовернее, новее информация, тем более высокую цену она имеет в глазах потребителя, и наоборот. Излом графика в точке Z означает, что информация максимально полна и больше ее количества (точка X_2) не требуется. График индивидуального спроса на информацию имеет положительный наклон, т. к. чем полнее и достовернее информация, тем большую цену готов предложить за нее покупатель. График спроса на информацию в координатах «количество – цена» может принимать небольшой отрицательный наклон, т. е. снижение цены способно в небольшой степени стимулировать рыночный спрос, однако в таком случае речь идет лишь о копиях одной и той же информации (тиражирование информации), это, как бы, вторичный спрос, и он подчиняется закону спроса. Кроме того – это, конечно же, спрос со стороны не-

скольких или многих потребителей, т. к. каждому конкретному потребителю нет нужды дважды покупать одну и ту же информацию. Фактор вкусов и предпочтений на покупателей информации влияния практически не оказывает, т. к. информация не может быть модной или немодной, качественной или нет. Она либо желательна, либо необходима, либо крайне необходима, отсюда и спрос – либо единичный, либо близкий к массовому, либо эластичный, либо жесткий. Этот фактор может проявиться лишь при выборе потребителем формы подачи информации, т. е. носителя, и не более. Объективными неценовыми факторами, влияющими на цену информации, причем не прямо, а опосредованно – через спрос, являются вышеперечисленные две их группы. Их наличие, точнее – мера их присутствия, определяет возможный угол наклона линии спроса на информацию. Спрос на информацию эластичен не столько по цене и по доходу, сколько по степени риска. Чем выше риск потери чего-либо, тем выше спрос на информацию, и, следовательно, ниже эластичность.

На рисунке 24 изображено предложение первичной информации, где точка X_1 – необходимая, полная и достоверная информация, которая необходима потребителю, а точка Y_1 – минимально возможная цена.

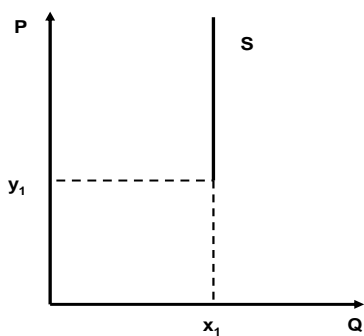


Рисунок 24 – График предложения информации

Отклонение графика вправо невозможно, т. к. информация полная, влево и вниз – возможно, поскольку это означает для потребителя недостаточно информации.

Факторы, определяющие спрос, также определяют и предложение информации.

Спрос на информацию порождается желанием субъекта снять или уменьшить риск или неопределенность той или иной ситуации. Спрос на информацию растет с возрастанием степени риска.

Предложение информации связано с тем, что продавцом движет желание извлечь доход посредством снятия или уменьшения беспокойства у потребителя. Предложение также имеет прямую зависимость от степени риска, которому подвержен потенциальный потребитель.

Рассмотрим равновесие на рынке информации (рисунок 25). На данном рисунке линия спроса первичной информации сдвинута на некоторую величину X_1 , означающую, что при незначительном риске потребитель не склонен тра-

тить деньги на информацию. Когда риск становится ощутимым, спрос быстро растет.

Линия предложения начинается с большего значения X_2 , по сравнению с кривой спроса. Это связано с тем, что производителя побуждает к производству лишь достаточно высокая цена спроса. Далее линия предложения более круто, чем линия спроса устремляется вверх, а затем, сталкиваясь с ограниченностью спроса, принимает более пологий наклон.

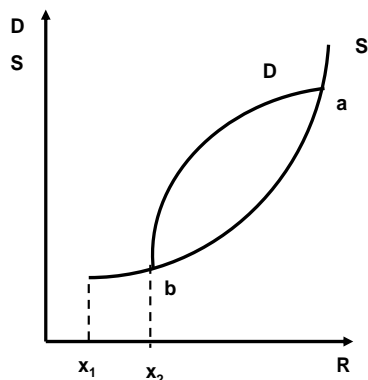


Рисунок 25 – Равновесие на рынке информации

Кривые спроса и предложения пересекаются в точках a и b, образуя на графике замкнутое поле, представляющее рынок информации. Любая точка этого поля характеризуется сбалансированностью на рынке информации, уравновешенностью интересов продавцов и покупателей информации.

Диапазон возможных цен данной информации достаточно широк по причине отсутствия или слабости конкуренции.

6.5 Государственное регулирование цен

Равновесные цены, установившиеся на рынке на определенный момент, в силу разных обстоятельств не всегда устраивают общество.

В этом случае государство может устанавливать фиксированные цены, которые могут быть как ниже, так и выше равновесных рыночных цен.

«Потолок цены» или **верхняя граница цен** – *установленная на законных основаниях максимальная цена на товар или услугу, т. е. выше данной цены продавать нельзя.* «Потолки цен» обычно фиксируются на уровне ниже равновесного уровня цены. Они применяются при проведении социальной политики. Чаще всего речь идет о товарах первой необходимости. В странах с рыночной экономикой такая мера применяется в период кризиса (например во время войны), когда свободные рыночные цены для большинства населения недоступно высоки. Тогда такое регулирование позволяет широкому кругу покупателей приобретать товары первой необходимости. Однако здесь же возникает цепочка негативных последствий: нарушение рыночного саморегулирования вызывает устойчивый дефицит товаров ($Q_{D2} - Q_{S2}$) (см. рисунок 14) и необходимость государственного нормирования дефицитной продукции (например, через карточ-

ную систему). В результате неизбежно растет контролирующий бюрократический аппарат, появляются нелегальные, черные рынки, фальшивые карточки и др. Выход из этого положения может быть в рационализации предложения на рынке рассматриваемого товара.

«Пол цены» или **низший уровень (предел) цены** – *минимальная цена (ниже которой продавать нельзя), установленная правительством и превышающая цену равновесия*. Если государство вводит и фиксирует цены на уровне выше равновесного, т. е. вводит низший предел цены, то на рынке величина предложения данного блага будет превышать объемы спроса. Иными словами, рынок столкнется с излишками продукции, равными по величине $Q_{S1} - Q_{D1}$ (см. рисунок 14). Порождая, таким образом, проблему излишков продукции, государство берет на себя и ее решение во избежание кризиса перепроизводства в экономике. Поэтому оно должно либо скупать эти излишки (при этом возникает проблема хранения, использования или ликвидации закупленной излишней продукции), либо ограничивать производство (например, диктуя размеры посевных площадей и выплачивая компенсации за незасеянные поля). Обычно низший уровень цены вводится государством для поддержания отдельных производителей или для стимулирования производства отдельных видов товаров.

В любом варианте государственного регулирования цен происходит выключение механизма рыночного саморегулирования, что негативно отражается на состоянии экономики.

На состояние рыночного равновесия оказывает влияние как изменение спроса, так и изменение предложения или их одновременное изменение.

А. Маршалл вывел **экономический закон**: *Чем короче рассматриваемый период, тем больше влияние спроса на цену равновесия и наоборот, чем длиннее рассматриваемый период, тем больше на цену равновесия влияет предложение*.

Различают следующие рыночные ситуации по спросу и предложению:

✓ **стабильная ситуация** – *нарушенное рыночное равновесие быстро восстанавливается опять;*

✓ **нестабильная ситуация** – *нарушенное рыночное равновесие остается таковым на протяжении длительного времени (например, хронический товарный дефицит);*

✓ **рынок потребителя** – *устойчивое превышение предложения над спросом (конкурируют производители за лучшее и более полное удовлетворение запросов потребителей);*

✓ **рынок производителя** – *устойчивое превышение спроса над предложением (конкурируют потребители за доступ к товару).*

☺ **Это интересно**

Однажды петербургский генерал-губернатор Д. Ф. Трепов пригласил к себе виднейших купцов и спросил у них, почему в городе повысились цены на хлеб. Представители частного капитала стали объяснять, что цены на хлеб определяются не чьим-то желанием, а свободной игрой спроса и предложения. При этом они ссылались на труды А. Смита и К. Маркса. «Даже Вы, Ваше превосходительство, ничего не сможете поделать с рыночными за-

конами – они не в Вашей власти», – сказали купцы. «С трудами Адама Смита знаком, – отвечал генерал-губернатор, – и признаю, что игра спроса и предложения не в моей власти. Зато в моей власти выслать вас, господа, из Петербурга в двадцать четыре часа». На следующий день цены на хлеб в Петербурге внезапно снизились.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое спрос и объем спроса?
2. Как соотносятся кривые индивидуального и рыночного спроса?
3. Что такое шкала спроса? Покажите на примере.
4. Что такое график спроса? Покажите на примере.
5. Какие факторы влияют на изменение объема спроса и предложения? Покажите графически эти изменения.
6. Приведите примеры благ, которые могли бы служить заменителем дивана.
7. Приведите примеры взаимодополняющих благ.
8. Что произойдет со спросом на соль при изменении доходов населения? Что может переместить кривую спроса на соль?
9. Что такое предложение и объем предложения?
10. Какие факторы определяют восходящий характер кривой предложения?
11. Почему кривая предложения обычно имеет своим началом точку $(P_0, 0)$?
12. Какие факторы сдвигают кривую предложения? Покажите графически.
13. Раньше в нашей стране джинсы считались молодежной одеждой – их носили в основном юноши и девушки. Сейчас джинсы можно увидеть не только на людях зрелого возраста, но и на стариках. Как это отразилось на равновесии на рынке джинсов? Какие факторы привели к таким изменениям?
14. За 1990–1994 гг. потребление на душу населения основных продуктов питания в Республике Беларусь сократилось, но за одним исключением: потребление картофеля увеличилось приблизительно на 15 %. Чем это объясняется?
15. Приведите примеры «рынка покупателей» и «рынка продавцов».

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите, как изменится спрос на говядину в каждой из ситуаций, и изобразите графически:
 - а) цена говядины выросла;
 - б) снизилась цена на свинину;
 - в) сотни иммигрантов увеличивают население страны;
 - г) доходы населения падают третий месяц подряд;
 - д) повышение цен на древесный уголь ставит под угрозу приготовление пищи на свежем воздухе.
2. Определите, как изменится предложение автомобилей в каждой из следующих ситуаций, и отобразите графически:
 - а) работники автомобильной промышленности согласны на снижение заработной платы;

- б) новая робототехника увеличила эффективность производства;
- в) национальная забастовка в автомобильной промышленности началась в 9.00;
- г) спрос на машины упал, продавцы вынуждены снижать цены;
- д) значительная нехватка потребительской электроники – покупатели не могут купить технические приспособления в достаточном количестве.

3. На бирже торгуют стандартным товаром – контрактами на поставку товара в будущем, т. е. фьючерсами на 10 т цемента. Брокеры получили заявки от своих клиентов на покупку фьючерсов, представленные в таблице 13.

Таблица 13 – Заявки на покупку фьючерсов

Цена, дол. США	200	199	198	197	196	195	194	193	192	191	190
Число заказов, шт.	1	3	4	5	5	4	3	3	5	2	5

Запись «цена 197 дол. США, 5 заказов» означает, что покупатели заказали своим брокерам купить 5 фьючерсов по цене не выше 197 дол. США.

Используя понятия индивидуального и рыночного спроса, постройте шкалу спроса по этим данным.

4. Студенты Юра, Оля, Катя, Маша и Саша собираются готовить абитуриентов к поступлению в вуз. Для этого необходимо приобрести лицензию. Юра готов заплатить за одну лицензию не более 7 тыс. р., Оля – не более 9 тыс. р., Катя и Саша – не более 8 тыс. р., Маша – не более 5 тыс. р. Постройте график рыночного спроса студентов на лицензию.

5. Определите функцию суммарного (рыночного) спроса на основании данных об индивидуальном спросе и постройте график:

а) $Q(1) = 80 - 6P$ при $P \leq 10$; 20 при $10 < P \leq 20$; 0 при $P > 20$;

б) $Q(2) = 30 - 10P$ при $P \leq 3$; 0 при $P > 3$;

в) $Q(3) = 50 - 4P$ при $P \leq 8$; 18 при $8 < P \leq 10$; 0 при $P > 10$.

6. Даны функция спроса на штучный товар $Q_D = 700 - P$ и функция предложения $Q_S = -200 + 2P$, где P – цена, р., Q – количество, шт. Исходя из условий задачи:

а) постройте графики спроса и предложения и по графику определите равновесную цену и равновесное количество;

б) рассчитайте равновесную цену и равновесное количество;

в) что произойдет на рынке, если цена на товар будет установлена на уровне 400 р.? Как при этом изменится выручка продавца?

г) определите равновесную цену и равновесное количество в случае, если государство будет субсидировать производителей данного товара из расчета 150 р./шт.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Изобразите графически следующие ситуации:

- а) спрос постоянный, а предложение падает;
- б) спрос растет, а предложение падает;
- в) спрос растет и предложение растет.

Как изменится при этом равновесная цена и равновесное количество?

2. Функция спроса на товар задается уравнением $Q_D = 100 - P$, функция предложения – уравнением $Q_S = 2P - 50$, где P – цена, тыс. р., Q – количество, шт. К каким последствиям на этом рынке приведет введение налога в размере 2,5 тыс. р. с продажи единицы товара? Как при этом изменится выручка производителя?

Тема 7. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Люди заметно отличаются друг от друга своей готовностью к опробованию новых товаров.

Филип Котлер,
профессор международного маркетинга

7.1 Эластичность спроса. Виды эластичности спроса

Концепция эластичности в экономической теории появилась достаточно поздно, но очень быстро стала одной из фундаментальных. Общее понятие эластичности пришло в экономику из естественных наук. Впервые термин «эластичность» был использован и применен в научном анализе известным ученым XVII в., физиком и химиком Р. Бойлем при изучении свойств газов (знаменитый закон Бойля – Мариотта).

☺ *Это интересно*

В экономике вопросами связи спроса и цены при различных рыночных ситуациях и эластичности спроса первым занимался французский математик А. Курно. Он считается создателем математической теории спроса. В своей книге «Исследование математических принципов теории богатства» (1838 г.) он сделал попытку применить серьезный математический аппарат для исследования экономических процессов. Именно А. Курно впервые сформулировал закон спроса. Но, к сожалению, он был не признан при жизни. Идеи А. Курно подхватил английский экономист А. Маршалл и посвятил свои работы механизму взаимоотношений спроса и предложения на рынке. Именно он довел до логического завершения идеи А. Курно и ввел в экономику понятие «эластичность спроса» в 1885 г., а также дал определение коэффициента ценовой эластичности спроса.

Понятие эластичности широко применяется как в микроэкономике, так и в макроэкономическом анализе. Оно используется при анализе поведения потребителя, определяет на основе прогнозов стратегию поведения отдельной фирмы, используется при проведении антимонопольной политики, при анализе безработицы, выработке политики доходов и проч.

Эластичность – отношение относительного приращения функции к относительному приросту независимой переменной.

Понятие эластичности спроса раскрывает процесс адаптации рынка к изменению основных факторов (цены товара, цены товара аналога, дохода потребителя). Различные товары различаются между собой по степени изменения спроса под воздействием того или иного фактора. Степень реакции спроса на эти товары поддается количественному измерению с помощью коэффициента эластичности спроса.

Коэффициент эластичности (E) показывает степень количественного изменения одного фактора (например, объема спроса или предложения) при изменении другого (цены, доходов или издержек) на 1 %.

Свойства эластичности:

1. Эластичность – это безмерная величина, значение которой не зависит от того, в каких единицах мы измеряем объем, цены или какие-либо другие параметры.

2. Эластичность взаимно-обратных функций – взаимно-обратные величины:

$$E_P^D = 1/E_D^P, \quad (4)$$

где E_D^P – эластичность спроса по цене;

E_P^D – эластичность цены по спросу.

3. В зависимости от знака при коэффициенте эластичности между рассматриваемыми факторами может иметь место:

✓ *прямая зависимость* ($E > 0$), т. е. рост одного из них вызывает увеличение другого и наоборот;

✓ *обратная зависимость* ($E < 0$), т. е. рост одного из факторов предполагает убывание другого и наоборот.

Различают эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу и перекрестную эластичность спроса.

Эластичность спроса по цене (E_D^P) – это процентное изменение величины спроса при изменении цены на один процент. В общем виде коэффициент эластичности спроса по цене E_D^P находится по формуле (5). Для подавляющего большинства товаров зависимость между ценой и спросом обратная, т. е. коэффициент получается отрицательным. Минус обычно принято опускать, и оценка производится по модулю. Тем не менее, встречаются случаи, когда коэффициент эластичности спроса оказывается положительным, например, это характерно для товаров Гиффена.

$$E_D^P = - \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \left| \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \right| = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \right|, \quad (5)$$

где E_D^P – коэффициент эластичности спроса по цене;

$\Delta Q / Q$ – процентное изменение величины спроса ($\Delta Q / Q = \Delta Q \%$);

$\Delta P / P$ – процентное изменение цены товара ($\Delta P / P = \Delta P \%$).

Графически эластичности соответствует крутизна наклона линейной функции (прямая линия) или касательной к кривой по отношению к оси объема Q (рисунок 26).

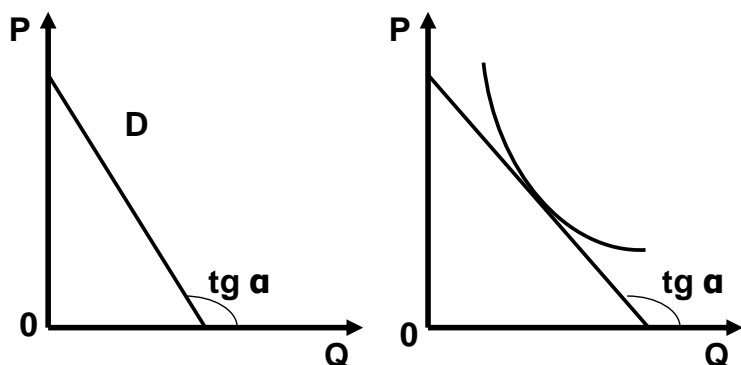


Рисунок 26 – Графическая иллюстрация эластичности спроса

Для расчета коэффициента эластичности используют два метода:

1. Эластичность в точке (точечная эластичность) – используется в том случае, когда задана функция спроса (предложения) и исходный уровень цены и величины спроса (или предложения). Данная формула характеризует относительное изменение объема спроса (или предложения) при бесконечно малом изменении цены (или какого-либо другого параметра).

Пусть первоначальная цена товара P_1 , объем спроса – Q_1 . Пусть цена товара изменилась на $\Delta P = P_2 - P_1$, а величина спроса – на $\Delta Q = Q_2 - Q_1$. Определим процентные изменения цены и объема спроса.

Решение:

$$P_1 - 100 \%$$

$$\Delta P - \Delta P \%. \text{ Тогда } \Delta P \% = \frac{\Delta P \cdot 100 \%}{P_1}.$$

$$\text{Аналогично} \\ Q_1 - 100 \%$$

$$\Delta Q - \Delta Q \%. \text{ Тогда } \Delta Q \% = \frac{\Delta Q \cdot 100 \%}{Q_1}.$$

Подставим полученные выражения в формулу (5):

$$E_D^P = \frac{\Delta Q(P) \%}{\Delta P \%} = \frac{\Delta Q \cdot 100 \%}{Q_1} : \frac{\Delta P \cdot 100 \%}{P_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1}. \quad (6)$$

Напомним, что значение E_D^P принимают по абсолютной величине. Эта формула применяется при незначительных изменениях объема спроса и цены (обычно до 5 %), либо в случаях вычисления эластичности в определенной точке или некоторой окрестности точки, либо в абстрактных задачах, где задаются непрерывные функции спроса. Именно об этом свидетельствует и его название.

Если необходимо найти коэффициент в определенной точке, то это означает, что изменение аргумента практически отсутствовало, т. е. $\Delta P \rightarrow 0$, тогда:

$$E_D^P = \lim_{\Delta P \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = Q'(P) \frac{P}{Q}, \quad (7)$$

где $Q'(P)$ – производная функции спроса по цене;

P – рыночная цена;

Q – величина спроса при данной цене.

Чтобы использовать формулу (7) необходимо знать аналитическое выражение рассматриваемой функции, поскольку в ходе расчета придется взять от нее производную.

В тех случаях, когда приращение величин превышает 5 %, при расчете эластичности по вышеприведенным формулам неизбежно возникает следующий вопрос: если значения ΔQ и ΔP могут быть однозначно найдены и графически, и аналитически, поскольку определяются как $\Delta Q = Q_2 - Q_1$, $\Delta P = P_2 - P_1$, то какие значения P и Q следует принять в качестве весов: базисные (P_1 и Q_1) или новые (P_2 и Q_2)?

Поясним на примере: пусть известны цена и объем спроса для двух точек $A(P_1; Q_1)$ и $B(P_2; Q_2)$ и необходимо рассчитать эластичность при перемещении из точки A в точку B . При этом мы будем использовать для расчета формулу (5):

$$E_D^P = \frac{\Delta Q(P) \%}{\Delta P \%} = \frac{\Delta Q \cdot 100 \%}{Q_1} \cdot \frac{\Delta P \cdot 100 \%}{P_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1}{Q_1}.$$

Предположим, что задача немного изменилась, и нам надо определить коэффициент эластичности на отрезке при перемещении из точки B в точку A . Снова используем формулу (5):

$$E_D^P = \frac{\Delta Q(P) \%}{\Delta P \%} = \frac{\Delta Q \cdot 100 \%}{Q_2} \cdot \frac{\Delta P \cdot 100 \%}{P_2} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_2}{Q_2} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_2}{Q_2}.$$

Как видно, значения эластичности отличаются. Получается, что эластичность на рассматриваемом участке зависит от того, в каком направлении происходит перемещение. Поэтому при значительных изменениях объема спроса и цены необходимо использовать формулу, результат которой бы не зависел от направления движения. Этим свойством обладает коэффициент **дуговой эластичности**, который определяется чаще всего по правилу средних точек.

2. Эластичность по дуге (дуговая эластичность) применяется при измерении эластичности между двумя точками на кривой спроса или предложения и предполагает знание первоначальных и последующих уровней цен и объемов.

В этом случае за 100 % берутся координаты точки, средней между точками A и B . Используя правила математики, получим:

$$\frac{P_1 + P_2}{2} - 100 \%$$

$$\Delta P - \Delta P \%. \quad \text{Тогда} \quad \Delta P \% = \frac{\Delta P \cdot 100 \%}{\frac{P_1 + P_2}{2}}.$$

Аналогично:

$$\frac{Q_1 + Q_2}{2} - 100\% \\ \Delta Q - \Delta Q \%$$

$$\text{Тогда } \Delta Q \% = \frac{\Delta Q \cdot 100\%}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}}$$

Подставим полученные выражения в формулу (5)

$$E_D^P = \frac{\Delta Q(P) \%}{\Delta P \%} = \frac{\Delta Q \cdot 100\%}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} \cdot \frac{\Delta P \cdot 100\%}{\frac{P_1 + P_2}{2}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \quad (8)$$

Формулу дуговой эластичности можно применять независимо от того, насколько процентов меняется значение функции и/или аргумент.

Зная коэффициент эластичности, можно описать *характер эластичности спроса по цене*:

✓ *Неэластичный* ($0 < E_D^P < 1$), т. е. объем спроса меняется в меньшей степени, чем цена (рисунок 27). Товарами и услугами, имеющими неэластичный спрос, являются, например, товары первой необходимости, большинство медицинских товаров и медицинских услуг, коммунальные услуги. Также чем меньше заменителей у товара, тем спрос на него менее эластичен. Например, если хлеб подорожает в два раза, потребители не станут покупать его в два раза реже, и наоборот, если хлеб подешевеет в два раза, они не будут есть его в два раза больше.

На графике (см. рисунок 27) цена выросла на 3 р. (с 3 до 6 р.), т. е. в два раза, а количество сократилось на 1 шт. (с 4 до 3 шт.), т. е. на 25 %.

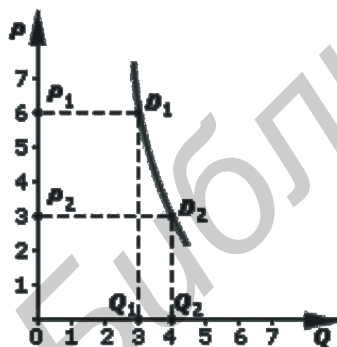


Рисунок 27 – Неэластичный спрос

✓ *Эластичный* ($E_D^P > 1$), т. е. объем спроса меняется в большей степени, чем цена (рисунок 28). Такая ситуация характерна для высоко-конкурентных рынков, когда покупатель легко может выбрать другого продавца с более низкой ценой. Например, спрос летом и осенью на овощи и фрукты или спрос на неквалифицированный труд. Продавца эта ситуация заставляет снижать цену,

только так он может продать больше товара и увеличить выручку (сезонное снижение цен на сельскохозяйственные товары). Также эластичен спрос на предметы роскоши (драгоценности, деликатесы); товары, стоимость которых ощутима для семейного бюджета (мебель, бытовая техника); легкозаменяемые товары (мясо, фрукты).

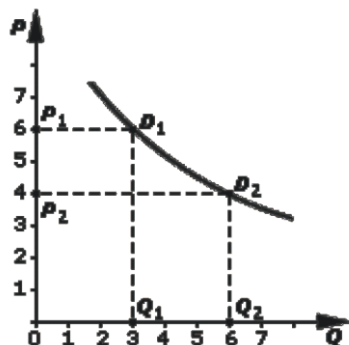


Рисунок 28 – Эластичный спрос

На рисунке 28 при снижении цены менее чем в два раза (с 6 до 4 р.) величина спроса увеличилась в два раза (с 3 до 6 шт.), значит, спрос эластичен.

✓ *Единичная эластичность* ($E_D^P = 1$) отражает пропорциональное изменение величины спроса и цены (рисунок 29)

На графике (см. рисунок 29) увеличение цены в два раза (с 3 до 6 р.) привело к сокращению объема спроса в два раза (с 2,6 до 1,3 шт.).

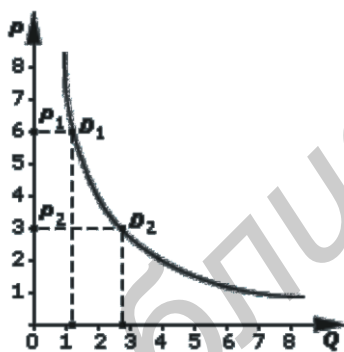


Рисунок 29 – Единичная эластичность

Проанализировав приведенные на графике все три варианта эластичности и проследив изменения кривой спроса, можно отметить, что по внешнему виду кривой можно приблизительно определить вид эластичности спроса. Более эластичный спрос отражается более пологой кривой и наоборот, неэластичный спрос характеризует достаточно крутой наклон кривой. Но это относится скорее к отдельным участкам кривой, чем к кривой в целом.

Теоретически возможны еще два варианта эластичности, но в жизни они практически не встречаются.

✓ *Совершенно эластичный* ($E_D^P \rightarrow \infty$), т. е. при неизменной цене или ее незначительных колебаниях величина спроса увеличивается до предела покупательских возможностей (на рисунке 30 линия $D'D'$). Такая ситуация возможна, когда на рынке однородного товара цена устанавливается в результате взаимодействия множества продавцов и покупателей. При этом спрос на продукцию одного из продавцов можно считать совершенно эластичным: по этой цене он может продать любое количество товара, которое готов предложить. Такой спрос возможен на рынках сельскохозяйственной продукции.



Рисунок 30 – Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос

В данном случае покупатели готовы купить неограниченное количество товара при определенной цене. Но как только цена вырастет, данный товар не будут вообще покупать.

✓ *Совершенно неэластичный* ($E_D^P = 0$), т. е. как бы не изменялась цена, величина спроса остается неизменной (на рисунке 30 линия DD). Например, необходимость в жизненно важной хирургической операции или лекарствах (например инсулине) не меняется в зависимости от цены на них. В этом случае (см. рисунок 30) мы имеем спрос на товар, который всегда покупают в определенном количестве, как бы высоко ни поднялась цена на него.

Рассмотрим линейную функцию спроса $Q = a - bP$. Графиком этой функции является прямая (рисунок 31). Из курса школьной математики известно, что наклон такой кривой спроса есть коэффициент перед независимой переменной P , т. е. минус b ($-b = \Delta Q / \Delta P$). Подставив значение $(-b)$ в формулу (6),

получим $E_D^P = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1} = (-b) \cdot \frac{P}{a - bP}$. Для линейной кривой спроса наклон –

постоянная величина, он не зависит от цены и величины спроса. Напротив, с изменением цены отношение P/Q меняется при движении вдоль кривой спроса.

Следовательно, для линейной функции спроса эластичность спроса по цене – переменная величина. При $P = 0$ эластичность спроса равна нулю. При $Q = 0$ коэффициент эластичности спроса равен бесконечности. Если $Q = a/2$, $P = a/2b$, то эластичность спроса по цене $E = 1$. Таким образом, точка единичной

эластичности спроса по цене находится в середине линии спроса (см. рисунок 31).

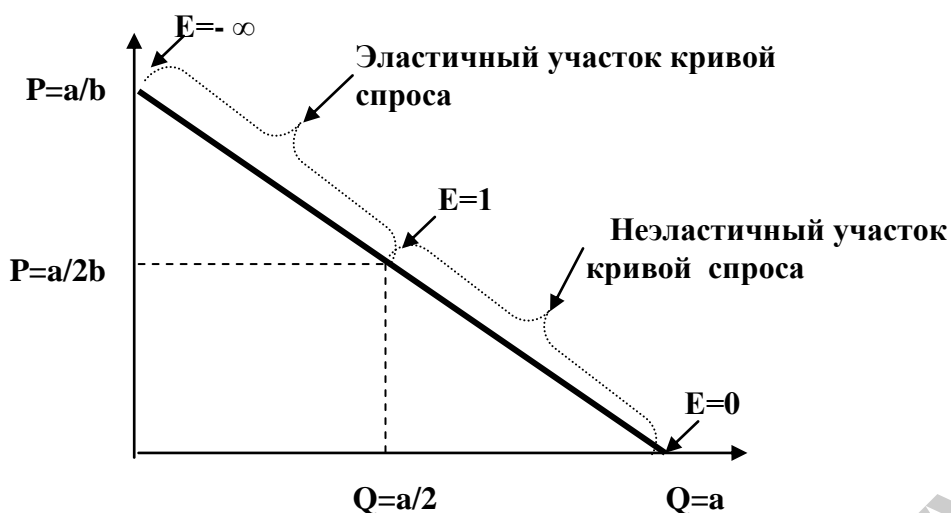


Рисунок 31 – Участки эластичности линейной функции спроса

Эластичность спроса на конкретный товар не является чем-то раз и навсегда заданным и может изменяться под воздействием целого ряда факторов (разумеется, вместе с самой функцией спроса).

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене:

✓ *наличие товаров-заменителей.* Чем больше у данного товара заменителей, тем эластичнее спрос. Например, спрос на мыло определенной марки. Если цена на эту марку мыла повысится, то большинство покупателей безболезненно перейдут на другие сорта, хотя кто-то, возможно, останется верен своей привычке. Но спрос на *мыло вообще* малоэластичен (его заменить нечем), однако спрос на мыло эксклюзивной марки может иметь высокую эластичность;

✓ *доля расходов на данный товар в бюджете потребителя.* Чем выше доля расхода на данный товар, тем эластичнее спрос на него. Если потребитель расходует на данный товар незначительную часть своего бюджета, ему не нужно изменять свои привычки и пристрастия при изменении цены. Но одна и та же сумма при большом доходе составила бы малую долю бюджета, а при низком доходе – значительную. Поэтому эластичность спроса на один и тот же товар у потребителей с высоким доходом меньше, чем с низким;

✓ *уровень доходов потребителей.* Эластичность спроса на один и тот же товар у потребителей с разным уровнем дохода различна. Чем выше доход потребителя, тем ниже эластичность спроса по цене. Чем богаче человек, тем менее он чувствителен к изменению цен на большинство товаров. Миллиардера, конечно, может волновать подорожание океанических яхт или картин на международных аукционах, но вряд ли он заметит подорожание хлеба или яблок;

✓ *временной фактор.* Чем длиннее рассматриваемый интервал времени, тем выше эластичность спроса по цене. Сразу после подорожания необходимого товара вы можете не найти ему замены и продолжите покупать почти в преж-

нем объеме, но с течением времени ситуация может измениться. Например, рост стоимости сигарет может привести к постепенному отказу от курения, а рост цены нефти – к переключению на альтернативные источники энергии;

✓ *значимость товара для потребителя.* При прочих равных условиях, чем менее значим товар или услуга для потребителя, тем выше их эластичность. Эластичность спроса ниже всего у тех товаров, которые, с точки зрения потребителя, являются необходимыми. Речь тут идет не только о хлебе. Для одного необходимыми товарами являются масло и сыр, для другого – марки и спичечные этикетки, для третьего – джинсы «Levi Strauss». Это дело вкуса. Разновидностью данной закономерности является особенно низкая эластичность спроса на те товары, потребление которых (с точки зрения потребителя) не может быть отложено. «Мне очень нужно» плюс «мне срочно нужно» – и покупатель становится сговорчивым (например, спрос на цветы 8 марта, 1 сентября и т. п.);

✓ *степень насыщения потребностей.* Чем она выше, тем менее эластичен спрос;

✓ *доступность блага.* Чем выше степень товарного дефицита, тем ниже эластичность спроса на этот товар;

✓ *разнообразие возможностей использования данного товара.* Чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него. Это связано с тем, что рост цены уменьшает область экономически оправданного использования данного товара. Напротив, уменьшение цены расширяет сферу его экономически оправданного применения. Этим объясняется тот факт, что спрос на универсальное оборудование, как правило, эластичнее спроса на специализированные приборы.

Факторы неэластичности спроса:

Чувствительность различных групп потребителей к цене на один и тот же товар может существенно отличаться.

Потребитель будет нечувствителен к цене при следующих условиях:

✓ *потребитель придает большое значение характеристикам товара.* Спрос неэластичен по цене, если «выход из строя» или «обманутые ожидания» ведут к значительным потерям или неудобствам. Чтобы не попасть в такую ситуацию человек вынужден переплачивать за качество товара и приобретать те модели, которые хорошо себя зарекомендовали;

✓ *потребитель желает иметь товар, сделанный на заказ, и готов платить за это.* Если покупатель желает приобрести товар, сделанный в соответствии с его индивидуальными потребностями, то он часто становится привязанным к производителю и готов оплачивать более высокую цену, как плату за хлопоты. Позже производитель может повысить цену на свои услуги без особого риска потерять покупателя;

✓ *потребитель имеет значительную экономию от использования конкретного товара или услуги.* Если товар или услуга позволяют сэкономить время или деньги, то спрос на такой товар неэластичен;

✓ цена товара мала по сравнению с бюджетом потребителя. При низкой цене товара покупатель не утруждает себя походами по магазинам и тщательным сравнением товаров;

✓ потребитель плохо информирован и делает не лучшие покупки.

В таблице 14 приведены примеры реакции покупателей на изменение цены при разной эластичности спроса по цене.

Таблица 14 – Реакция покупателей на изменения цены

E_d	Характер спроса	Поведение покупателей	
		при снижении цены	при возрастании цены
$E_D^P = \infty$	Совершенно эластичный	Повышают объем закупок на неограниченную величину	Снижают объем закупок на неограниченную величину
$1 < E_D^P < \infty$	Эластичный	Значительно повышают объем закупок (объем спроса растет более высоким темпом, чем снижается цена)	Значительно снижают объем закупок (объем спроса снижается более высоким темпом, чем растет цена)
$E_D^P = 1$	Единичная эластичность	Объем спроса растет в том же темпе, что и цена	Объем спроса снижается в том же темпе, что и растет цена
$0 < E_D^P < 1$	Неэластичный	Темп роста объема спроса меньше темпа снижения цены	Темп снижения объема спроса меньше темпа роста цены
$E_D^P = 0$	Совершенно неэластичный	Совершенно не изменяется объем закупок	Совершенно не изменяется объем закупок

Пример 1. При росте цены мобильного телефона Samsung Duos со 100 до 110 дол. США объем покупок в день сократился с 2050 до 2000 шт. Рассчитайте коэффициент точечной эластичности спроса по цене и определите, является ли спрос эластичным.

Решение: используя формулу точечной эластичности, рассчитаем коэффициент ценовой эластичности спроса по исходным данным задачи:

$$E_D^P = \left| \frac{(2000 - 2050) : 2050}{(110 - 100) : 100} \right| = 0,024 : 0,1 = 0,24.$$

Ответ: поскольку $|E_D^P| = 0,24$, спрос на мобильный телефон Samsung Duos является неэластичным.

Показатель эластичности важен не столько для потребителя, сколько для производителя или продавца, т. к. от характера эластичности зависит доход продавца (производителя). В самом деле, доход (выручка) – это то, что продавец получает при продаже определенного количества товара, т. е. $TR = P \times Q$, где TR – совокупный доход продавца, P – цена товара, Q – количество проданного товара. Изменение совокупной выручки зависит от изменения цены или/и количества.

Выясним, как общая выручка зависит от эластичности спроса при линейной функции спроса $Q = a - bP$. Выручка – прямая функция от объема продаж: $TR = F(Q)$. Чтобы ее определить, надо из функции спроса выразить цену товара

через Q : $P = \frac{a}{b} - \frac{Q}{b}$ (обратная функция спроса) и подставить это выражение в функцию TR : $TR = P \cdot Q = \left(\frac{a}{b} - \frac{Q}{b}\right) \cdot Q$. Графическое представление функции выручки – это парабола, ветви которой опущены вниз. Вершина параболы (максимум выручки) достигается при $Q = a/2$; $P = a/2b$, т. е. при единичной эластичности спроса.

При снижении цены товара (на графике – рисунок 32 – снижение цены показано стрелкой вниз слева направо) общая выручка продавцов возрастает от нуля до максимума на эластичном участке кривой спроса, а затем она снижается от максимального значения до нуля на неэластичном участке кривой спроса.

При повышении цены товара (на графике – рисунок 32 – повышение цены показано стрелкой вверх справа налево) общая выручка продавцов возрастает от нуля до максимума на неэластичном участке кривой спроса, а затем она снижается от максимального значения до нуля на эластичном участке кривой спроса.

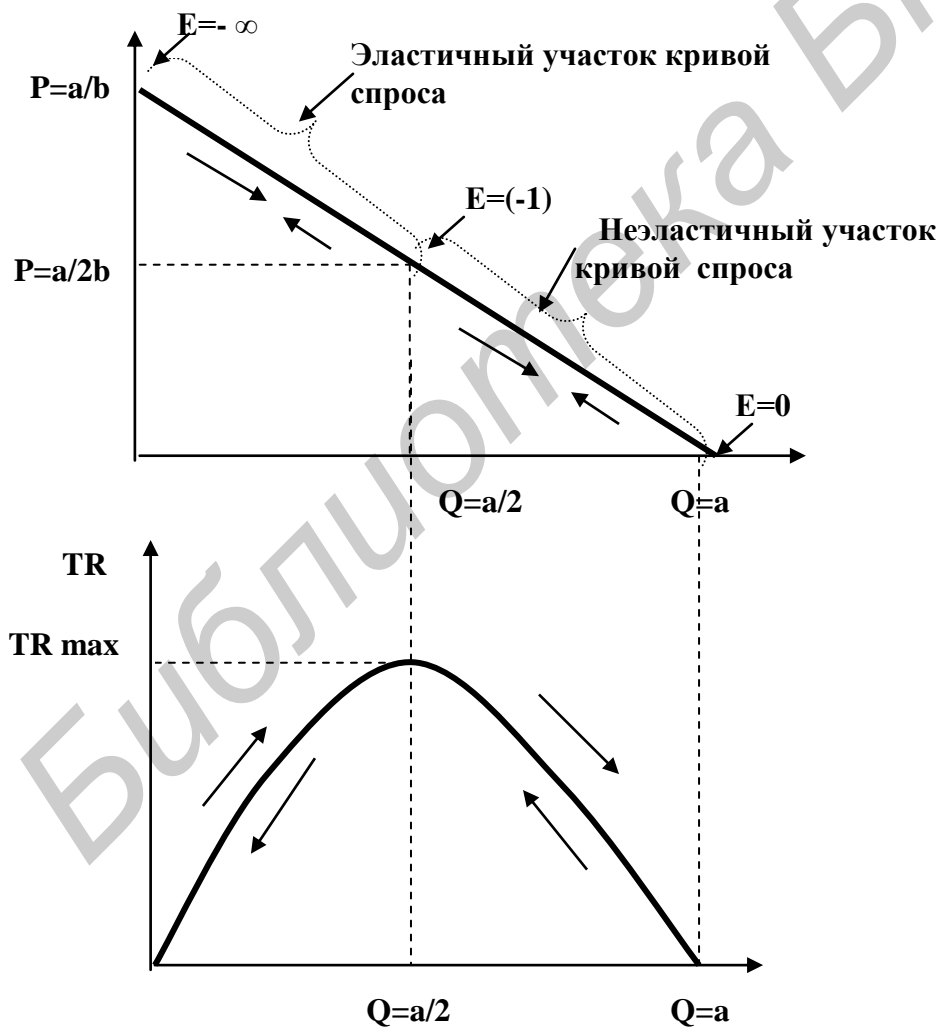


Рисунок 32 – Зависимость выручки от характера эластичности спроса

Если спрос на товар эластичен по цене, то цена и общая выручка изменяются в противоположных направлениях: $P \downarrow - TR \uparrow$; $P \uparrow - TR \downarrow$. Если спрос на товар неэластичен по цене, то цена и общая выручка изменяются в одном направлении: $P \downarrow - TR \downarrow$; $P \uparrow - TR \uparrow$ (таблица 15).

Таблица 15 – Изменение цены и общей выручки от продажи продукции

Показатели	Эластичный спрос		Неэластичный спрос	
	Снижается	Растет	Снижается	Растет
Цена за единицу продукции				
Общая выручка	Увеличивается	Уменьшается	Уменьшается	Увеличивается
Вывод: цена и выручка	Изменяются в <u>противоположных</u> направлениях		Изменяются в <u>одном и том же</u> направлении	

Пример 2. Цена на яблоки зимой увеличилась с 5 р./кг до 12 р./кг, объем спроса при этом сократился с 10 т до 8 т в месяц. Используя формулу дуговой эластичности спроса по цене, определите, является ли эластичным спрос на яблоки? Как изменится при этом выручка продавцов яблок?

Решение: используем формулу эластичности спроса (7):
 $E_D^P = -(8000 - 10000)/(10000 + 8000) \times (12 + 5)/(12 - 5) = 2/18 \times 17/7 = 34/126 = 0,27$.

Спрос неэластичен, т. к. $0,27 < 1$.

$TR_1 = P_1 \times Q_1 = 5 \times 10000 = 50000$ р.;

$TR_2 = P_2 \times Q_2 = 12 \times 8000 = 96000$ р.

Ответ: спрос на яблоки неэластичен, т. к. $E_D^P = 0,27$. Выручка от продажи яблок увеличилась на 46 тыс. р.

Пример 3. Пусть функция спроса имеет вид $Q = 4 - 2P$. Оцените эластичность спроса по цене, при цене $P = 1$.

Решение: для подсчета коэффициента эластичности необходимо воспользоваться формулой (7). При цене $P = 1$ $Q = 4 - 2 \times 1 = 2$.

Первая производная функции спроса $Q'(P) = (4 - 2P)' = -2$.

Подставим полученные значения в формулу точечной эластичности и получим $E_D^P = -2 \times (1/2) = -1$.

Ответ: экономический смысл полученного значения заключается в том, что изменение цены на 1 % относительно первоначальной цены $P = 1$ приведет к изменению величины спроса в противоположном направлении на 1 %. Спрос характеризуется единичной эластичностью.

Кроме эластичности спроса по цене рассматривают эластичность спроса по доходу.

Эластичность спроса по доходу E_D^I – это процентное изменение величины спроса при изменении дохода на один процент.

Находится по формуле:

$$E_D^I = \% \Delta Q_D : \% \Delta I, \quad (9)$$

где E_D^I – коэффициент эластичности спроса по доходу;

$\% \Delta Q_D$ – процентное изменение величины спроса;

% ΔI – процентное изменение дохода.

В развернутом виде обычно используют формулу дуговой эластичности:

$$E_D^I = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0) : 2} : \frac{I_1 - I_0}{(I_1 + I_0) : 2}, \quad (10)$$

где E_D^I – коэффициент эластичности спроса по доходу;

Q_0 и Q_1 – величина спроса до и после изменения дохода;

I_0 и I_1 – доход до и после изменения.

Особенность эластичности спроса по доходу состоит в том, что она меняет свой знак для некоторых товаров.

С увеличением доходов мы больше покупаем одежды и обуви, высококачественных продуктов питания, бытовой техники. Если рост доходов приводит к росту спроса на товар, то данный товар относится к категории «нормальный». Но существуют товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей: вся продукция «second hand», некоторые виды продовольствия (например, некоторые крупы). Если при росте доходов потребителя падает спрос на товар, то данный товар относится к категории «низший».

В основной своей массе потребительские товары относятся к категории «нормальный».

Используя коэффициент эластичности спроса по доходу, можно **классифицировать товары**:

✓ *товар «низший», инфериорное благо* ($E_D^I < 0$, например, ливерная колбаса);

✓ *товар первой необходимости* ($0 < E_D^I < 1$, например, хлеб, молоко);

✓ *товар второй необходимости*, если $E_D^I = 1$, например, сырокопченая колбаса;

✓ *предметы роскоши* ($E_D^I > 1$, например, бриллианты).

Факторы эластичности спроса по доходу:

1) *значимость того или иного блага для бюджета семьи*: чем больше благо нужно семье, тем меньше его эластичность;

2) *определение данного блага предметом роскоши или первой необходимости*: для первого блага эластичность выше, чем для последнего;

3) *консерватизм спроса*: при увеличении дохода потребитель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

Необходимо отметить, что для потребителей, имеющих разный уровень дохода, одни и те же товары могут относиться или к предметам роскоши, или к предметам первой необходимости. Подобная оценка благ может иметь место и для одного и того же индивида, когда у него изменяется уровень дохода.

Пример 4. Спрос на товар при доходе 20 равен 5, а при доходе 30 он равен 8. Цена товара неизменна. К какой категории принадлежит товар?

Решение: используя формулу (10), определим коэффициент эластичности спроса по доходу:

$$E_D^I = (8 - 5) / (8 + 5) \times (30 + 20) / (30 - 20) = (3/13) \times (50/10) = (3/13) \times 5 = 15/13 > 1.$$

Ответ: товар является предметом роскоши.

Для определения степени влияния изменения цены одного товара на изменение спроса на другой товар используется понятие перекрестной эластичности. Так, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта черного хлеба.

Перекрестная ценовая эластичность спроса (E_{XY}^D) – процентное изменение величины спроса на товар X при изменении цены на один процент на товар Y.

$$E_{XY}^D = \frac{Q_2^X - Q_1^X}{Q_2^X + Q_1^X} \cdot \frac{P_2^Y + P_1^Y}{P_2^Y - P_1^Y}, \quad (11)$$

где E_{XY}^D – коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене;
 Q_1, Q_2 – начальное и конечное значение величины спроса на товар X;
 P_1, P_2 – начальное и конечное значение цены товара Y.

Коэффициент перекрестной эластичности может принимать как положительное, так и отрицательное значение.

Если $E_{XY}^D \geq 0$, то при повышении цены товара Y увеличивается величина спроса на товар X. Это характерно для товаров-заменителей (субститутов). В этом случае потребители теоретически могут заменить потребление товара X на потребление товара Y, например две марки стирального порошка.

Если $E_{XY}^D < 0$, то повышение цены товара Y приводит к снижению величины спроса на товар X. Это характерно для взаимодополняемых товаров. Потребители теоретически не могут изменить потребление товара X без изменения в ту же сторону потребления товара Y. Хороший пример – это ноутбуки и комплектующие к ним.

Если $E_{XY}^D \equiv 0$ или близок к нулю, то это означает, что рассматриваемые товары независимы друг от друга и изменение цены на один из них никак не отразится на изменении величины спроса на другой. Изменение цены товара Y никак не воздействует на потребление товара X. Например, мыло и бензин.

Основным фактором, определяющим перекрестную эластичность различных товаров, являются потребительские свойства различных благ, их способность замещать или дополнять друг друга в потреблении. Перекрестная эластичность может иметь асимметричный характер, когда один товар строго зависит от другого. Например, рынок компьютеров и рынок ковриков для мышек. Сокращение цены на компьютеры вызывает рост объема спроса на компьютеры и, как следствие, рост спроса на рынке ковриков, но если снизится цена на коврики, то это не окажет никакого влияния на величину спроса на компьютеры.

Пример 5. При росте цены на товар А с 20 до 22 усл. ед. величина спроса на товар В сократилась с 2000 до 1600 ед., спрос на товар С возрос 800 до 1200 ед., спрос на товар D остался на прежнем уровне. Определите коэффициенты перекрестной эластичности и характер товаров.

Решение: рассчитаем коэффициенты перекрестной ценовой эластичности для товаров В, С и D:

$$E_{AB}^D = ((1600 - 2000) : (2000 + 1600)) : ((22 - 20) : (20 + 22)) = -1/9 : 1/21 = -21/9,$$

$$E_{AC}^D = ((1200 - 800) : (800 + 1200)) : ((22 - 20) : (20 + 22)) = 1/5 : 1/21 = 21/5 = 4,2.$$

Поскольку спрос на товар D не изменился, то $E_{AD}^D = 0$.

Ответ: так как $E_{AB}^D < 0$, то товары A и B – взаимодополняемые; $E_{AC}^D > 0$, то A и C – субституты, а товар D и товар A – независимые (нейтральные).

7.2 Эластичность предложения

Как было отмечено ранее (см. тему 6), основным фактором, влияющим на величину предложения, является цена товара. Взаимосвязь изменения величины предложения и цены товара выражается в эластичности предложения по цене.

Эластичность предложения по цене – это процентное изменение величины предложения при изменении цены на один процент.

Коэффициент эластичности предложения по цене E_S^P рассчитывают по формуле

$$E_S^P = \frac{\Delta Q(P)\%}{\Delta P\%}, \quad (12)$$

где E_S^P – коэффициент эластичности предложения по цене;

$\Delta Q(P)\%$ – процентное изменение величины предложения;

$\Delta P\%$ – процентное изменение цены.

Из закона предложения мы знаем, что между ценой данного товара и объемом предложения существует прямая зависимость, т. е. при увеличении цены количество товара, которое производители готовы предложить на рынок, увеличивается, и наоборот. Следовательно, эластичность предложения по цене обычно неотрицательна: $0 \leq E_S^P < \infty$.

Точечная и дуговая эластичность предложения по цене рассчитываются по тем же формулам, что и точечная и дуговая эластичность спроса по цене, только вместо величины спроса в них следует поставить величину предложения.

$$E_S^P = \lim_{\Delta P \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_S}{Q_S} = Q'(P) \frac{P_S}{Q_S} \quad (13) \text{ – точечная эластичность,}$$

где $Q'(P)$ – производная функции предложения по цене;

P_S – цена в точке;

Q_S – соответствующее количество.

$$E_S^P = \frac{\Delta Q(P)\%}{\Delta P\%} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \quad (14) \text{ – дуговая эластичность,}$$

где Q_2, Q_1 – следующее и предыдущее значения величины предложения соответственно;

P_2, P_1 – следующее и предыдущее значения цены соответственно.

Наклон кривых предложения дает определенное представление о степени эластичности предложения по цене товара. Чем более пологая кривая предложения товара, тем большей эластичностью оно обладает. Чем круче кривая предложения, тем меньшей эластичностью обладает предложение того или иного товара.

Если при изменении цены товара объем предложения изменится в большей степени, чем цена, то говорят, что предложение эластично. И наоборот, если при изменении цены предложение товара изменится в меньшей степени, то предложение товара неэластично. Говоря об эластичности предложения по цене, подразумевают реакцию продавца на изменение цены.

☺ *Это интересно*

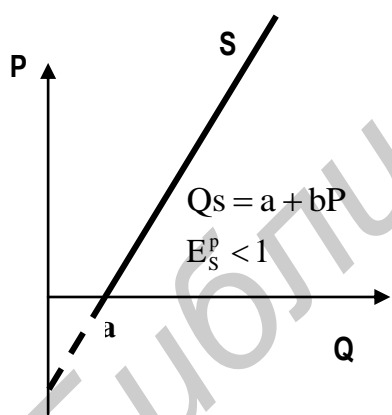
Рассмотрим вид кривых предложения в зависимости от эластичности на примере линейной функции.

Пусть функция предложения задана в общем виде $Q_s = a + bP$, $a > 0$. Угол наклона линейной функции предложения равен b – коэффициенту перед независимой переменной P , т. е. $Q'(P) = b = \text{const}$. Отношение $\frac{P_s}{Q_s}$ – величина переменная. Так как функция предложения известна, то используем формулу (13) для определения коэффициента эластичности:

$$E_s^P = Q'(P) \frac{P_s}{Q_s} = \frac{bP}{a + bP}.$$

Для линейной функции предложения эластичность предложения является переменной величиной и зависит от знака слагаемого a , т. е. от того, какую ось (Q или P) пересекает линия предложения.

1. Функция предложения имеет вид $Q_s = a + bP$, $a > 0$, $b > 0$. Линия предложения пересекает ось Q (см. нижеследующий рисунок).



В точке с координатами $(a; 0)$ коэффициент эластичности предложения по цене равен нулю.

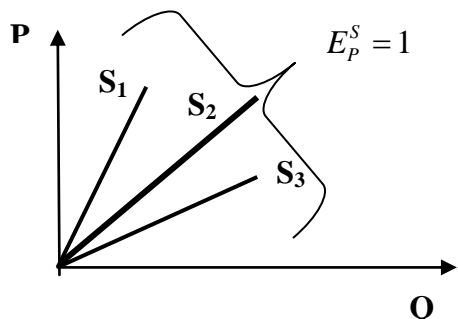
$E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P_s} \cdot \frac{P_s}{Q_s} = b \cdot \frac{0}{a} = 0$. При росте цены и объема предложения отношение $\frac{P_s}{Q_s}$ будет изме-

няться, но при этом числитель в формуле $E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P_s} \cdot \frac{P_s}{Q_s} = b \cdot \frac{P}{Q} = \frac{bP}{a + bP}$ будет всегда меньше

знаменателя: $bP < a + bP$, т. е. $0 \leq E_s^P < 1$.

Вывод: для линии предложения, пересекающей ось Q, диапазон коэффициента эластичности предложения по цене равен $0 \leq E_s^P < 1$. Следовательно, предложение неэластично.

2. Функция предложения имеет вид $Q_s = bP$, $a = 0$, $b > 0$. График этой функции – любая из линий, (S_1 , S_2 , S_3), выходящая из начала координат (см. рисунок).

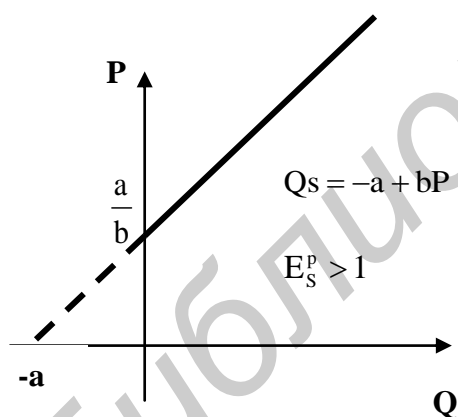


Определим эластичность предложения по цене в любой точке, кроме начала координат:

$$E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P_s} \cdot \frac{P_s}{Q_s} = b \cdot \frac{P}{Q} = \frac{bP}{bP} = 1.$$

Вывод: если линия предложения выходит из начала координат, то $E_s^P = 1$. Следовательно предложения имеют единичную эластичность. В точке с координатой (0;0) эластичность предложения по цене не определена и не имеет экономического смысла.

3. Функция предложения имеет вид $Q_s = -a + bP$, $a > 0$, $b > 0$. Линия предложения пересекает ось P в точке с координатой $(0; \frac{a}{b})$ (см. рисунок).



В данной точке эластичность предложения по цене равна: $E_s^P = (bP)/0 = \infty$. При росте цены и объема предложения отношение $\frac{P_s}{Q_s}$ будет изменяться, но при этом числитель в

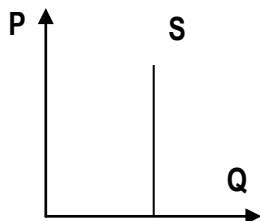
формуле $E_s^P = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P_s} \cdot \frac{P_s}{Q_s} = b \cdot \frac{P}{-a + bP}$ будет всегда больше знаменателя: $bP > (-a + bP)$.

Следовательно, $E_s^P > 1$.

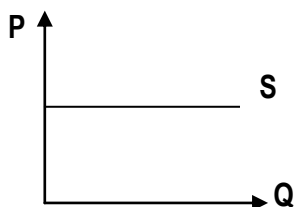
Вывод: для линии предложения, пересекающей ось P, диапазон коэффициента эластичности предложения по цене равен $1 \leq E_s^P < \infty$. Следовательно, предложение эластично.

Также как и для эластичности спроса, для эластичности предложения существуют особые случаи.

4. Предложение **абсолютно неэластично по цене**. $E_s^P = 0$. В этом случае изменение цены не приводит ни к какому изменению предлагаемой продукции, т. е. линия предложения вертикальна.



5. Предложение **абсолютно эластично по цене**. $E_s^P = \infty$. При цене P может быть предложено любое количество товара. Линия предложения – горизонтальная.



В отличие от эластичности спроса, ситуации совершенной эластичности и совершенной неэластичности вполне реальны. Совершенно эластичным предложение будет в наиболее низкой части кривой предложения, т. е. при переходе той минимальной цены, по которой производители готовы продавать продукт. При этом произойдет переход от нулевого предложения ($Q = 0$) к некоторой положительной величине. Поскольку нулевая величина Q оказывается в знаменателе формулы коэффициента, он примет бесконечно большое значение. Примером может служить продажа картофеля отдельным продавцом на рынке: по одной цене продает весь свой товар.

Ситуация совершенно неэластичного предложения обнаруживается, напротив, при максимальной величине предложения, когда производство загружено на полную мощность, исчерпаны его ресурсы, и потому невозможно предложить ни одну дополнительную единицу товара. При этом, как бы мы не повышали цену, предложение окажется прежним, т. е. $\Delta Q = 0$, а потому и весь коэффициент E также будет равняться нулю. Например, на аукционе продают картину К. Малевича «Черный квадрат», то, как бы не возрастала цена, объем предложение не увеличится.

Пример 6. Является ли предложение товара эластичным, если известно, что при цене 1500 р. объем предложения составил 30 000 шт., при увеличении цены до 1700 р. объем предложения вырос до 34 000 шт.

Решение: так как интервал изменения цены значительный, то в данном случае имеет место дуговая эластичность, которую можно найти по следующей

формуле: $E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \left(\frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \right)$. Получаем, что $E_s = \frac{4000}{200} \cdot \frac{3200}{64000} = 1$.

Ответ: предложение имеет единичную эластичность.

Факторы, влияющие на эластичность предложения по цене:

1. Основным фактором, определяющим то, насколько эластично предложение товара, является *длительность рассматриваемого интервала времени*.

При анализе эластичности предложения различают три временных периода: кратчайший (мгновенный), краткосрочный (короткий) и долгосрочный (длительный) рыночные периоды.

В **кратчайшем (мгновенном) периоде** все факторы производства постоянны и он настолько мал, что продавцы не имеют возможности нанять дополнительных рабочих, закупить большее количество оборудования и сырья, использовать под производство новые земли. Этот период характерен тем, что продается уже произведенный товар. Он поступает в продажу по установившейся цене, т. е. предложение здесь «подстраивается» под спрос. Поэтому кривая предложения вертикальна, т. е. предложение совершенно неэластично. Коэффициент эластичности E_s равен нулю. Если спрос на товар вырастет, то продавцы отреагируют только повышением цен (рисунок 33).

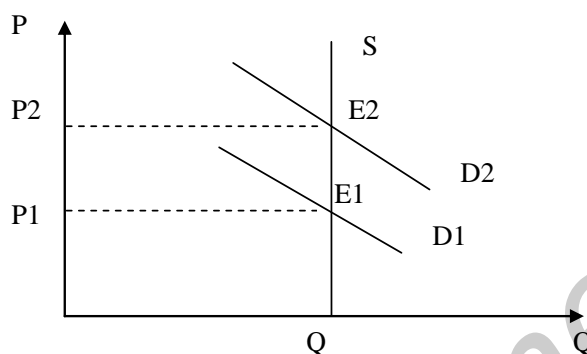


Рисунок 33 – Эластичность предложения в кратчайшем периоде

Краткосрочный период – это период времени, в течение которого одни факторы производства постоянны, а другие – переменны, характеризуется увеличением или уменьшением объемов производства в зависимости от изменения цены за счет изменения переменных факторов производства (труда, материальных запасов и др.). В условиях краткосрочного периода предложение более эластично, чем в мгновенном периоде. Но в достаточной степени производителям все-таки не удастся отреагировать на изменение цены товара. Кривая предложения в этом периоде постепенно отклоняется от вертикального положения, эластичность предложения становится положительной, т. е. $E_s > 0$, но предложение еще неэластично. Увеличение эластичности предложения только за счет манипулирования переменными факторами имеет свой предел. Сколько не привози дополнительного сырья, производительность перерабатывающего его оборудования имеет свой потолок. Например, как бы ни велик был спрос на нефть, больше определенного показателя трубопроводы нефти прокачать не могут, т. к. существует пропускная мощность нефтепровода. Чтобы это преодолеть, надо перестраивать производство, что требует довольно длительного про-

межутка времени. В условиях краткосрочного периода повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства, т. к. фирмы успевают изменить некоторые факторы производства в соответствии со спросом (рисунок 34).

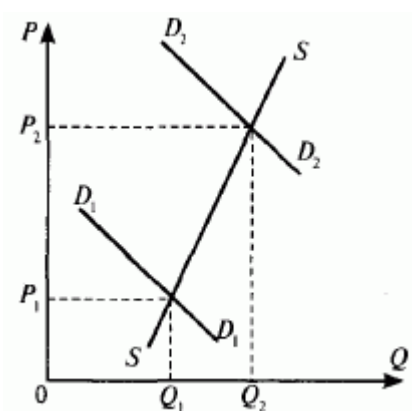


Рисунок 34 – Эластичность предложения в краткосрочном периоде

Долгосрочный период – это период времени, в течение которого все факторы производства переменные, характеризуется тем, что производитель в состоянии изменить свои производственные мощности, произвести структурную перестройку производства. У производителей достаточно времени, чтобы закупить больше оборудования, подготовить высококвалифицированных специалистов, использовать новые научно-технические достижения. За этот период в отрасль могут войти новые фирмы, а некоторые покинуть ее. Кривая предложения в этом периоде более пологая, эластичность предложения еще больше увеличивается, т. е. $E_S > 1$. В долгосрочном периоде при благоприятном изменении спроса наращивание предложения практически безгранично. Следовательно, кривая весьма эластична (рисунок 35). Реакцией на увеличение спроса становится большое увеличение производства. При этом рост цен невелик (кривая S). Вероятно, что цена может оставаться без изменений (абсолютно эластичная кривая предложения).

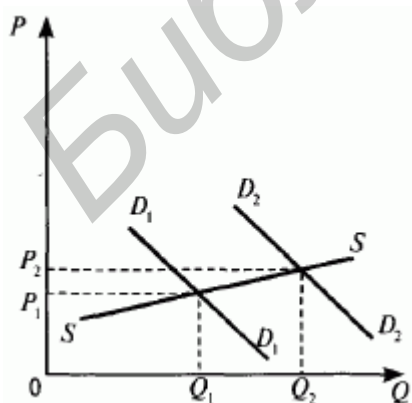


Рисунок 35 – Эластичность предложения в долгосрочном периоде

Действительно, какую бы высокую цену ни предложили вам за товар, за очень короткий срок (например, день, час) сильно изменить объем производства нельзя. И наоборот, чем больше времени у производителя, тем легче он произведет необходимый объем товара. Следовательно, чем короче период времени, тем ниже эластичность предложения; чем больше период времени, тем выше эластичность предложения. Особенно велика роль временного фактора в сельском хозяйстве с его объективной «неповоротливостью». В большинстве случаев здесь требуется целый сельскохозяйственный сезон, чтобы предложить больше продукции в ответ на повышение цен; с другой стороны, подчас нельзя и уменьшить величину предложения при снижении цены, т. к. урожай уже выращен.

2. *Наличие свободных незагруженных производственных мощностей*: предложение будет эластичным при работе фирмы не на полную мощность, т. к. в этом случае, она может быстро удовлетворить возрастающий спрос, приведя в действие простаивающее оборудование или увеличив количество рабочих.

3. *Возможность длительного хранения продукции*: предложение будет более эластичным по цене, если возможно длительное хранение продукции: в случае повышения цены производители могут легко увеличить объем предлагаемого товара за счет имеющихся у них запасов и, наоборот, при уменьшении спроса на товар производитель снижает объем продаж, формируя запасы продукции.

4. *Типы предлагаемых к продаже товаров и услуг*: товары и услуги, технология и/или объемы производства которых могут быстро меняться без значительных дополнительных затрат капитала, имеют эластичное предложение по цене. Товары (услуги), технология производства которых не может быть резко изменена, имеют неэластичное предложение.

5. *Технологическая специфика производства*: если производственный процесс занимает длительный промежуток времени или зависит от природных условий, то предложение будет менее эластично.

6. *Конъюнктура рынка (ситуация, складывающаяся на рынке товара в данный период)*: в условиях дефицита товара на рынке производители имеют возможность продать определенный объем товара по более высокой цене, и предложение будет неэластичным. В целом каждый производитель заинтересован в большей эластичности собственного предложения по сравнению с конкурентами. Это обеспечивает ему гибкость в регулировании объема предложения, и при возрастании рыночной цены товара такой производитель быстрее других может захватить большую долю рынка.

7. *Степень монополизированности отрасли и возможности перелива капитала из других отраслей*.

8. *Динамика цен на другие товары (перекрестная эластичность предложения)*: если растут цены на товары-заменители (например, масло), то сократится предложение данного товара (например, маргарина), зато увеличится предложение заменителя (масла). Рост цен на дополняющие товары приводит к увеличе-

нию предложения и данного товара, и дополняющего товара (например, бензина и машин).

Вопросы для повторения темы

1. Что такое эластичность спроса по цене? Какие существуют способы расчета коэффициента эластичности спроса по цене?
2. Какие факторы влияют на эластичность спроса по цене? Приведите примеры.
3. Приведите примеры благ, спрос на которые неэластичен.
4. Какова эластичность спроса по цене на картины Рембрандта? Почему?
5. «Если спрос на продукцию сельского хозяйства отличается значительной ценовой неэластичностью, необычно большой урожай может привести к сокращению доходов фермеров». Объясните это утверждение и проиллюстрируйте свой ответ графиком.
6. Приведите примеры товаров с высокой эластичностью по цене.
7. Почему понятие эластичности спроса по цене важно знать производителю, но неважно для потребителя?
8. Как изменится доход продавца при росте цен на блага с неэластичным спросом, с эластичным спросом?
9. Приведите примеры «нормальных» благ, предметов роскоши. Чему равны соответствующие коэффициенты эластичности спроса по доходу?
10. Что такое инфериорное благо? Приведите пример такого блага. Чему равен коэффициент эластичности спроса по доходу для такого блага?
11. Что такое перекрестная эластичность спроса? Какие значения может принимать коэффициент перекрестной эластичности спроса? Какой экономический смысл имеет значение коэффициента перекрестной эластичности?
12. Какие факторы влияют на эластичность предложения по цене?
13. Как временной период влияет на характер эластичности предложения по цене?
14. Какой экономический смысл имеет равенство нулю коэффициента ценовой эластичности предложения? Как будут выглядеть в этом случае кривая предложения? Приведите примеры благ, для которых коэффициент ценовой эластичности предложения равен нулю.

Задания для закрепления теоретических положений

1. Для каждого товара определите характер спроса (эластичен по цене или неэластичен) и объясните почему: а) «Кока – кола»; б) пицца; в) батон хлеба; г) новый автомобиль; д) отдых в Европе; е) инсулин; ж) инсулин в одной из четырех аптек торгового центра; з) электрогитара; и) бензин сразу после повышения цены на 20 %.

Приведите примеры товаров, спрос на которые для Вас будет неэластичным.

2. Рассчитайте коэффициент эластичности спроса по цене, используя данные таблицы 16, и определите характер спроса:

Таблица 16 – Объем спроса при различном уровне цен

P, тыс. р.	21	18	15	12	9	6	3
Q, шт.	10	20	30	40	50	60	70

3. Продавец газеты «СПИД-инфо» решил проверить эластичность спроса на газету и снизил цену за номер с 800 до 600 р. При этом количество проданных экземпляров в день выросло с 200 до 240. Какова эластичность спроса по цене на данном интервале цен и как изменилась выручка от продаж?

4. Одним из способов определения эластичности спроса по цене является проверка того, что происходит с выручкой при изменении цены на товар. Определите характер эластичности спроса по цене, рассчитав выручку в каждом случае:

а) цена выросла с 5 тыс. р. до 6 тыс. р. Объем спроса уменьшился с 15 шт. до 10 шт.;

б) цена выросла с 9 тыс. р. до 10 тыс. р. Величина спроса уменьшилась со 110 шт. до 100 шт.;

в) цена возросла с 6 тыс. р. до 9 тыс. р. Объем спроса уменьшилась с 60 ед. до 50 ед.;

г) цена выросла с 6 тыс. р. до 6,5 тыс. р. Величина спроса уменьшилась с 200 ед. до 100 ед.

5. Цена выросла на 2 %, а величина спроса снизилась на 4 %. Вычислите точечную и дуговую эластичность спроса по цене.

6. Увеличение дохода Иванова И. И. с 500 до 600 дол. США в месяц привело к изменению его месячного спроса:

а) на товар А – с 10 до 13 ед.;

б) товар В – с 50 до 53 ед.;

в) товар С – с 200 до 180 ед.

Рассчитайте коэффициенты эластичности спроса по доходу для этих товаров. К каким группам благ они относятся?

Задания для самостоятельной домашней работы

1. В 2007 г. при цене 15 тыс. р. величина спроса на говядину в магазине «Рублевский» составляла 500 кг в день. Найти объем спроса при цене 18 тыс. р., если дуговая эластичность спроса по цене на данном интервале составила 11/7.

2. Даны три уравнения кривой предложения электрических чайников за год:
а) $Q_s = 5$; б) $Q_s = P - 100$; в) $Q_s = 3P - 300$. Какая из этих функций описывает предложение чайников в мгновенном, краткосрочном и долгосрочном периодах?

Раздел 3. ОСНОВЫ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

Тема 8. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Если полезность для каждого отдельного гражданина равна нулю, то совокупность для всех членов общества будет равна нулю и ничему другому.

Кнут Виксель,
шведский экономист

8.1 Потребление и полезность. Суммарная и предельная полезность

Действия, непосредственно связанные с приобретением, потреблением и избавлением от продуктов, услуг, идей, включая процессы принятия решений, предшествующих этим и следующим за ними действиями, характеризуют *поведение потребителя*. Потребность, возникающая из необходимости или желания потреблять различные богатства (как материальные, так и духовные), считается экономическим мотивом человека. Потребности формируют спрос, который во многом зависит от вкусов и предпочтений людей, т. е. от их субъективного восприятия товара или потребительских предпочтений.

В основе теории потребительского поведения лежит желание каждого потребителя удовлетворить свою потребность в том или ином продукте.

Один из основных постулатов теории потребительского поведения – стремление потребителя получить максимальную выгоду и удовлетворение от использования своего фиксированного дохода. Теория потребительского поведения также предполагает, что такие параметры, как покупательская способность (доход индивидуума), его предпочтения (вкусы) и рыночная цена товара определены. Потребитель может воздействовать на производителя с помощью такого понятия, как суверенитет, т. е. покупатели выбирают на рынке товар или услугу, распределяя собственные доходы между разными предложениями. Любое ограничение свободы выбора потребителя путем административного принятия решений может привести к кризисной ситуации, когда покупатель утратит свою способность влиять на изготовителя продукции.

Потребление – это использование блага с целью удовлетворения потребностей.

Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий совокупную полезность в условиях ограниченности ресурсов (дохода).

Таким образом, теория потребительского потребления связана с анализом трех проблем: совокупной полезности, дохода и цен.

Понять, чем руководствуется потребитель при покупке тех или иных товаров и услуг, помогает *концепция предельной полезности*. Основные положения этой концепции были разработаны в XIX в. известными экономистами Г. Госсеном и У. С. Джевансом. Большой вклад в развитие теории предельной полезности в начале XX века внесли представители австрийской школы К. Менгер, Ф. Визер, О. Беём-Баверк. Главной идеей данной теории является то, что ценность (стоимость) товара или услуги определяется их полезностью для потребителя. Покупая товар, потребители в первую очередь обращают внимание

на его полезность и на преимущества, которые дает его использование. Данный подход отличался от представителей классической школы, согласно которой стоимость товара определяется затратами общественно необходимого труда.

☺ *Это интересно*

Все люди способны сравнивать удовлетворения, получаемые от различных видов деятельности и продуктов, и предпочитать одни виды другим. Данные предпочтения являются «чистыми», т. к. не зависят от доходов и цен. «Чистые» предпочтения не представляют еще действительного покупательского выбора. Желание становится выбором, а индивидуум – покупателем, когда его предпочтения ведут к реальным покупкам на рынке. Однако выбор, в отличие от желаний, ограничен доходом и ценами.

Теория потребительского поведения исходит также из того, что имеющие выбор покупатели ведут себя рационально, т. е. стараются получить максимальную выгоду при своем ограниченном бюджете.

Связанные с потреблением расходы складываются из двух компонентов: из денежных затрат на продукт или услугу и затрат времени на собственно потребление. Поскольку потребление требует определенного времени, оно имеет положительное значение для большинства людей. При прочих равных условиях более предпочтительными будут те товары, которые удовлетворяют потребности за более короткое время.

Цены тех или иных одинаковых товаров и услуг бывают обычно равными для всех потребителей. Но оценка времени потребления одинаковых продуктов для любого из них будет далеко не одинаковой, т. к. альтернативная стоимость времени для каждого будет различной. Готовность платить больше за сберегающие время товары и услуги определяется как раз альтернативной стоимостью времени того или иного потребителя. Потребитель с высокой альтернативной стоимостью времени выберет дорогостоящий, но экономящий время вариант. Потребитель с низкой альтернативной стоимостью времени предпочтет более дешевый. Различия в оценках альтернативных стоимостей времени составляют важную часть анализа проблемы спроса.

Покупатели всегда выбирают товар по своим доходам, который при определенных ограничениях на розничные цены может максимально удовлетворить их потребности.

Рациональность потребителя означает, что предпочтительным спросом будут пользоваться те товары, которые принесут наибольшее удовлетворение по сравнению с другими наборами, при условии, что доходы покупателей позволяют приобрести эти наборы. Именно данная тенденция и позволяет анализировать поведение потребителей на рынке с учетом предположения о рациональности их поведения.

Рациональность потребительского поведения предполагает, что все покупатели владеют необходимой информацией о цене товаров, количестве и качестве покупаемых товаров, а также учитывают уровень своих доходов.

Предпосылки потребительского поведения можно сформулировать следующим образом:

- ✓ потребители очень хорошо знают, какие товары для них предпочтительнее;
- ✓ потребители действуют рационально;
- ✓ потребители совершенно точно знают уровень своих доходов и владеют информацией о ценах товаров;
- ✓ выбор потребителей ограничен их доходами и временем.

Механизм потребительского поведения и теория потребительского поведения опирается на ряд положений (постулатов):

1. *Множественность*. Потребности человека, человеческого общества велики и разнообразны, и они влекут за собой разнообразие благ, способствующих удовлетворению этих потребностей. Каждый потребитель желает потреблять множество разнообразных благ. Теория потребительского выбора предполагает, что потребителю есть из чего выбирать, т. е. в каждый конкретный момент времени имеется несколько возможных вариантов удовлетворения данной потребности.

2. *Суверенитет*. Каждый потребитель принимает индивидуальное решение о покупке того или иного блага и не может оказать решающего воздействия на их производителей. Однако рыночный механизм суммирует эти индивидуальные решения множества потребителей и доводит это совокупное решение до производителя. Если выбор потребителей сделан в пользу определенного блага и потребители приобрели его, уплатив определенную цену, то производитель данного блага получает прибыль и право на дальнейшее развитие производства. Суверенитет потребителя предполагает его способность воздействовать на производителя. Иными словами, суверенитет потребителя – власть потребителя над рынком, его способность определять, какие блага и в каком количестве должны быть произведены.

3. *Рациональность*. Еще одним важным фактором, определяющим выбор потребителя, является его система предпочтений. Одни и те же блага будут приносить разную полезность разным людям. Каждый потребитель тяготеет к определенному набору жизненных благ. Не существует какой-то объективной шкалы, позволяющей определить полезность того или иного блага, но каждый потребитель имеет свою субъективную шкалу предпочтений. Поведение человека рационально, если он знает, какой набор благ ему необходим, может сравнить различные наборы благ и выбрать самый предпочтительный для себя.

Эти предположения лишь описывают предпочтения потребителей, но никак не объясняют фактическое поведение людей на рынке.

Одним из центральных понятий этой теории является полезность. Термин «полезность» впервые был введен в научный обиход английским философом И. Бентамом.

Полезность блага – способность блага удовлетворять потребности в результате потребления данного блага.

Полезность каждого блага покупатели оценивают по-разному. Например, полезность инсулина для больного сахарным диабетом очень высока, а для простого человека инсулин не имеет никакой пользы. Или полезность авторучки для студента на лекции намного выше, чем для повара в ресторане.

В теории потребительского поведения различают совокупную (общую) полезность и предельную полезность.

Суммарная (общая) полезность (TU) – это мера общего удовлетворения, полученного от потребления товара или набора товаров и услуг за данный период времени, т. е. полезность, приносимая всеми потребляемыми благами.

Предельная (маржинальная) полезность (MU) – полезность, приносимая каждой дополнительной единицей потребляемого блага.

В теории предельной полезности существуют два направления, точнее, два подхода к измерению полезности: количественный или кардиналистский (от мат. «кардинальное» – количественное число) и сравнительный или ординалистский (от мат. «ординальное» – порядковое число). Исторически и методологически кардинализм предшествует ординализму.

Кардиналистский подход к измерению полезности предполагает абсолютно точное, количественное определение величины полезности. Основателями данного направления теории предельной полезности были К. Менгер, Ф. фон Визер, Е. Бем-Баверк.

Ординалистская теория предельной полезности – более поздняя разработка экономистов В. Парето и Дж. Хикса, Ф. Эджуорта, Р. Алена и Е. Слуцкого, пришла на смену кардинализму. Сам термин «ординальный» означает ранжирование или выстраивание в определенном порядке.

Кардиналистский подход анализирует поведение потребителя на основе гипотез количественного измерения полезности.

Гипотеза 1. Потребитель расходует свой бюджет так, чтобы он смог получить максимальное удовлетворение от совокупности потребляемых благ.

Гипотеза 2. Каждый потребитель может выразить свое желание приобрести некоторое благо посредством количественной оценки полезности блага.

Полезность блага зависит не только от потребностей и вкусов потребителя, но и от степени удовлетворяемости потребности.

Пример 1. Предположим, человек попал на необитаемый остров. Немного пожив и освоившись, он стал выращивать зерно. В первый год человек вырастил 1 мешок зерна, во второй – 2; в третий – 3; в четвертый – 4. Как же человек будет оценивать для себя полезность выращенного зерна?

Решение: примем значение полезности по 10-балльной шкале в утилях. Так как первый мешок зерна для человека был средством выживания, то он оценил полезность этого мешка в 10 баллов, второй выращенный мешок позволял человеку не экономить и на следующий год больше посадить зерна и больше его потреблять, поэтому он оценил эти мешки по 9 баллов каждый. Каждый следующий мешок зерна был для человека менее ценен, т. к. третий мешок можно было использовать для корма кур, уток, козы, а четвертый мешок вообще скормить попугаю (таблица 17).

Таблица 17 – Полезность каждого мешка зерна

<i>Количество мешков, шт.</i>	<i>Полезность каждого мешка, утилей</i>			
1	10	–	–	–
2	9	9	–	–
3	7	7	7	–
4	3	3	3	3

Значит, чем больше какого-то блага имеет человек, тем меньше он оценивает полезность этого блага.

Так как полезность блага зависит от субъективной оценки, то измерить в общем ее довольно сложно.

Пример 2. Человек пришел в кафе и заказал пирожное. Затем еще одно, еще одно и т. д. Свое удовлетворение человек оценивал как значение общей полезности в каждом случае. По значениям общей полезности необходимо рассчитать предельную полезность.

Решение: так как предельная полезность – это полезность от каждой следующей единицы блага, то первая единица принесет 10 утилей полезности. Чтобы найти полезность второй единицы, надо от общей полезности двух единиц блага отнять полезность, приносимую первой единицей, и т. д. Оформим полученный результат в виде таблицы 18.

Таблица 18 – Общая и предельная полезность от потребления пирожных

<i>Количество пирожных, шт.</i>	<i>Общая полезность (TU), утиль</i>	<i>Предельная полезность (MU), утиль</i>
1	10	10
2	19	9
3	24	5
4	24	0
5	22	-2

В этом условном примере, человек оказался небольшим любителем сладкого и поэтому не очень высоко оценивает полезность каждого следующего пирожного. То есть первое и второе пирожное утолили голод человека. Третье он съел с меньшим удовольствием, поэтому и полезность его равна 5, четвертое пирожное оказалось относительно излишним, его полезность равна 0, а пятое – уже принесло вред человеку, поэтому его полезность отрицательна (-2). Из таблицы видно, что общая полезность определенного количества благ равна сумме полезности каждой из них, т. е. общая полезность двух пирожных равна 19 (10 + 9).

Общая полезность равна сумме предельных полезностей, т. е.

$$TU = \sum MU, \quad (15)$$

где TU – общая полезность, утиль;

MU – предельная полезность, утиль.

Предельная полезность определяется по формуле:

$$MU_X = \Delta TU_X / \Delta Q_X, \quad (16)$$

где ΔTU_X – приращение общей полезности;

ΔQ_X – приращение количества товара X.

Из примера 2 видно, что потребление каждой новой единицы блага приносит меньше полезности. Это объясняется **законом убывающей предельной полезности (первый закон Госсена): по мере увеличения запаса благ их предельная полезность уменьшается.**

Построим графики общей и предельной полезности по таблице 18 (рисунок 36).

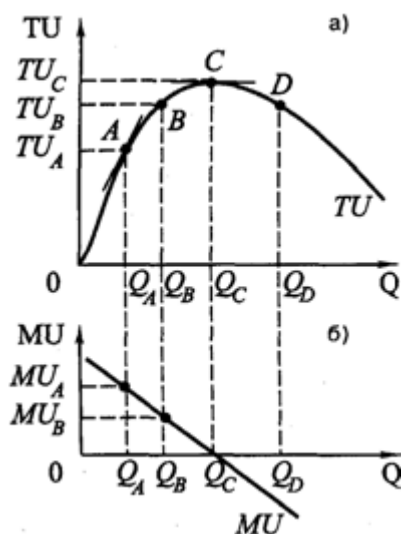


Рисунок 36 - Графики общей и предельной полезности

Общая полезность увеличивается до тех пор, пока предельная полезность имеет положительное значение. Если $MU = 0$, то общая полезность принимает максимальное значение. Если предельная полезность отрицательна, то общая полезность убывает.

Таким образом, с точки зрения теории потребительского поведения цена блага определяется его предельной полезностью для потребителя. Так как предельная полезность блага для потребителя снижается, то производитель может продать дополнительное количество своей продукции лишь в том случае, если снизит цену.

Если общая полезность задана непрерывной функцией, то предельная полезность есть первая производная от функции общей полезности:

$$MU = TU'(Q_x), \quad (17)$$

где MU – предельная полезность;

$TU'(Q_x)$ – первая производная общей полезности.

Пример 3. Пусть функция общей полезности блага X задается формулой $TU(X) = 20X - 2X^2$, где X – это количество блага. Необходимо определить функцию предельной полезности.

Решение: используя формулу (17), правила нахождения производной и таблицу производных, находим MU : $MU = (20X - 2X^2)' = 20 - 4X$.

Ответ: $20 - 4X$.

Если общая полезность задана как функция нескольких переменных (полезность от потребления нескольких благ), то для определения предельной полезности каждого блага надо взять частную производную по соответствующей переменной. Так, если $y = f(x, z)$, то частная производная y по x представляет собой производную y по x ; при этом z остается константой.

$$y'_x = \partial y / \partial x. \quad (18)$$

Пример 4. Функция общей полезности, приносимой благами X и Y, имеет вид $TU(X, Y) = (xy)^{1/2}$, где x и y – количество соответствующего блага. Необходимо задать функцию предельной полезности блага X и определить ее значение при $x = 3$ и $y = 2$.

Решение: так как функция общей полезности есть функция двух переменных, то для определения функции предельной полезности блага X воспользуемся формулой (18), правилами нахождения производной функции одной переменной и таблицей производных функции от одной переменной. Таким образом $MU(X) = TU'_x = ((xy)^{1/2})'_x = y/(2(xy)^{1/2})$; $MU(3) = 2/((2 \times 3)^{1/2} \times 2) = 1/(6^{1/2}) = 6^{-1/2}$.

Ответ: $y/(2(xy)^{1/2})$; $6^{-1/2}$.

Теория предельной полезности изучает поведение типичного (среднего) потребителя, который имеет ограниченный доход и ведет себя на рынке рационально: он пытается использовать свой доход с максимальной пользой для себя. Сторонники данной теории предполагают следующие допущения: покупатели представляют, какую предельную полезность они извлекут из каждой единицы блага, которую они хотят купить; индивидуальный потребитель не может повлиять на цену товара. Очевидно, что покупатель, имея ограниченный доход, сможет на рынке приобрести ограниченное количество товаров. Он будет стремиться приобрести такой набор товаров и услуг, который принесет ему наибольшую полезность. Чтобы сделать оптимальный выбор, покупатель должен сравнить предельные полезности товаров, продаваемых по различным ценам. Для этого надо рассмотреть предельные полезности в расчете на одну затраченную денежную единицу.

Согласно **второму закону Госсена**, *при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величиной.*

При устойчивой тенденции падения предельной полезности увеличение числа покупок не приносит потребителю дополнительного удовлетворения, поэтому покупательский спрос на товар будет уменьшаться. Для реализации большего количества товара цены на них должны понижаться так, чтобы соответствовать падению прироста удовлетворения потребителя. Данная тенденция помогает глубже познать закон спроса. Как известно, покупатель потребляет много продуктов и для каждого из них действует вышеназванный закон. Совершенно очевидно, что потребитель будет приобретать в первую очередь те товары, которые обладают большей полезностью, до тех пор, пока предельные полезности потребляемых им продуктов не сравняются. Если хотя бы у одного товара предельная полезность будет чуть выше предельных полезностей других товаров, потребитель будет отдавать предпочтение ему. Когда же предельные полезности всех потребляемых им товаров сравняются, сложится как раз необходимая ему одному структура расходов. Сам же потребитель будет находиться в состоянии равновесия.

Правило максимизации полезности заключается в таком распределении денежного дохода потребителя, при котором последняя денежная единица, затраченная на приобретение каждого вида продуктов, приносит одинако-

вую добавочную (предельную) полезность, т. е. потребитель максимизирует свою полезность, если отношения предельных полезностей товаров к их ценам равны. Условие равновесия потребителя может быть выражено следующим образом:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = \dots = MU_n/P_n, \quad (19)$$

где MU_i – предельная полезность i -того товара;

P_i – цена i -го товара;

i – количество товаров ($1 \leq i \leq n$).

Потребитель находится в состоянии равновесия, если он не может увеличить совокупную полезность при данной величине своего дохода и существующих ценах, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара. Вывести потребителя из состояния равновесия смогут только изменения потребительских предпочтений, цены на продукты и размеры доходов.

Пример 5. Покупатель пришел в магазин, имея 350 р. Предположим, что он хочет купить два товара: X и Y, цены которых соответственно равны 50 и 100 р. Общую полезность потребитель оценивает для каждого блага отдельно (таблица 19). Сколько единиц товара X и Y купит покупатель, чтобы максимизировать свою полезность?

Таблица 19 – Общая полезность блага X и блага Y

Количество, шт.	1	2	3	4	5
TU_X	5	9	12	14	15
TU_Y	9	15	20	23	24

Решение: из таблицы 19 видно, что благо Y приносит потребителю большую общую полезность, чем благо X. Для максимизации полезности потребитель должен так распределить свой доход, чтобы выполнялось условие (19). Рассчитаем предельную полезность для каждого блага и найдем отношения предельных полезностей к цене каждого блага. Результат оформим в виде таблицы 20.

Таблица 20 – Выбор сочетания товаров X и Y, максимизирующего полезность

Количество, шт.	TU_X	MU_X	MU_X/P_X	TU_Y	MU_Y	MU_Y/P_Y
1	5	5	0,1	9	9	0,09
2	9	4	0,08	15	6	0,06
3	12	3	0,06	20	5	0,05
4	14	2	0,04	23	3	0,03
5	15	1	0,02	24	1	0,01

Из данных таблицы 20 вытекает, что максимальную полезность принесет комбинация из трех единиц товара X и двух единиц товара Y, т. к. именно для этого количества отношения предельных полезностей к цене каждого блага равны по 0,06. Любая другая комбинация товаров или не отвечает правилу мак-

симизации их полезности, или выходит за рамки наших бюджетных возможностей.

Ответ: три единицы товара X и две единицы товара Y.

Пример 6. В условиях равновесия потребителя предельная полезность блага X равна 3 утилям, предельная полезность блага Y равна 21 утилю. Цена блага X равна 2 ден. ед. необходимо определить цену блага Y.

Решение: так как потребитель находится в условиях равновесия, то для него выполняется правило максимизации полезности. Подставив в формулу (19) значения предельных полезностей обоих благ и значение цены для блага X, определим цену блага Y: $3/2 = 21/P_Y$; $P_Y = 2 \times 21 : 3 = 14$ ден. ед.

Ответ: 14 ден. ед.

8.2 Бюджетные ограничения. Кривые безразличия. Равновесие потребителя

Кардиналистский подход предполагает, что потребитель может соизмерить количественно полезности приобретаемых благ. Но эта предпосылка количественного подхода далека от реальной действительности. Допустим, человек решает, что целесообразнее сейчас купить: джинсы или кроссовки? Он сделает свой выбор в пользу того товара, который представляется в данный момент более полезным (например джинсы). Но вряд ли он сможет сказать, на сколько процентов или во сколько раз джинсы для него полезнее, чем кроссовки. Задача окажется гораздо сложнее, если принять во внимание, что обычно соизмеряются не отдельные блага, а наборы благ. Более современным и реалистическим является порядковый (ординалистский) подход к изучению полезности, который логически вытекает из предшествовавшего ему количественного подхода. Порядковый подход построен на предположении, что потребитель не соизмеряет полезности благ, а лишь ранжирует их по принципу: данное благо более полезно, или менее полезно, или равно по полезности другому благу.

☺ *Это интересно*

Ординалистский подход к теории потребительского поведения был предложен итальянским экономистом В. Парето, который выдвинул положение о невозможности абсолютных измерений предельной полезности и предложил перейти к оценке предпочтений одних товаров (или наборов) по отношению к другим, выводимых из эмпирических фактов товарного обмена. Идеи В. Парето были развиты русским экономистом Е. Слуцким. Основным инструментом анализа в порядковом подходе явились кривые безразличия, предложенные англичанином Ф. Эджуортом. Широкое распространение на Западе идеи ординализма получили после выхода в свет в 1939 г. книги английского экономиста Д. Хикса «Стоимость и капитал». Д. Хикс предложил заменить понятие «предельная полезность» другим – «предельная норма замещения». Вместо закона убывающей предельной полезности он выдвинул принцип снижающейся предельной нормы замещения.

Ординалистский подход строится на анализе поведения потребителя на основе гипотез порядкового измерения полезности, т. е. потребитель не оценивает полезность каждого отдельного блага, а сравнивает наборы товаров с точки зрения их предпочтительности.

Гипотеза 1 (полная упорядоченность предпочтений). Потребитель способен упорядочить все возможные наборы товаров с точки зрения предпочтения, т. е. $x > y$ означает, что набор x предпочтительнее набора y ; $x < y$ – набор y предпочтительнее набора x ; $x = y$ означает, что потребитель безразличен в выборе.

Гипотеза 2 (транзитивность). Если потребитель предпочитает набор A в большей степени, чем набор B , и набор B в большей степени, чем набор C , то он однозначно предпочитает потребительский набор A в большей степени, чем набор C . То есть если $A > B$ и $B > C$, то значит $A > C$. То же самое справедливо и для следующего правила: если $A = B$ и $B = C$, то $A = C$.

Гипотеза 3 (насыщение или ненасыщение). При прочих равных условиях потребитель предпочитает большее количество блага меньшему количеству.

Гипотеза 4 (рефлексивность). При наличии двух одинаковых наборов благ потребитель считает, что любой из них не хуже другого.

Гипотеза 5 (независимость потребителя). Удовлетворение потребителя зависит только от количества благ, которые он потребляет, но не зависит от потребления других потребителей.

Основными инструментами данной теории являются *кривые безразличия* и *бюджетные ограничения*.

Для простоты изложения предположим, что потребитель может приобрести два любых товара. Рассмотрим основные положения теории ординализма с помощью примеров 7 и 8.

Пример 7. Пусть у потребителя есть 12 ден. ед. Он хочет купить груши по 1,5 ден. ед. за килограмм и/или яблоки по 1 ден. ед. за килограмм. Необходимо построить линию бюджетного ограничения потребителя.

Решение: на имеющиеся денежные средства потребитель может купить различные наборы товаров (таблица 21) в зависимости от вкусов и предпочтений.

Таблица 21 – Комбинации груш и яблок, доступных потребителю с доходом 12 ден. ед.

<i>Груши (А), кг</i>	<i>Яблоки (В), кг</i>	<i>Расход на покупку, ден. ед</i>
8	0	12 ($8 \times 1,5 + 0 \times 1$)
6	3	12 ($6 \times 1,5 + 3 \times 1$)
4	6	12 ($4 \times 1,5 + 6 \times 1$)
2	9	12 ($2 \times 1,5 + 9 \times 1$)
0	12	12 ($0 \times 1,5 + 12 \times 1$)

Когда потребительский выбор осуществляется из двух товаров (например A и B), то потребитель может приобрести любой набор товаров, который удовлетворяет условию

$$P_A \times Q_A + P_B \times Q_B \leq I, \quad (20)$$

где Q_A, Q_B – количество данных товаров;
 P_A, P_B – цены товаров А и В соответственно;
 I – доход потребителя.

Данное условие определяет границу того множества наборов, которые может выбрать потребитель, имеющий соответствующий доход. Оно показывает бюджетное ограничение потребителя. Если представить бюджетное ограничение графически, то полученная линия будет бюджетной линией.

По данным таблицы 21 построим график. Для этого на вертикальной оси отметим количество груш, а на горизонтальной – количество яблок. Соединив отмеченные из таблицы 21 значения, получаем линию бюджетных ограничений (рисунок 37).

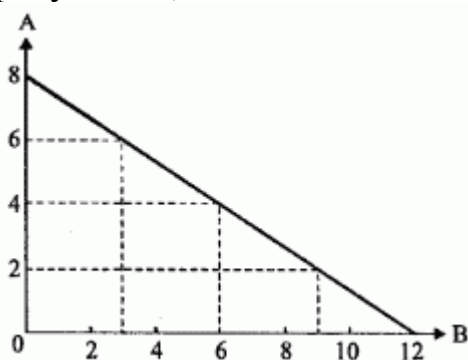


Рисунок 37 – Линия бюджетных ограничений

Линия бюджетных ограничений (ЛБО) – это линия, показывающая все возможные комбинации двух товаров, которые можно потребить при заданном уровне цен и заданном уровне денежного дохода.

Уравнение линии бюджетного ограничения имеет следующий вид:

$$I = P_X \times Q_X + P_Y \times Q_Y, \quad (21)$$

где P_X, P_Y – соответственно цены товаров X и Y;

Q_X, Q_Y – соответственно количества товаров X и Y;

I – доход потребителя.

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров X и Y. Выразив значения Q_X и Q_Y из формулы (21), получим соответствующие количества товаров X и Y:

$$Q_X = I/P_X - (P_Y/P_X) \times Q_Y, \quad (22)$$

$$Q_Y = I/P_Y - (P_X/P_Y) \times Q_X. \quad (23)$$

То есть если потребитель решит израсходовать весь доход только на покупку товара X ($Q_Y = 0$), то он купит этого товара на величину I/P_X . Если потребитель решит израсходовать весь доход только на покупку товара Y, ($Q_X = 0$), то он купит этого товара на величину I/P_Y . В нашем примере 5 максимальное количество яблок равно 12 кг, максимальное количество груш – 8 кг.

Наклон бюджетной линии определяется отношением цены одного блага к цене другого, т. е.

$$\text{tg } \alpha = - P_X/P_Y, \quad (24)$$

где α – угол наклона линии бюджетных ограничений.

Свойства линии бюджетных ограничений (ЛБО):

1. ЛБО всегда убывающая, наклон бюджетной линии характеризуется отрицательным соотношением цен ($-P_X/P_Y$), т. к. при ограниченном доходе для увеличения потребления одного товара, надо отказаться от какой-то части другого товара.

2. Любая точка на этой линии характеризует возможные комбинации товаров X и Y , на которые потребитель может израсходовать свои деньги, и является доступной потребителю. Все наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, недоступны для потребителя (точка D на рисунке 38), т. к. приобрести набор D не позволяет реальный доход потребителя. Точка C (см. рисунок 38) для потребителя достижима, но в этом случае из своего дохода потребитель не извлечет максимума полезности, а стало быть, она менее предпочтительна.

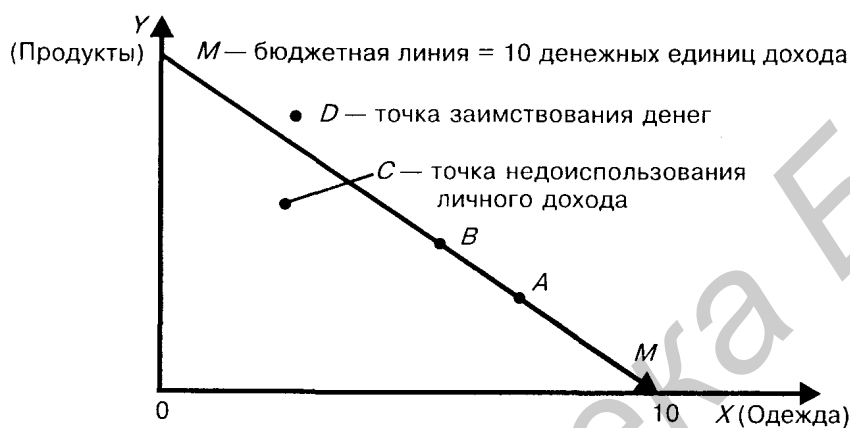


Рисунок 38 – Линия бюджетных ограничений

3. Изменение дохода (при этом цены на товары остаются без изменения) ведет к сдвигу линии бюджетного ограничения параллельно самой себе, поскольку соотношение цен (наклон линии бюджетного ограничения) при этом не изменится. Если доходы потребителя снизятся, бюджетная линия параллельно смещается влево вниз в сторону начала осей координат (линия I') (рисунок 39). И наоборот, если доходы потребителя повысятся, его потребительские возможности также повысятся, и он сможет покупать больше. Бюджетная линия сместится параллельно вверх вправо от начала осей координат (например, вернется в положение I).

4. Одновременный пропорциональный рост (пропорциональное уменьшение) цен обоих товаров при неизменном доходе потребителя, т. е. увеличение (уменьшение) цен в одинаковое число раз, приводит к смещению бюджетной линии потребителя параллельно вниз к центру осей координат в положение I' (параллельно вверх от начала координат) (см. рисунок 39). Если же цены и доходы потребителя одновременно возрастут или упадут в одинаковой пропорции, то положение бюджетной линии потребителя не изменится.

5. Изменение цен одного из товаров приводит к повороту бюджетной линии вдоль оси того товара, на который изменилась цена. Если, например, цена товара X осталась прежней, а цена товара Y снизилась, то потребитель сможет ку-

пить больше единиц товара Y без ущерба для приобретения товара X , и ЛБО повернется вдоль оси Q_y , т. е. количество товара X останется прежним (на уровне I/P_x), а количество товара Y возрастет до I/P'_y (см. рисунок 39). Если же цена товара Y возросла, то потребитель без ущерба для приобретения товара X будет покупать меньше единиц товара Y .

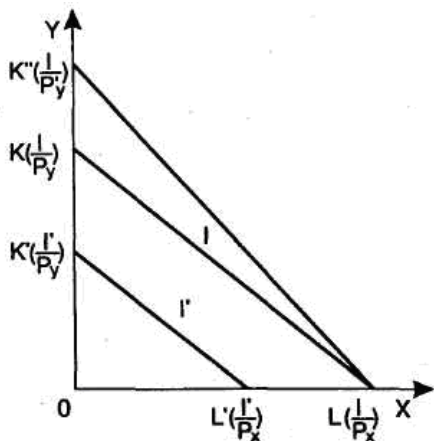


Рисунок 39 – Изменения бюджетной линии

Линия бюджетных ограничений показывает, сколько товаров потребитель может купить на свой доход при существующем уровне цен. Чтобы ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете, надо знать, какой из наборов продуктов предпочтет потребитель. Предпочтения потребителя выражаются через кривые безразличия.

Кривая безразличия – линия, показывающая все возможные наборы благ, приносящие потребителю одинаковую общую полезность.

Пример 8. Потребитель из примера 7 хочет купить яблоки и/или груши. Купить их он может в разных комбинациях. Делая свой выбор, он будет ориентироваться на ту полезность, которую ему даст определенный набор данных благ.

В таблице 22 приведены те наборы благ, которые приносят потребителю одинаковую общую полезность. По данной таблице необходимо построить кривую безразличия потребителя.

Таблица 22 – Комбинации яблок и груш, приносящие потребителю одинаковую общую полезность

Набор благ	Количества	
	Яблоки, кг	Груши, кг
1	2	12
2	4	6
3	6	4
4	8	3

Решение: в тех же координатных осях, что и для построения ЛБО, отметим точки из таблицы 22, получим кривую безразличия для данного потребите-

ля (рисунок 40). Кривая безразличия так и называется, потому что потребителю безразлично, что купить: 4 кг яблок и 6 кг груш или 6 кг яблок и 4 кг груш.

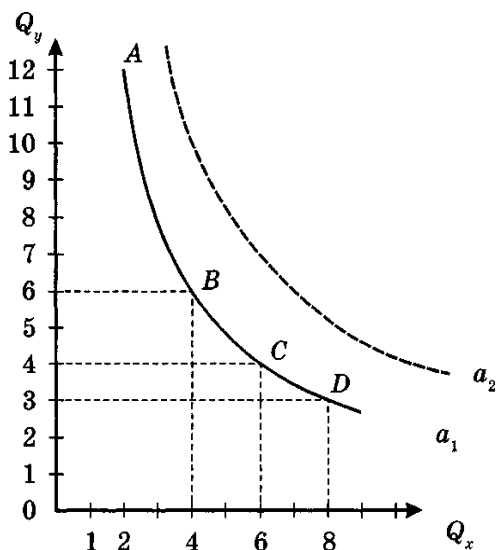


Рисунок 40 – Кривая безразличия

Свойства кривых безразличия:

1. Имеет отрицательный наклон. Кривые безразличия являются убывающими (нисходящими, имеют отрицательный наклон), т. к. оба блага (например X и Y) обладают полезностью для потребителя. Следовательно, приобретая больше одного блага (например X), потребитель, тем самым, увеличивает для себя его совокупную полезность. Если количество другого блага (Y) оставить неизменным, то общая полезность от потребления обоих благ возрастет. Тогда точка, характеризующая эту новую комбинацию благ, не будет лежать на старой кривой безразличия. Поэтому для уменьшения совокупной полезности обоих благ потребитель должен отказаться от некоторого количества блага Y. Иначе говоря, чем больше X, тем меньше Y, так что между количествами X и Y существует обратная связь, а любая кривая, выражающая обратную связь переменных, имеет нисходящий вид.

2. Через любую точку на графике можно провести кривую безразличия. Если с точки зрения данного потребителя наборы и равноценны, то точки A и B лежат на одной кривой безразличия (рисунок 41). Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров. Так, набор C содержит такое же количество товара Y, что и набор A, но больше количества товара X. Кривые безразличия, более удаленные от начала координат, соответствуют более высокому уровню удовлетворения потребностей. Например, поскольку кривая U_2 находится правее кривой U_1 , то любой набор, лежащий на кривой безразличия U_2 , предпочтительнее любого набора на кривой безразличия U_1 . Набор кривых безразличия для отдельного потребителя называется *картой кривых безразличия*.

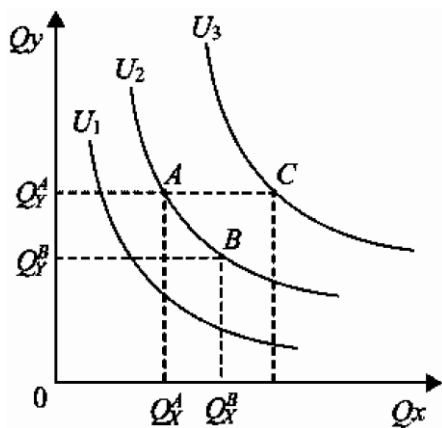


Рисунок 41 – Карта кривых безразличия

3. Кривые безразличия никогда не пересекаются, т. е. на графике они параллельны друг другу.

4. Имеют вогнутый вид, т. е. по мере движения слева направо кривая становится более полой. Связано это с тем, что субъективная готовность потребителя к замещению товара X товаром Y (или наоборот) зависит от начального количества товаров X и Y. Чем больше количество товара X, тем меньше предельная полезность его дополнительных единиц. Аналогичным образом, чем меньше количество товара Y, тем больше его предельная полезность. Это значит (рисунок 42), что при перемещении вниз по кривой потребитель будет готов отказаться от все меньшего и меньшего количества товара Y в порядке компенсации на приобретение каждой дополнительной единицы X. В результате получаем кривую с убывающим наклоном, т. е. вогнутую по отношению к началу координат. *Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется предельной нормой замещения (MRS_{XY}).* Предельная норма замещения определяется по формуле

$$MRS_{XY} = - \Delta Y / \Delta X, \quad (25)$$

где ΔY – уменьшение блага Y;

ΔX – увеличение блага X.

Предельная норма замены, таким образом, *характеризует наклон кривой безразличия*. Понятие «предельная норма замещения» в порядковом варианте теории поведения потребителя имеет тот же смысл, что и «предельная полезность» в количественном варианте. Но, используя его, мы не прибегаем к измерению полезности в утилях (единица измерения полезности), а оцениваем предельную полезность одного блага в количестве единиц другого блага, которое согласны обменять на него. На рисунке 42 показано, что по мере увеличения потребления товара X на каждую дополнительную единицу (ΔX) (движение от точки A к точке D) количество товара Y, от которого потребитель готов отказаться (ΔY), сокращается, т. е. предельная норма замещения убывает.

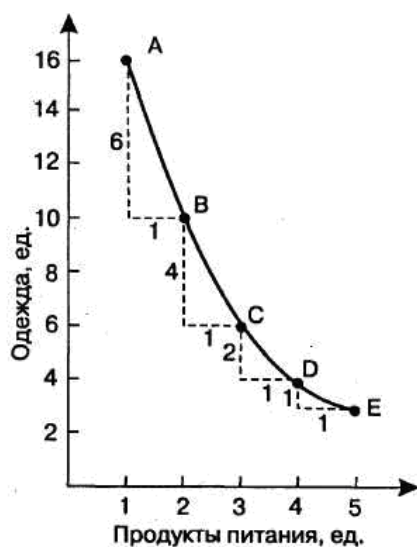


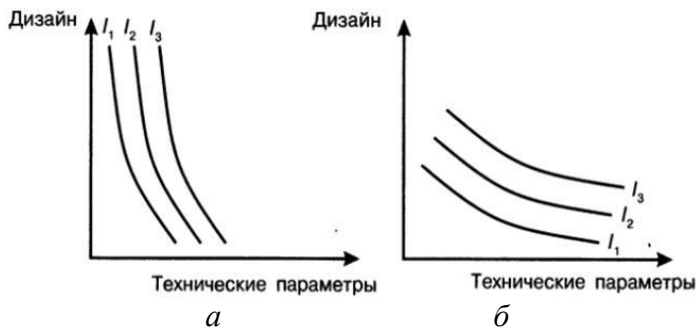
Рисунок 42 – Предельная норма замещения

Вогнутый характер кривых безразличия – наиболее общая и распространенная ситуация. Это говорит о том, что блага можно заменить друг другом, но не полностью. В этом случае MRS_{XY} убывает по мере замещения одного блага другим, т. е. потребитель соглашается отдавать все меньшее количество замещаемого блага за одно и то же количество замещающего.

Предельная норма замещения может принимать различные значения: она может быть равна нулю, может быть неизменной или меняться при движении вдоль кривой безразличия. Это зависит от характера (вида) кривой безразличия.

☺ *Это интересно*

Кривые безразличия являются не только сугубо теоретическим инструментом. Они могут принести большую пользу в хозяйственной практике, помогая принять правильные решения в отношении предпочтений потребителей. Так, в 1969 г. на основе маркетинговых исследований менеджеры компании Ford Л. Якокка и Д. Фрей смогли правильно определить рыночную стратегию фирмы и предложить новую модель «Форд мустанг», отвечающую предпочтениям потребителей. Менеджеры старались выяснить, что для потребителя важнее: технические параметры автомобиля или дизайн, а, следовательно, в каком направлении вести дальнейшие разработки. Были построены два типа кривых безразличия (рисунок 43). Первый тип кривых характеризовал явные предпочтения технических параметров (см. рисунок 43а). Второй тип кривых показывал чувствительность потребителя к дизайну (см. рисунок 43б). Менеджеры правильно определили, что для большинства людей, не слишком сведущих в технике, при обеспечении некоторого достаточно высокого технического уровня автомобиля внешний вид и удобства приобретают гораздо большее значение. Действительно, многие технические усовершенствования могут быть оценены по достоинству только специалистами, а комфортность и внешнюю привлекательность машины оценит каждый. Правильная ориентация на вкусы и предпочтения потребителей помогла фирме Ford выбрать стратегию, которая принесла большой коммерческий успех новой модели «Форд мустанг».



a – выше технические параметры; *б* – выше дизайн

Рисунок 43 – Кривые безразличия

Для оценки потребительских предпочтений и поведения важно не только оценить, насколько крутыми или пологими являются кривые безразличия, но и верно определить их форму.

Наряду с вогнутыми кривыми безразличия существуют и другие формы кривых, которые характеризуют «нестандартные» вкусы потребителей.

Для двух совершенно-взаимозаменяемых благ (например, сырокопченая и сыровяленая колбаса) кривые безразличия представляют собой прямые линии, имеющие отрицательный наклон (рисунок 44). Это случай, когда оба товара воспринимаются потребителем как один. Поскольку здесь присутствует равноценная замена одной единицы товара на единицу другого товара, то предельная норма замещения является величиной постоянной ($MRS_{XY} = \text{const}$).

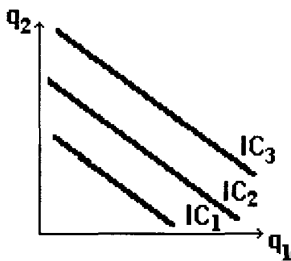


Рисунок 44 – Кривые безразличия совершенно-взаимозаменяемых благ

Для товаров, жестко взаимодополняющих друг друга (например, наручные часы и браслет либо левая и правая перчатки), кривые безразличия имеют вид, представленный на рисунке 45. В этом случае предельная норма замещения равна нулю ($MRS_{XY} = 0$), т. к. эти товары не могут заменяться, а жестко дополняют друг друга. Они обладают полезностью только в паре. Если у индивида имеется пара перчаток, то сколь угодно большое увеличение количества только правых или только левых перчаток не увеличит полезности. Владелец пары перчаток будет оставаться на прежней кривой безразличия до тех пор, пока у него не окажется две пары. В этом случае он перейдет на более высокую кривую безразличия.

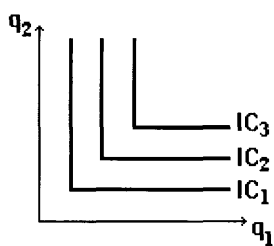


Рисунок 45 – Кривые безразличия совершенно-дополняющих благ

Если потребитель вообще не потребляет какое-то благо, то кривая безразличия будет прямой, параллельной оси товара, от потребления которого отказывается потребитель. Если потребитель не употребляет товар X (например, он не ест яблоки и поэтому не отдаст ни одной единицы товара Y (груш) в обмен на сколь угодно большое количество товара X (яблок)), т. е. для него $\Delta Y = 0$, и поэтому $MRS_{XY} = 0$. Тогда его кривая безразличия примет вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси. Если потребитель готов отдать любое количество товара Y за бесконечно малое число товара X, т. е. в данном случае не ест груши, то $\Delta X = 0$ и $MRS_{XY} = \infty$. В этом случае кривая безразличия будет прямой линией, параллельной вертикальной оси (рисунок 46).

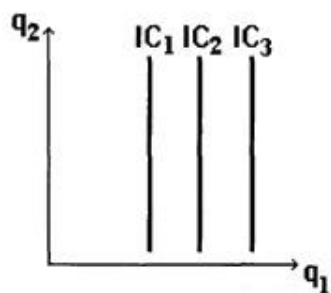


Рисунок 46 – Кривая безразличия для благ, одно из которых (Y) не потребляется

Если для потребителя существуют блага и антиблага, приносящие потребителю не пользу, а неудобства, вред, неудовольствие и прочее, то кривая безразличия будет иметь вид, представленный на рисунке 47.

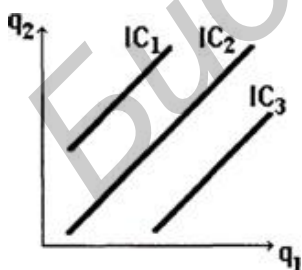


Рисунок 47 – Кривые безразличия: товар X – благо, товар Y – антиблаго

Предположим, что на рисунке 47: X – нормальный товар, а Y – «плохой» товар (например, X – часы, проведенные на пляже у моря; а Y – часы, затрачен-

ные на поездку к морю в переполненном душном автобусе). В данном случае кривые безразличия будут иметь положительный наклон, т. е. чем дольше, например, поездка до моря, тем больше времени надо провести у моря, чтобы получить некоторое искомое количество полезности. Если при данной продолжительности поездки вы хотите получить еще большее удовольствие (полезность), то пребывание на пляже следует еще больше продлить, т. е. кривая IC_2 , будет означать большую полезность, чем кривая IC_1 .

Кривые безразличия показывают лишь *возможность* замены одного блага другим. При этом не учитываются доход и цены, т. е. то, что *может себе позволить потребитель*.

Для того, чтобы определить, какая же комбинация двух благ окажется для потребителя наиболее предпочтительной, необходимо совместить на одном графике линию бюджетных ограничений и кривую безразличия (рисунок 48).

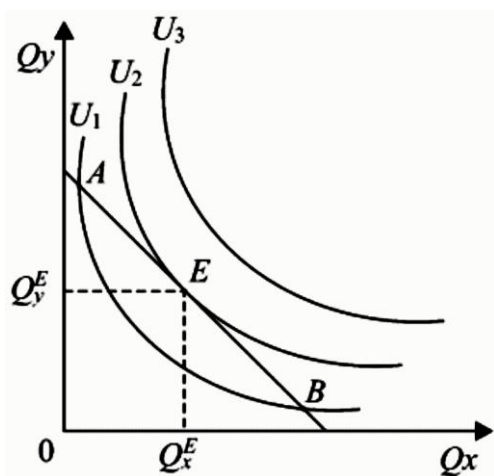


Рисунок 48 – Равновесие потребителя

Потребитель не выберет точку А, в которой бюджетная линия пересекает некоторую кривую безразличия U_1 и точку В, поскольку они расположены на более низкой кривой безразличия. Он выберет точку Е, в которой бюджетная линия касается кривой безразличия U_2 , расположенной выше кривой U_1 . Кривая U_3 не достижима при данном уровне дохода потребителя и сложившемся уровне цен на блага X и Y. Оптимальный для потребителя товарный набор Е содержит Q_x^E единиц товара X и Q_y^E — единиц товара Y.

Потребительское равновесие – это ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность, получаемую из данного бюджета, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше на покупку другого.

Точка равновесия потребителя – это точка, в которой линия бюджетных ограничений касается кривой безразличия. В этой точке потребителем достигается максимальная полезность потребляемых благ.

Точка равновесия может менять свое положение при изменении предпочтений потребителя (изменение положения кривой безразличия), цен на товары или дохода потребителя (изменение линии бюджетных ограничений).

В точке равновесия потребителя или точке оптимума (Е) наклоны кривой безразличия и бюджетной линии совпадают, поэтому

$$MRS_{XY} = - \Delta Y / \Delta X = - P_X / P_Y. \quad (26)$$

Итак, в точке оптимума потребителя отношение предельных полезностей равно отношению цен потребляемых благ.

Это условие верно для задачи потребительского выбора с любым числом благ. В случае двух товаров потребитель максимизирует свою полезность, если одновременно выполняются два условия. Первое заключается в том, что MRS_{XY} для данных товаров должна равняться отношению их цен. Второе условие – выделенный для приобретения данных товаров доход расходуется полностью.

Пример 9. Предельная норма замещения блага Y на благо X в точке оптимума потребителя равна 2. Цена товара X составляет 6 ден. ед. Найти цену товара Y.

Решение: так как в точке оптимума выполняется условие (26), то $MRS_{XY} = - P_X / P_Y$. Подставив все известные значения в полученную формулу, находим P_Y : $2 = 6 / P_Y$; $P_Y = 6 / 2 = 3$ ден. ед.

Ответ: цена товара Y составляет 3 ден. ед.

8.3 Эффект дохода, эффект замещения

Изменение цены товара или дохода потребителя оказывает влияние на поведение потребителя. Как это происходит, объясняют два эффекта: *эффект дохода* и *эффект замещения*.

Закон спроса характеризуется тем, что объемы покупок и благ, предназначенных для потребления, связаны с ценой обратной зависимостью. Сама структура спроса непосредственно зависит от действия рыночного механизма и условий купли-продажи, которые должны устраивать обе стороны: производителей, которые поставляют на рынок товаров и услуг готовую продукцию, и покупателей, которые действуют в соответствии со своими потребностями. Таким образом, для того чтобы объяснить структуру и мотив действий субъекта, необходимо определить суть понятий «эффект дохода» и «эффект замещения».

Эффект дохода. Посредством данного показателя определяется степень динамики доходов потребителей и соответственно – формирование их спроса на тот или иной товар при изменении общего уровня рыночных цен. Так, например, если снизить цену на какой-либо продукт в два раза, то это будет означать, что на номинальный доход, который остался неизменным, можно приобрести в два раза больший объем данного товара. В результате возникает эффект богатства, который действует на уровне макроэкономики: если цены снижаются, а уровень дохода остается прежним, то экономический субъект чувствует себя богаче ровно во столько раз, во сколько растет количество приобретаемых благ. То есть получается, что деньги те же, а товаров больше. Однако если объем потребления необходимо оставить на прежнем уровне, то на оставшиеся деньги можно приобрести некоторое количество других товаров. Это делает потребителя реально богаче и тем самым повышает спрос на рынке

товаров и услуг. Заметим, что даже при приостановлении роста спроса при дальнейшем понижении цены количество продаж данного продукта будет увеличиваться, т. к. начнут удовлетворять потребности люди с более низкими доходами. Таким образом, **эффект дохода** представляет собой количественное изменение структуры спроса покупателей как следствие динамики их доходов и платежеспособности.

В свою очередь **эффект замещения** представляет собой зависимость потребительского спроса от динамики уровня цен без влияния структуры доходов. При этом спрос ориентируется на систему относительных цен. Исходя из вышеприведенного примера, можно сделать вывод, что по сравнению с другими товарами на рынке те, на которые цены были снижены, стали более дешевыми. Это соответственно вызывает рост объема спроса, поскольку потребители начнут приобретать именно эти блага, а не те, которые имеют такое же назначение, но стоят относительно больше. Это объясняется стремлением индивида максимизировать полезность от потребления заданного набора благ.

Как определить, в какой мере увеличение спроса вызвано эффектом дохода, а в какой – эффектом замещения?

Для объяснения используем графическую модель английского экономиста Дж. Р. Хикса.

Пусть KL – исходная бюджетная линия при потреблении хурмы (ось OX) и апельсинов (ось OY) (рисунок 49). Ей соответствует кривая безразличия i_0 . Q_0 – исходная равновесная точка потребителя. Количество потребляемой хурмы (товар X) в точке Q_0 равно x_0 . Снижение цены на хурму приведет к повороту бюджетной линии против часовой стрелки, и она займет положение KL_1 , которая касается новой кривой безразличия i_1 . Получили новую равновесную точку Q_1 . Количество потребляемой хурмы в точке Q_1 равно x_1 . Реальное увеличение потребления хурмы в результате снижения ее цены составит $(x_1 - x_0)$. Этот отрезок надо разделить на две части, чтобы показать, какая его часть связана с эффектом замещения, а какая – с эффектом дохода.

Дж. Хикс определяет, каким должен быть денежный доход потребителя, чтобы при изменившемся соотношении цен обеспечить ему прежний уровень удовлетворения. Для этого он строит вспомогательную бюджетную линию $K'L'$ (линия Хикса), которая параллельна новой бюджетной линии KL_1 и одновременно является касательной к исходной кривой безразличия i_0 в точке Q_2 . Количество потребляемой хурмы в точке Q_2 равно x_2 . Поскольку $K'L'$ отражает новое соотношение цен и в то же время наборы фруктов Q_0 и Q_2 обеспечивают одинаковый уровень удовлетворения (находятся на одной кривой безразличия), то увеличение потребления хурмы, равное $(x_2 - x_0)$, представляет собой **эффект замещения**. Переход от точки вспомогательного оптимума Q_2 к точке нового оптимума Q_1 означает рост потребления и апельсинов, и хурмы. При этом увеличение спроса на хурму происходит исключительно в силу роста реального дохода, поскольку оба оптимума (Q_2 и Q_1) характеризуются одинаковым соотношением цен товаров, т. е. $(x_1 - x_2)$ – это **эффект дохода**.

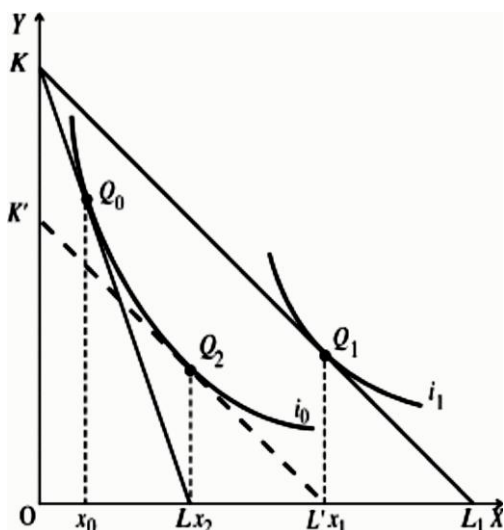


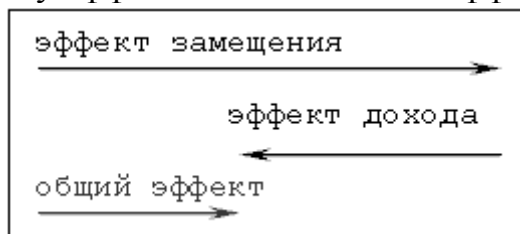
Рисунок 49 – Эффект дохода и эффект замещения для нормальных благ

Следует заметить, что эти два понятия (эффект дохода и эффект замещения) существуют не раздельно, а действуют в экономике совместно. В зависимости от реакции покупателя на рост реального дохода все товары делятся на три группы:

- ✓ нормальные товары;
- ✓ товары низкого качества;
- ✓ товары Гиффена.

Для нормальных товаров оба эффекта действуют в одном направлении и оба эффекта складываются, т. е. потребитель по мере роста дохода увеличивает потребление данных товаров. Каждый этап в снижении уровня рыночных цен вызывает все больший и больший спрос.

Предположим, что X – некачественный товар. Когда падают цены на рынке низкокачественных товаров, эффект дохода действует в противоположном направлении от эффекта замещения. С одной стороны спрос на уцененный товар теоретически начинает возрастать. В то же время, когда цены снижаются, а доход остается неизменным, возникает эффект богатства, в результате чего потребители начнут отдавать предпочтение более дорогим товарам. Эффект дохода снижает эффект замещения. В результате общий эффект воздействия на спрос есть разность между эффектом замещения и эффектом дохода.



Для товаров Гиффена эффект дохода перевешивает эффект замещения. Иными словами, когда начинают расти цены на товары первой необходимости во время дефицита, спрос на них не то что остается неизменным, он планомерно и быстрыми темпами растет. Такая реакция потребителя объясняется тем,

что товары Гиффена по сути удовлетворяют первичные потребности, и их потребление не уменьшается даже с ростом цены. Например, если картофель или хлеб начинают дорожать, люди все равно продолжают их покупать, а в условиях кризисности вообще начинается ажиотаж. То есть снижение цены приводит к тому, что отрицательный эффект дохода перекроет положительный эффект замещения и общий эффект выразится в снижении спроса на товар X, несмотря на снижение цены.



Разграничение эффекта дохода и эффекта замещения имеет важное значение для понимания закономерностей ценообразования в условиях рыночной экономики и позволяет определить изменение объема спроса при росте или падении цен на товары и услуги.

В XIX в. немецкий статистик Э. Энгель проводил исследования семейных бюджетов потребителей ряда стран в разные периоды времени, на основе которых он установил зависимость характера потребления от дохода. Его теоретические положения вошли в историю экономической науки как *закон Энгеля*.

Закон Энгеля: *чем меньше доход, тем большая его часть тратится на питание.*

Этот закон и в настоящее время используется в международной статистике для характеристики уровня благосостояния семьи.

Современный маркетинг постоянно использует основы теории потребительского поведения, чтобы спрогнозировать, как будет вести себя человек в отношении товара или услуги. Согласно данным, собранным во время маркетинговых исследований, каждая компания выбирает свою политику. К примеру, если потребитель давно знает тот или иной товар, главное на данном этапе для производителя – удержать его. Чтобы человек не тратил время на поиски более предпочтительного товара, нужно дать ему понять, что именно эта компания выпускает продукцию высшего качества.

Вопросы для повторения темы

1. Каковы характерные черты рационального потребителя?
2. В чем состоит различие кардиналистского и ординалистского подходов в изучении поведения потребителя?
3. Как найти общую полезность, приносимую всеми единицами блага? Поясните на примере.
4. Что такое предельная полезность? В чем суть закона убывающей предельной полезности? Объясните на примере.
5. Если потребитель покупает больше какого-либо товара, то какую полезность он хочет максимизировать? Почему?

6. Как изменяется общая полезность при увеличении количества данного блага?
7. Какое значение для выполнения закона убывающей предельной полезности имеет фактор времени? Объясните на примере.
8. Объясните закон спроса с помощью убывания предельной полезности.
9. Как действует эффект дохода для нормальных товаров и для худших?
10. Что показывает кривая безразличия? Почему она является убывающей и выпуклой к началу координат?
11. Что экономически обозначает кривая безразличия, расположенная на более высоком уровне на карте кривых безразличия?
12. Какую информацию несет в себе бюджетная линия?
13. Чем определяется наклон бюджетной линии?
14. При каком условии с точки зрения кардиналистов потребитель будет максимизировать свою полезность?
15. Каково условие равновесия потребителя?
16. Каким образом изменение цены товара и дохода потребителя влияют на количество и структуру набора благ, которые он покупает?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Общая полезность трех съеденных бананов равна 20 утилям, четырех – 22 утилям, пяти – 21 утилю. Определите предельную полезность четвертого и пятого бананов.
2. Предельная полезность первого съеденного апельсина равна 5 утилям, второго – 3 утилям, третьего – 2 утилям. Вычислите общую полезность в каждом случае.
3. Петя оценивает предельную полезность каждого из двух благ следующим образом: $MU(x) = 16/x$, $MU(y) = 9/y$, где x , y – количество благ X и Y соответственно. Петя может купить только 2 ед. любых благ. Какой набор максимизирует его полезность?
4. Заполните пропуски в таблице 23, т. е. рассчитайте значения общей и предельной полезностей для каждого уровня потребления.

Таблица 23 – Общая и предельная полезности

<i>Количество товара, шт.</i>	<i>Общая полезность, ед.</i>	<i>Предельная полезность, ед.</i>
1	51	
2		40
3	125	

5. Студент получает от родителей 20 000 р. в день на карманные расходы (еду и развлечения). Начертите линию бюджетных ограничений студента. Цена единицы продукта питания P_n равна 1000 р., цена единицы развлечения P_p равна 5000 р. Напишите уравнение бюджетного ограничения.

6. Студент читает журналы и слушает музыку, записанную на диски. Цена журнала 1,5 у. е., цена диска – 7,5 у. е. В таблице 24 показана общая полезность

(TU), которую он получает от потребления различного количества журналов и дисков. При какой комбинации двух товаров студент максимизирует полезность?

Таблица 24 – Общая полезность от потребления журналов и дисков

Количество, шт.	TU журналов, утиль	TU дисков, утиль
1	60	360
2	111	630
3	156	810
4	196	945
5	232	1050
6	265	1140

7. Полезность задается формулой $TU(x,y) = (6x - x^2) \times (4y - y^2)$, где x – количество яблок, шт.; y – количество конфет, шт. Найдите предельную полезность яблок в наборе (3; 1). Какой набор лучше: (1; 3) или (3; 1)?

8. Определите предельную полезность единицы блага Y в условиях равновесия потребителя, если предельная полезность единицы блага X равна 10 утилей, цена единицы блага X равна 2 р., цена единицы блага Y равна 5 р.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Потребитель имеет функцию общей полезности $TU(x, y) = (xy)^{1/2}$, где x и y – количество благ X и Y соответственно. На свой доход, равный 100 усл. ед., он может приобрести два товара по ценам $P_x = 2$ усл. ед. и $P_y = 5$ усл. ед. Определите, какое количество двух товаров принесет потребителю максимальную полезность.

2. Постройте кривые безразличия для семьи, которая имеет следующие вкусы: бабушка смотрит сериалы, но не смотрит футбол; дедушка смотрит футбол, но не смотрит сериалы; внук смотрит и то, и другое. Сколько телевизоров должна иметь семья?

Тема 9. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегнув к насилию.

Макс Амстердам

9.1 Фирма (предприятие) в системе экономических отношений

Теория производства объясняет поведение производителя в условиях рыночной экономики. Она позволяет понять процессы формирования индивидуального и рыночного предложения на товарном рынке.

В нашей хозяйственной практике понятие «фирма» стало широко использоваться в последнее время. Для отечественных экономистов привычнее термин «предприятие». Насколько правомерно использование этих терминов в качестве синонимов? В учебниках зарубежных авторов **фирма** – это организация, которая имеет единое управление, образована в целях получения прибыли путем предложения для продажи товаров и услуг.

Если взять за основу это определение, то **фирма** – это организация, которая может быть представлена многочисленными предприятиями, являющимися ее производственными единицами, связанными общим управлением.

Если фирма располагает одной производственной единицей, то понятия «фирма» и «предприятие» можно рассматривать как синонимы.

Предприятие (фирма) – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который использует имущество для производства и реализации продукции.

В Республике Беларусь в связи с изменением законодательства предприятие следует называть организацией. Но для рассмотрения поведения фирмы (предприятия или организации) название не имеет значения, поэтому дальнейшее использование терминов «фирма», «предприятие» и «организация» будет подразумевать одно и то же.

Статья 44 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяет понятие юридического лица следующим образом:

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, прошедшая в установленном порядке государственную регистрацию в качестве юридического лица либо признанная таким законодательным актом.

В мировой практике существуют различные формы и виды предприятий. Основные организационно-правовые формы предприятий определяются законодательством государства.

Виды предприятий:

1. По целям:

а) *коммерческие* (цель – получение прибыли и ее распределение между учредителями. К ним относятся: хозяйственные товарищества; хозяйственные общества (АО, ООО, ОДО); производственные кооперативы; унитарные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства);

б) *некоммерческие* (получение прибыли и распределение между учредителями не является основной целью, получаемая прибыль используется для саморазвития, достижения уставных целей предприятия. К ним относятся: потребительские кооперативы; религиозные и общественные организации; благотворительные и иные фонды; учреждения, финансируемые собственником (учредителем) и др.).

2. По формам собственности:

- а) частные;
- б) государственные.

3. По сфере деятельности:

- а) промышленные;
- б) сельскохозяйственные;
- в) транспортные;
- г) строительные и др.

4. По участию иностранного капитала:

- а) совместные;
- б) иностранные.

5. По размерам (в Республике Беларусь):

- а) микроорганизации – со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;
- б) малые организации – со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно;
- в) средние – со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно;
- г) крупные – со средней численностью свыше 250 человек.

9.2 Производственная функция фирмы. Изокванта, изокоста

Для осуществления деятельности предприятию необходимы факторы производства. Производство заданного продукта требует обязательного использования определенного числа факторов производства. Количество произведенной продукции Q зависит от количества используемых факторов производства X_1, X_2, \dots, X_n и выражается производственной функцией $Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$.

Производственная функция – это функция, которая выражает зависимость объема выпускаемой продукции от количества используемых факторов производства, показывает максимальный объем выпуска продукции при каждой данной комбинации факторов производства.

Объем произведенной продукции зависит как от количества используемых факторов, так и от комбинации, в которой они применяются. Каждой производственной технологии соответствует определенное число комбинаций используемых факторов.

Как правило, производственная функция имеет теоретическое значение, но не лишена и практического применения. Первым вариантом в этом плане была так называемая производственная функция Кобба – Дугласа, содержанием которой является анализ зависимости объема производства от использования двух основных ресурсов – капитала и труда.

Функция Кобба – Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (27)$$

где Y – объем выпуска;

- A – коэффициент;
- K – количество капитального ресурса;
- L – количество труда;
- α – показатель степени.

☉ *Это интересно*

В 1927 г. П. Дуглас, экономист по образованию, обнаружил, что если совместить графики зависимости логарифмов показателей реального объема выпуска (Y), капитальных вложений (K) и затрат труда (L) от времени, то расстояния от точек графика показателей выпуска до точек графиков показателей затрат труда и капитала будут составлять постоянную пропорцию. Затем он обратился к математику Ч. Коббу с просьбой найти математическую зависимость, обладающую такой особенностью, и Ч. Кобб предложил такую функцию.

Эта функция была предложена примерно 30 годами раньше Ф. Уикстидом, как было указано Ч. Коббом и П. Дугласом в их классической работе (1929 г.), но они были первыми, кто использовал для ее построения эмпирические данные.

Дальнейшее развитие теории производственной функции (Р. Солоу и Е. Денисон) осуществлялось в направлении анализа такого фактора, как время. Эти экономисты характеризовали производственную функцию через материализацию технического прогресса, качественные изменения в экономике. Развитие технического прогресса возможно за счет повышения уровня образования, квалификации персонала, лучшей организации труда и др.

Графическую интерпретацию производственной функции дает изокванта или кривая постоянного (равного) объема (от греч. *isoz* – одинаковый и лат. *quantum* – сколько).

Изокванта – кривая, показывающая все возможные комбинации ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объема продукции.

Пример 1. Пусть фирма для производства 10 единиц товара может использовать различные комбинации двух факторов производства: труда и капитала, приведенные в таблице 25. Необходимо построить изокванту для данного объема выпуска.

Таблица 25 – Комбинации факторов производства для выпуска 10 ед. продукции

Комбинация	Количество единиц	
	K, машино-час	L, человеко-час
1	5	1
2	3	2
3	2	3
4	1	5

Решение: в осях (труд, капитал) отметим точки различного сочетания ресурсов. Соединив отмеченные точки, получим изокванту (рисунок 50).

По данным таблицы 25 и из графика видно, что одно и то же количество продукции можно получить при различных сочетаниях затрат этих ресурсов. Можно использовать небольшое количество машин (т. е. обойтись небольшими затратами капитала), но при этом придется затратить большое количество труда (точка D); можно, напротив, механизировать те или иные опера-

ции, увеличить количество машин и за счет этого снизить затраты труда (точка А). Если при всех таких сочетаниях наибольший возможный объем выпуска остается постоянным, то эти сочетания изображаются точками, лежащими на одной и той же изокванте.

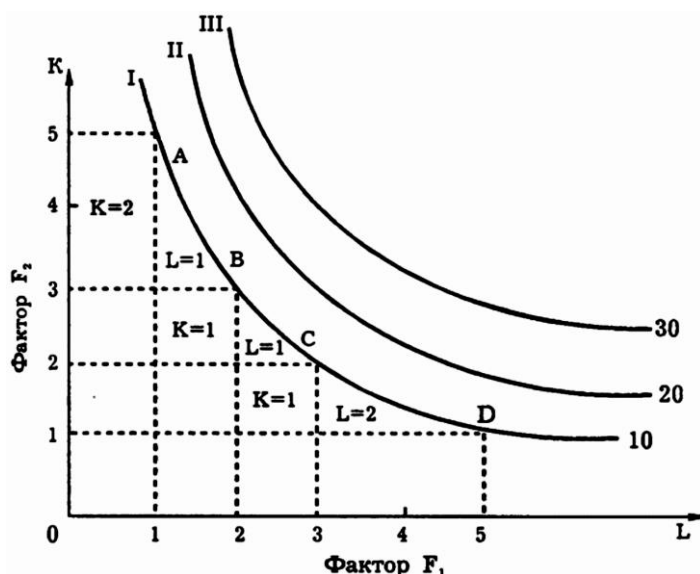


Рисунок 50 – Изокванты для разного объема выпуска

Зафиксировав объем выпуска продукта на других уровнях, мы получим другие изокванты той же самой производственной функции – (I, II, III), т. е. получим *карту изоквант*.

Нетрудно заметить, что производственная функция во многом похожа на функцию полезности в теории потребления, изокванта – на кривую безразличия, карта изоквант – на карту безразличия. И дело тут не в простом сходстве. По отношению к ресурсам фирма ведет себя как потребитель, и производственная функция характеризует именно эту сторону производства – производство как потребление. Тот или иной набор ресурсов полезен для производства постольку, поскольку он позволяет получить соответствующий объем выпуска продукта. Можно сказать, что значения производственной функции выражают полезность для производства соответствующего набора ресурсов. В отличие от потребительской полезности эта «полезность» имеет вполне определенную количественную меру – она определяется объемом производимой продукции.

Поэтому изокванта имеет свойства, аналогичные свойствам кривой безразличия:

1) через каждую точку плоскости ресурсов с координатами x_1 , x_2 проходит единственная изокванта (изокванта, отвечающая большему выходу продукта, располагается правее и выше изокванты для меньшего выхода);

2) все изокванты имеют отрицательный наклон;

3) все изокванты будем считать вогнутыми в направлении начала координат. Вогнутость кривой означает, что при данном объеме производства сокращение потребления одного фактора должно быть возмещено увеличением ис-

пользования другого, однако факторы не являются абсолютными заменителями. Крутизна наклона изокванты выражает предельную норму технического замещения (MRTS), которая измеряется соотношением изменения объема выпуска продукции. **Предельная норма технического замещения капитала трудом** $MRTS_{LK}$ *определяется величиной капитала, которую может заменить каждая единица труда, не вызывая изменения объема выпуска продукции.* Предельная норма технического замещения в любой точке изокванты равна наклону касательной в этой точке, умноженному на (-1):

$$MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L, \quad (28)$$

где ΔK – уменьшение капитала;

ΔL – увеличение труда.

Изокванты показывают возможности фирмы гибко принимать производственные решения, изменять комбинации производственных ресурсов. На комбинацию производственных факторов влияет временной интервал, в рамках которого протекает данный производственный процесс.

На основе производственной функции фирма определяет технологически эффективные способы производства. Экономически эффективный способ производства – это один из эффективных технологических способов, который при данных ценах на ресурсы позволяет получить заданный объем производства с наименьшими затратами.

Для определения количества необходимых ресурсов, которые фирма может купить при заданном уровне цен и своем бюджете, строят изокосту (от греч. *isoz* – одинаковый и англ. *costs* – затраты) или линию равных затрат.

Изокоста – это линия, показывающая различные сочетания затрат двух ресурсов, при которых совокупные издержки производства не изменяются.

Изокоста является одновременно и линией бюджетного ограничения и линией равных издержек фирмы.

Пример 2. Предположим, цена единицы труда составляет 150 ден. ед., а цена единицы капитала – 100 ден. ед. Фирма имеет 600 ден. ед. для покупки различных комбинаций ресурсов. Необходимо построить изокосту фирмы.

Решение: определим количество единиц труда и капитала, которые фирма может приобрести при данном уровне цен и своем доходе. Если фирма купит только капитал, то на 600 ден. ед. она сможет купить 6 единиц ($600 : 100 = 6$), если только труд, то она сможет нанять 4 работника ($600 : 150 = 4$) и т. д. Полученные сочетания труда и капитала занесем в таблицу 26.

Таблица 26 – Комбинации факторов производства при одинаковых совокупных затратах

<i>Капитал, шт.</i>	<i>Труд, ч.</i>	<i>Затраты, ден. ед.</i>
6	0	600
3	2	600
0	4	600

По данным таблицы 26 строим изокосту в тех же осях, что и изокванту. Получим график, изображенный на рисунке 51.

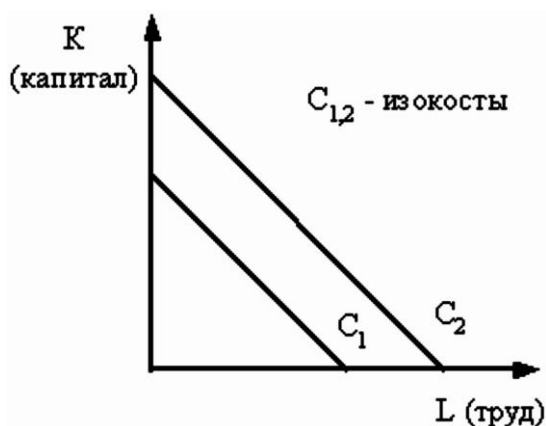


Рисунок 51 – Изокосты

Изокосту можно также описать уравнением:

$$TC = wL + rK, \quad (29)$$

где TC – совокупные затраты фирмы на покупку факторов производства;

w – цена единицы труда;

L – количество труда;

r – цена единицы капитала;

K – количество капитала.

Перепишем уравнение валовых издержек, как уравнение для прямой линии, получим

$$K = TC/r - (w/r) \times L. \quad (30)$$

Коэффициент $(-w/r)$ – это угол наклона изокосты, т. е. угол наклона изокосты равен отношению цен ресурсов, используемых в производстве.

Изокоста обладает свойствами, аналогичными свойствам линии бюджетных ограничений:

1) имеет отрицательный наклон, угол наклона равен отношению цен ресурсов;

2) при известных ценах на труд и капитал можно получить изокосты с другими уровнями совокупных затрат. Совокупность изокост составляет *карту изокост* (C_1 и C_2 на рисунке 51);

3) изменение цен на один из ресурсов изменяет наклон изокосты: если изменится цена труда, то изокоста повернется вдоль по оси труда, оставляя неизменное положение вдоль оси капитала. Аналогично для капитала;

4) если одновременно, в одном направлении и в одинаковой пропорции изменятся цены и на труд и на капитал, или изменится доход фирмы, то изокоста сдвинется параллельно исходной (положение C_2 на рисунке 51);

5) изокоста может и сдвинуться и повернуться, если цены изменятся либо в разных направлениях, либо неодинаково и при этом изменится доход фирмы.

Если совместить на одном графике изокванту и изокосту, то получим ту комбинацию ресурсов, которая позволит заданный объем продукции произве-

сти с минимальными издержками (рисунок 52). Точка E – это точка равновесия производителя или точка оптимального сочетания используемых ресурсов (для нашего примера – это две единицы труда и три единицы капитала).

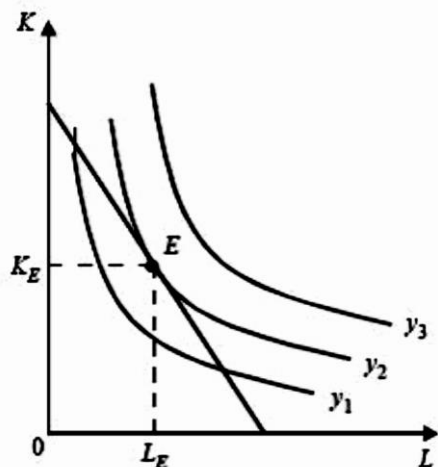


Рисунок 52 – Оптимальное сочетание используемых факторов производства

9.3 Производство в краткосрочном периоде

В экономике огромную роль играет время. Без преувеличения можно сказать, что время – это важнейший ресурс. От того, насколько быстро фирма, да и все хозяйство в целом способны перестраиваться, приспособившись к меняющимся условиям, зависит успех. Однако имеются объективные факторы, ограничивающие скорость протекания экономических процессов: какие-то мероприятия можно реализовать достаточно быстро, но выполнение других требует значительного времени. Так, например, можно быстро нанять новых работников, особенно, если требования к их квалификации не очень высоки, а вот для строительства новых заводов потребуются годы. В зависимости от того, сможет ли фирма изменить все свои ресурсы или только некоторые, различают долгосрочный и краткосрочный периоды производства.

Краткосрочный период – временной отрезок, в течение которого фирма не в состоянии количественно изменить все свои факторы производства, т. е. часть факторов остается постоянной.

В рамках короткого периода постоянным фактором производства обычно является капитал, т. е. такие ресурсы, как здания и сооружения, станочный парк и другое оборудование. Количество предприятий в отрасли или создание новых отраслей в промышленности также находится за пределами короткого периода, поскольку полноценное встраивание даже одной новой фирмы в сформировавшуюся отрасль весьма затруднительно. В течение короткого периода конкурентная фирма, ориентируясь на рыночную конъюнктуру, изменяет объем выпуска своей продукции, но может делать это, только варьируя степень загрузки уже существующих в ее распоряжении производственных мощностей. При этом в арсенале фирмы фактически имеется лишь такой мобильный экономический ресурс, как труд. Оперативно изменяя количество рабочих смен и, прежде

всего, численность персонала, фирма способна реагировать на сигналы рынка, но ее возможности в пределах краткосрочного периода ограничены.

Долгосрочный период – *временной отрезок, в течение которого фирма способна изменить все свои факторы производства, т. е. все факторы являются переменными.*

В долгосрочном периоде фирма имеет достаточно времени для изменения всех параметров производства и общих размеров бизнеса, для возведения новых зданий и сооружений, наращивания производственных мощностей путем приобретения нового машинного оборудования, складских помещений, участков земли и т. д. Изменения успевают произойти в различных отраслях экономики, т. к. в долгосрочном периоде могут быть преодолены существующие барьеры для входа и выхода фирмы из отрасли. В долгосрочном периоде возникают новые фирмы, а некоторые из ранее существовавших, но недостаточно эффективных, исчезают. Фирмы, способные конкурировать с другими, набирают силу и растут, а более слабые – прекращают свою деятельность. В долгосрочном периоде проявляются сильные и слабые стороны рыночных механизмов.

Разграничение временных интервалов функционирования рыночной экономики на краткосрочный и долгосрочный периоды позволяет содержательно анализировать понятия производственных издержек и производственной деятельности, особенностей поведения фирмы в рыночных условиях.

Задача по достижению наилучшего результата, стоящая перед фирмой, может иметь двоякий смысл. Это либо максимизация дохода, если задан объем используемых ресурсов, либо минимизация объема ресурсов, если известен результат, которого необходимо достичь. Обе указанные проблемы сходны в главном: требуется наилучшим образом использовать наличные ресурсы, получая наибольшую от них отдачу.

Для своей производственной деятельности фирма приобретает определенные ресурсы. Как мы выяснили в подразделе 9.2. объем выпуска фирмы зависит от количества используемых ресурсов. Но в краткосрочном периоде фирма не может изменить все ресурсы, поэтому объем выпуска будет зависеть от количества переменного фактора. Экономическая практика показала, что фирма не должна рассчитывать на рост отдачи от ресурса в той же пропорции, что и увеличение объема его использования. Нет оснований полагать, что, нанимая вдвое больше работников и снабдив их всем необходимым, предприятие вдвое увеличит выпуск продукции: он возрастет, но, как правило, не в два раза, а заметно меньше. Измерить влияние изменения переменного фактора на объем производства можно с помощью таких показателей, как общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Общий (совокупный) продукт переменного фактора (TP) – *это общий объем готовой продукции, произведенный при определенном количестве переменного фактора, когда прочие факторы неизменны.*

Средний продукт переменного фактора (средняя производительность ресурса) (АТР или АР) – это отношение общего продукта к используемому количеству данного фактора:

$$АТР = \frac{ТР}{Q_R} = \frac{Q_X}{Q_R}, \quad (31)$$

где АТР – средний продукт переменного фактора;

ТР (Q_X) – общий (совокупный) продукт переменного фактора;

Q_R – объем вовлеченного в производство переменного ресурса.

Предельный продукт переменного фактора (предельная производительность) (МР) – добавочный продукт, произведенный дополнительной единицей переменного фактора, т. е. этот показатель дает нам информацию о том, как изменится общий объем выпуска при изменении количества переменного ресурса на одну единицу. Предельный продукт равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса:

$$МР = \frac{\Delta ТР}{\Delta Q_R} = \frac{\Delta Q_X}{\Delta Q_R}, \quad (32)$$

где МР – предельный продукт переменного фактора;

$\Delta ТР$ (ΔQ_X) – приращение общего продукта;

ΔQ_R – приращение переменного фактора.

Непрерывный предельный продукт математически можно определить как первую производную функции совокупного продукта $ТР'(Q_R)$, т. е.

$$МР = ТР'(Q_R). \quad (33)$$

Средний продукт показывает производительность труда на единицу переменного фактора, предельный продукт – производительность труда при производстве дополнительной единицы продукции.

Набор показателей в виде совокупного (общего), среднего и предельного продукта позволяют рассматривать воздействие изменений переменного фактора на процесс производства, анализируя его ход и оценивая эффективность. Покажем на примере, как происходит такое воздействие.

Пример 3. Пусть фирма имеет оборудование, производственная мощность которого 250 машино-часов в месяц. В короткий период ее изменить нельзя. Но фирма может нанять больше работников. По данным об общем продукте (таблица 27) определите средний и предельный продукты труда и постройте графики всех продуктов.

Таблица 27 – Общий продукт труда

Труд L, ч.	1	2	3	4	5	6	7	8
ТР, шт.	10	25	38	47	55	60	60	58

Решение: все расчеты оформим в виде таблицы 28. Средний и предельный продукты найдем по формулам (31) и (32) соответственно.

Таблица 28 – Общий, средний и предельный продукты труда для различного количества труда

<i>Труд L, человеко-час</i>	<i>Продукт труда, шт.</i>		
	<i>общий TP</i>	<i>средний AP</i>	<i>предельный MP</i>
1	10	10	10
2	25	12,5	15
3	38	12,7	13
4	47	11,75	9
5	55	11	8
6	60	10	5
7	60	8,6	0
8	58	7,25	-2

Предполагается, что все единицы переменного фактора качественно однородны. Поскольку в коротком периоде капитал и другие факторы неизменны, а значит техническая оснащенность производства не меняется, наращивание трудозатрат эффективно лишь в определенных пределах.

По таблице 28 можно сделать некоторые выводы. С увеличением затрат труда растет общий продукт. Рост сначала идет ускоряющимися темпами, затем темп возвышения замедляется, далее общий продукт достигает максимального значения и начинает снижаться. Предельный продукт или предельная производительность отражает темп изменения общего продукта. Поэтому три фазы изменения общего продукта отражаются и в динамике предельного продукта. При росте предельного продукта общий продукт возрастает с увеличивающимся темпом. То есть на этом этапе дополнительные рабочие вносят все больший и больший вклад в общий объем производства. Далее, если предельный продукт сокращается, то общий продукт растет замедленным темпом, но имеет еще положительное значение. Каждый дополнительный рабочий вносит меньший вклад в общий объем по сравнению со своими предшественниками. Когда общий объем достигает своей максимальной точки, предельная производительность равна нулю. А когда предельный продукт принимает отрицательное значение, то общий объем начинает снижаться.

Между предельным и средним продуктами тоже существует зависимость: если предельная производительность превышает среднюю, то средний продукт возрастает; если предельный продукт меньше среднего, то средний продукт снижается. Таким образом, кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке максимума среднего продукта.

Когда затраты какого-либо фактора растут, при этом превышают их оптимальный размер для данного производства, то предельный продукт данного фактора снижается. Эта тенденция имеет устойчивый характер, поэтому она называется *законом убывающего предельного продукта*.

Суть закона убывающего предельного продукта (убывающей производительности или убывающей отдачи от ресурсов): *начиная с определенного момента времени, последовательные добавления одинаковых единиц переменного ресурса (например, труда) к постоянному (например, капиталу) дает*

уменьшающуюся отдачу в виде снижения предельного продукта в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Исходя из данного закона, фирма принимает решение об оптимальном объеме выпуска продукции.

Покажем эту зависимость графически (рисунок 53).

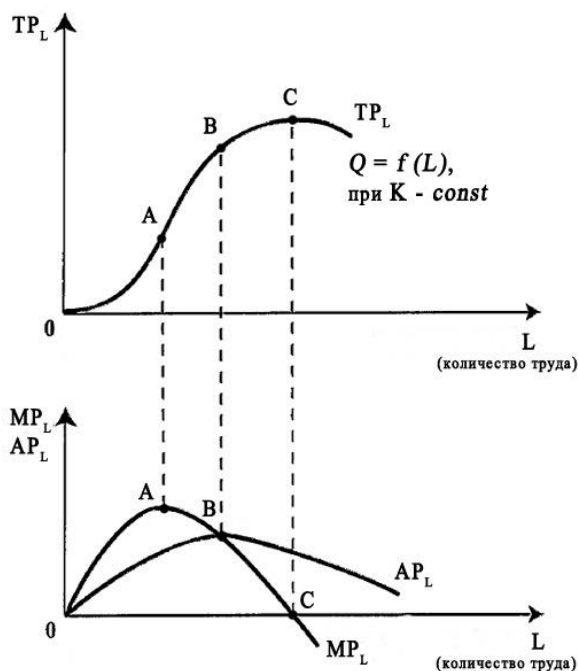


Рисунок 53 – Взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

Общие закономерности, обусловленные действием принципа убывающей предельной отдачи, позволяют выделить на рисунке 53 три области:

✓ *область возрастающей предельной отдачи* (от нуля до А) – закон убывающей предельной отдачи еще не работает. Показатель MP имеет положительную динамику, а показатель TP растет ускоряющимися темпами;

✓ *область убывающей предельной отдачи* (от А до С) – здесь предельная производительность каждой следующей единицы переменного ресурса ниже предельной производительности каждой предыдущей. В области убывающей предельной отдачи общий объем продукции по-прежнему растет, но все более низкими темпами, достигая своего максимума;

✓ *область отрицательной предельной отдачи* (от точки С вправо) – на этом участке предельная производительность каждой следующей единицы переменного ресурса не просто убывает, но и принимает отрицательные значения. В этом случае показатель TP, преодолев точку максимума, начинает понижаться. Отметим, что совокупный продукт достигает своего максимума, когда предельный продукт равен нулю (в точке С).

☺ *Это интересно*

Закон убывающей предельной отдачи применим ко всем видам переменных факторов производства во всех отраслях. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, предельная отдача этого ресурса сначала быстро растет, а затем начинает снижаться вплоть до отрица-

тельных значений. Таким образом, закон убывающей предельной производительности утверждает, что с ростом использования любого производственного фактора (при условии неизменности остальных) достигается состояние насыщения. Это точка максимального значения совокупного продукта TP , после которой дальнейшее увеличение использования переменного фактора ведет к снижению объема выпуска продукции. Результатом действия закона убывающей предельной производительности является то, что увеличение использования одного из факторов производства, если другие не меняются, приводит к постепенному снижению отдачи от применения этого фактора. Закон убывающей производительности носит эмпирический характер и применим на краткосрочном отрезке времени, когда часть факторов производства остается неизменным. Его базой является объективно существующая и обнаруживаемая в ходе хозяйственной деятельности необходимость соблюдения определенных пропорций между различными видами используемых факторов производства. Нарушение этих пропорций, состоящее в чрезмерном росте применения одного из ресурсов без развития других, остающихся неизменными, может нарушить механизм рациональной взаимозаменяемости ресурсов и в итоге приведет к недостаточно эффективному их использованию. Однако производственная сфера претерпевает изменения по мере развития техники и технологии, и очередному последующему короткому периоду (№ I, II, III и т. д.) будет соответствовать новая кривая совокупного продукта, располагающаяся выше предыдущей, ибо технический прогресс на каждом новом этапе дает возможность увеличить выпуск продукции при использовании прежнего объема ресурсов.

Пример 4. При затратах пяти единиц капитала и фиксированных затратах труда и других ресурсов средний продукт капитала равен 80 единиц продукции в день. Увеличение капитала на единицу вызовет рост предельного продукта на 100 единиц. Цена единицы продукции фиксирована и равна 1 ден. ед., цена единицы капитала – 80 ден. ед. Чему равен совокупный продукт при использовании всех шести единиц капитала?

Решение: 1) из формулы (31) найдем совокупный продукт при использовании пяти единиц капитала: $TP = AP \times K$, $TP = 80 \times 5 = 400$ ед.;

2) используя формулу (32), найдем совокупный продукт при использовании шести единиц капитала. Так как $\Delta TP = TP_n - TP_{n-1}$, то $\Delta TP = TP_6 - TP_5 = 100$ ед. (по условию), т. е. $TP_6 = TP_5 + \Delta TP = 400 + 100 = 500$ ед.

Ответ: 500 единиц продукции.

Вопросы для повторения темы

1. Каковы характерные признаки предприятия?
2. Приведите примеры предприятий в зависимости от признаков классификации.
3. Чем можно объяснить чрезвычайное многообразие форм и размеров фирм?
4. В чем отличие коммерческих предприятий от некоммерческих?
5. На ваш взгляд, в каких отраслях эффективнее иметь малые предприятия, а в каких – крупные? Почему?
6. Какую зависимость выражает производственная функция предприятия?
7. Что собой представляет изокванта и какими свойствами она обладает?
8. Какие условия нужны для построения изокосты?

9. Объясните, почему равновесие производителя достигается в точке касания изокванты и изокосты.

10. В чем отличие краткосрочного периода производства от долгосрочного?

11. Какие показатели используются для измерения объема выпускаемой продукции в краткосрочном периоде?

12. В чем суть закона убывающей производительности? Поясните на примере.

13. Покажите графически зависимости между общим, средним и предельным продуктами переменного фактора. От чего зависят темпы роста общего продукта?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите, к какой категории факторов относятся следующие изменения: а) ОАО «Коммунарка» нанимает еще 15 работников; б) колхоз «Промышленность» увеличил количество применяемых удобрений; в) Мозырский нефтеперерабатывающий завод строит новую нефтеперерабатывающую установку; г) на Минском тракторном заводе вводится третья рабочая смена.

2. Единственным переменным фактором является труд, остальные – фиксированные. По приведенным ниже данным рассчитайте средний и предельный продукты и постройте графики всех продуктов.

Число рабочих, ч.	0	1	2	3	4	5
Выпуск продукции, шт.	0	40	90	138	180	200

Определите:

а) при найме какого по счету рабочего предельный продукт начинает сокращаться?

б) при каком количестве рабочих средний продукт достигает максимального значения?

3. Постройте изокванту фирмы для производства 200 единиц продукции, используя данные таблицы 29. Доход, которым располагает фирма, составляет 24 тыс. у. е., цена единицы капитала – 1,5 тыс. у. е., цена единицы труда – 1 тыс. у. е. Постройте изокосту и определите оптимальную комбинацию капитала и труда для данного объема производства.

Таблица 29 – Используемые ресурсы для производства 200 единиц продукции

Единица труда L	16	12	8	4
Единица капитала K	6	8	12	24

4. Объем выпуска задан производственной функцией $Q = 3K^{1/3} \cdot L^{1/2}$. В день затрачивается 8 ч работы машин (K) и 9 ч труда (L). Определите объем выпуска продукции (Q) и средний продукт труда (AP_L).

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Производственная функция фирмы задается формулой $Q = 6L^{1/2} \cdot K^{1/2}$, где Q – объем производства, шт.; L – объем трудовых ресурсов, человеко-час; K –

объем используемого оборудования, станков. Найдите выражение для изокванты при объеме производства 12 единиц продукции.

2. Заполните таблицу 30.

Таблица 30 – Общий, средний и предельный продукты переменного фактора

<i>Объем переменного ресурса x</i>	TP_x	MP_x	AP_x
1			10
2		20	
3	45		
4			12
5		2	

Тема 10. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Настоящие затраты – не доллары и центы, это альтернативные возможности, от которых мы отказываемся, расходуя деньги так, а не иначе.

Пол Хейне,
американский экономист

10.1 Издержки производства

Производства без затрат не бывает.

Издержки – это затраты на приобретение факторов производства для выпуска и реализации продукции.

Издержки можно считать по-разному, поэтому в экономической теории, начиная с А. Смита и Д. Рикардо, существуют десятки различных систем анализа издержек.

Рассмотрим одну из классификаций издержек:

- ✓ *индивидуальные* – издержки отдельного предпринимателя, фирмы;
- ✓ *общественные* – издержки общества (на производство продукции, охрану окружающей среды, научные разработки и др.);
- ✓ *производственные* – издержки на производство товаров и услуг;
- ✓ *обращения* – издержки, связанные с реализацией произведенной продукции. В свою очередь подразделяются на чистые – расходы, обусловленные исключительно самим процессом купли-продажи (на рекламу, зарплата продавцам, содержание торговых точек и т. д.), и дополнительные – расходы на доведение продукции до потребителя (хранение, транспортировка, упаковка и т. д.);
- ✓ *внешние (явные)* – издержки на закупку ресурсов у внешних поставщиков (**бухгалтерские издержки**);
- ✓ *внутренние (неявные, имплицитные)* – это затраты упущенных возможностей, представляющие собой сумму доходов, которые могли бы обеспечить

фирме собственные ресурсы, если бы они выгодно использовались в альтернативных вариантах (не отражаются в бухгалтерских отчетах и не оплачиваются). Неявные издержки могут быть представлены:

- как денежные платежи, которые могла бы получить фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов; недополученная прибыль («издержки упущенных возможностей»); заработная плата, которую мог бы получить предприниматель, работая где-нибудь в другом месте; процент на капитал, вложенный в ценные бумаги; рентные платежи на землю;

- как **нормальная прибыль** – *минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной отрасли деятельности;*

- ✓ *экономические издержки* – сумма внешних и внутренних издержек;

- ✓ *невозвратные* – рассматривают в широком и узком смысле. В широком смысле слова к невозвратным издержкам относят те расходы, которые фирма не сможет вернуть, даже если она прекратит свою деятельность (например, расходы на регистрацию фирмы и получение лицензии, подготовку рекламной надписи или названия фирмы на стене здания, изготовление печатей и т. д.). Невозвратные издержки являются как бы платой фирмы за вход на рынок или уход с рынка. В узком смысле слова невозвратные издержки – это затраты на те виды ресурсов, которые не имеют альтернативного использования. Например, расходы на специализированное оборудование, изготовленное по заказу фирмы. Поскольку оборудование не имеет альтернативного использования, то его альтернативные издержки равны нулю. Невозвратные издержки не входят в альтернативные издержки и не оказывают влияния на текущие решения фирмы;

- ✓ *транзакционные* – издержки, связанные с затратами, сопутствующими процессу совершения сделок и передаче прав собственности на товар, т. е. затратами на поиск информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок и ценовых ожиданиях; издержки на заключение хозяйственных договоров и контроль за их исполнением; издержки по правовому регулированию прав собственности и т. д.;

- ✓ *краткосрочные* – текущие затраты на производство;

- ✓ *долгосрочные* – издержки фирмы в долгосрочном периоде.

Издержки фирмы в краткосрочном периоде:

1. Постоянные (FC или TFC) – *издержки, не зависящие от объема производства* (например, рентные платежи, амортизационные отчисления, жалование управленческому персоналу, страховые взносы и др.). Речь идет о затратах на ресурсы, относящиеся к постоянным факторам производства. Постоянные издержки существуют даже тогда, когда производственная деятельность на предприятии приостановлена, а объем производимой продукции равен нулю. Предприятие может избежать этих издержек, только полностью прекратив свою деятельность.

2. Переменные (VC или TVC) – *издержки, зависящие от объема производства* (например, затраты на сырье, топливо, энергию, заработную плату работников и др.). С расширением производства переменные издержки будут возрастать.

тать, т. к. фирме потребуется больше сырья, материалов, работников и т. п. Если фирма прекратит производство и объем выпуска (Q_x) достигнет нулевого уровня, то и переменные издержки сократятся почти до нуля, в то время как постоянные издержки останутся неизменными. Различие между постоянными и переменными издержками существенно для каждого бизнесмена: переменными издержками он может управлять, постоянные издержки – вне контроля администрации и должны быть выплачены независимо от объемов производства, даже если производство приостановлено.

3. Совокупные (валовые, общие, суммарные) (TC) – сумма постоянных и переменных издержек, т. е.

$$TC = FC + VC. \quad (34)$$

Кроме валовых издержек предпринимателя интересуют издержки на единицу продукции, поскольку именно их он будет сравнивать с ценой товара, чтобы получить представление о прибыльности работы фирмы. *Издержки на единицу производимой продукции называются средними.* Эта группа издержек включает:

✓ **средние постоянные издержки (AFC) – постоянные издержки, исчисленные на единицу продукции, равны отношению постоянных издержек к объему выпуска:**

$$AFC = FC/Q; \quad (35)$$

✓ **средние переменные издержки (AVC) – переменные издержки в расчете на единицу продукции, равны отношению переменных издержек к объему выпуска:**

$$AVC = VC/Q; \quad (36)$$

✓ **средние совокупные (суммарные, валовые, общие) издержки (ATC) – общие издержки в расчете на единицу продукции, равны отношению совокупных издержек к объему выпуска или сумме средних постоянных и средних переменных издержек:**

$$ATC = TC/Q = AFC + AVC. \quad (37)$$

Для производителя немалое значение имеет, как изменяются издержки фирмы с выпуском дополнительной единицы продукции. Определить это можно с помощью показателя предельных издержек.

Предельные издержки (MC) – дополнительные издержки, необходимые для производства каждой последующей единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q, \quad (38)$$

где ΔTC – приращение совокупных издержек;

ΔQ – приращение объема выпуска.

Формулу (38) можно преобразовать. Так как $TC = FC + VC$, то

$$MC = \Delta TC / \Delta Q = (\Delta FC + \Delta VC) / \Delta Q = \Delta VC / \Delta Q. \quad (39)$$

Если функция совокупных издержек непрерывна и дифференцируема, то при малых приращениях объема выпуска приведенное выше выражение может быть записано в дифференциальной форме:

$$MC = dTC/dQ = TC'(Q), \quad (40)$$

$$\text{или } MC = d(FC+VC)/dQ = dFC/dQ + dVC/dQ = dVC/dQ = VC'(Q). \quad (41)$$

Между средними переменными, средними совокупными и предельными издержками существует зависимость. Это хорошо прослеживается при изучении графиков издержек.

Пример 1. Пусть фирма производит валенки. Для производства валенок она использует различные ресурсы: сырье, рабочую силу, оборудование и т. д. В таблице 31 даны переменные издержки в краткосрочном периоде при постоянных издержках фирмы в размере 100 р. Рассчитайте все остальные виды издержек в краткосрочном периоде и постройте графики всех издержек.

Таблица 31 – Переменные издержки фирмы

Q, пар	0	1	2	3	4	5	6	7
VC, р.	0	90	170	240	300	370	450	570

Решение: используя формулы (34–39), рассчитаем все виды издержек и запишем в виде таблицы 32.

Таблица 32 – Издержки фирмы в краткосрочном периоде

Объем производства, пар	Виды издержек, р.						
	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC ($\Delta Q = 1$)
0	100	0	100	–	–	–	–
1	100	90	190	100	90	190	90
2	100	170	270	50	85	135	80
3	100	240	340	33,3	80	113,3	70
4	100	300	400	25	75	100	60
5	100	370	470	20	74	94	70
6	100	450	550	16,7	75	91,7	80
7	100	570	670	14,3	81,4	95,7	120

Построив графики всех видов издержек (рисунки 54–55), можно проанализировать, как ведут себя издержки при увеличении объемов производства.

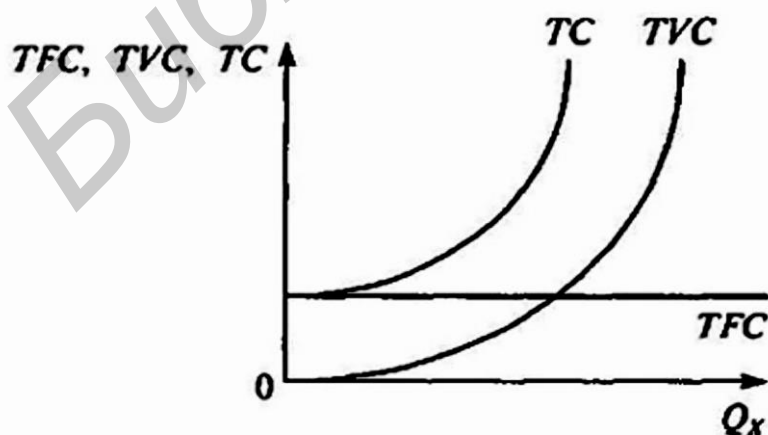


Рисунок 54 – Постоянные, переменные, совокупные издержки

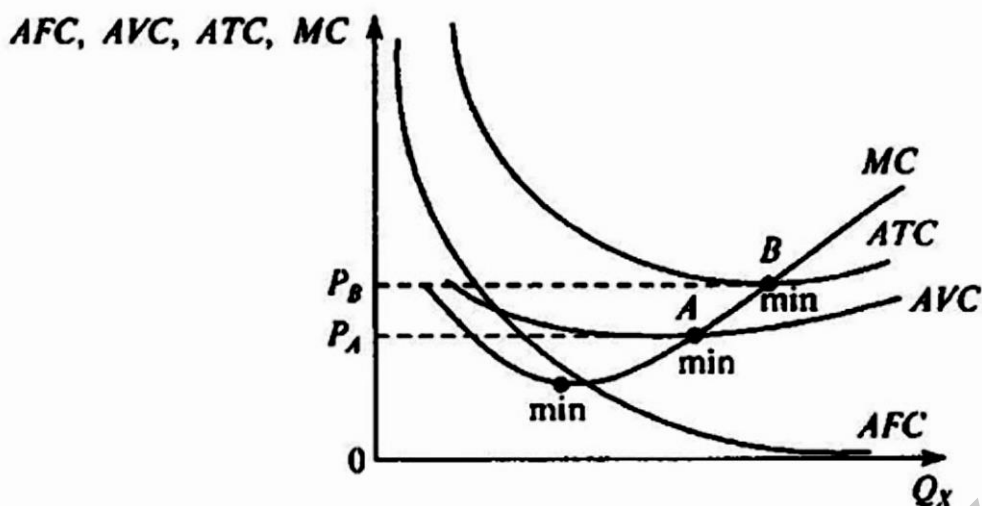


Рисунок 55 – Средние и предельные издержки

Свойства графиков издержек:

1. График постоянных издержек – прямая, параллельная оси объема выпуска.

2. График переменных издержек – возрастающая линия, т. к. с ростом производства растут переменные издержки.

3. Кривая издержек TC находится выше кривой VC и параллельна ей. Расстояние между ними равно постоянным издержкам.

4. График средних постоянных издержек – убывающая линия.

5. График средних переменных издержек представляет собой неправильную параболу ветвями вверх или, говорят, имеет U-образную форму. На этой кривой можно выделить два отрезка. На первом (до точки A на рисунке 55) – AVC снижаются, на втором (после точки A) – увеличиваются. Подобная динамика средних переменных издержек связана с действием закона убывающей предельной отдачи. Пока отдача от каждой последующей единицы переменного ресурса возрастает (область возрастающей предельной отдачи), средние переменные издержки падают. По мере увеличения объемов производства дополнительный продукт начинает сокращаться – предельная отдача каждой последующей единицы переменного ресурса падает – следовательно, для дальнейшего наращивания производства требуется все большее количество переменных ресурсов, и средние переменные издержки AVC возрастают.

6. График средних совокупных издержек получается путем вертикального суммирования двух кривых – AFC и AVC и также имеет U-образную форму. В этой связи динамика ATC будет связана с динамикой средних постоянных и средних переменных издержек. Пока снижаются и те и другие, ATC падает, но когда по мере увеличения объема производства рост переменных издержек начинает обгонять падение постоянных, ATC начинает возрастать;

7. Предельные издержки во многом зависят от переменных издержек, поэтому аналогично ситуации со средними переменными и средними суммарными издержками на графике MC выделяют два отрезка: отрезок с отрицательной

и отрезок с положительной динамикой, что также объясняется существованием закона убывающей предельной отдачи, т. е. график MC также имеет U-образную форму.

8. Если кривая MC лежит ниже кривой AVC , то кривая AVC убывает, если кривая MC выше AVC , то кривая AVC возрастает, т. е. график MC пересекает график AVC в точке минимума.

9. Аналогично для графика средних совокупных издержек: если кривая MC лежит ниже кривой ATC , то кривая ATC убывает, если кривая MC выше кривой ATC , то ATC возрастает, т. е. график MC пересекает график ATC в точке его минимума.

Снижение издержек представляет собой один из важнейших источников повышения конкурентоспособности любого предприятия. Ведь при существующих рыночных ценах на продукцию снижение издержек означает дополнительную прибыль, а значит и процветание для любого производителя. При изменении по каким-либо причинам уровня издержек графики издержек смещаются. В случае снижения издержек соответствующие графики смещаются вниз, при росте издержек графики сдвигаются вверх вдоль оси ординат.

Пример 2. Функция средних совокупных издержек имеет вид $ATC = 2Q + 5$. Необходимо записать функцию предельных издержек фирмы.

Решение: выразим функцию TC через функцию ATC из формулы (37):
 $TC = ATC \times Q$.

Следовательно, $TC = (2Q + 5) \times Q = 2Q^2 + 5Q$.

Так как функция общих издержек непрерывна и дифференцируема, то функцию MC найдем по формуле (40): $MC = TC' = (2Q^2 + 5Q)' = 4Q + 5$.

Ответ: $4Q + 5$.

10.2 Издержки фирмы в долгосрочном периоде. Эффект масштаба

В рыночной экономике фирмы стремятся выработать стратегию своего развития, которую невозможно осуществить без наращивания производственных мощностей и технического совершенствования производства. Эти процессы занимают длительный период, что ведет к дискретности (прерывности) состояния фирмы по коротким периодам. В отличие от краткосрочного периода, где число фирм является постоянным, в долгосрочном оно может быть изменено. Так как в долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, то можно говорить только об общих (LTC), общих средних ($LATC$ или LAC) и предельных издержках (LMC). Поэтому кривая долгосрочных средних издержек $LATC$ состоит из участков краткосрочных кривых общих издержек производства различных объемов продукции и проходит через точки-минимумы краткосрочных кривых (рисунок 56, где SAC_1-SAC_3 – средние краткосрочные издержки; LAC – долгосрочная (результатирующая) кривая средних общих издержек, LMC – кривая долгосрочных предельных издержек).

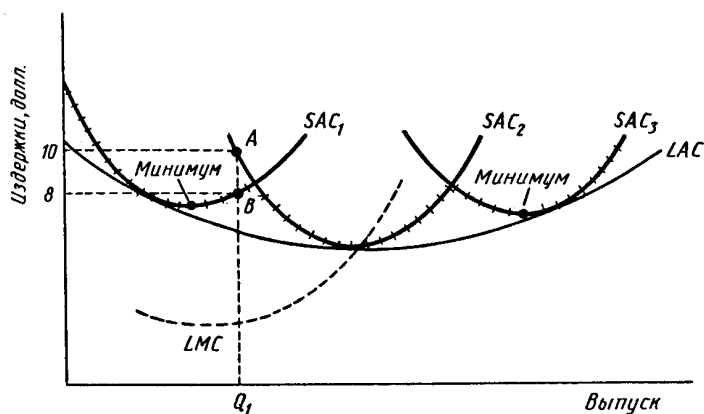


Рисунок 56 – Средние и предельные издержки в долгосрочном периоде

Кривая долгосрочных средних издержек (LAC) – линия, которая показывает наименьшие издержки производства любого заданного объема выпуска, допуская при этом возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом в целях минимизации издержек. Кривую LAC в учебной литературе часто называют также кривой выбора, или оберточной кривой.

На рисунке 56 каждая из кривых SAC представляет собой средние совокупные издержки производства различных объемов производства при эксплуатации предприятий различной производственной мощности. Кривая долгосрочных средних издержек получается путем нахождения предприятия, которое при каждом объеме выпуска обеспечивает минимальные средние совокупные издержки. Кривая SAC каждого предприятия касается кривой LAC в точке, соответствующей такому объему выпуска, при котором оно может производить с более низкими совокупными издержками, чем любое другое предприятие.

Кривая долгосрочных предельных издержек (LMC) – это линия, которая показывает прирост издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции, в том случае, когда фирма свободна изменять все виды затрат оптимальным образом в целях минимизации издержек.

В долгосрочном периоде между этими кривыми существует такая же зависимость, как и в краткосрочном, т. е. если LMC лежит ниже LAC, то LAC убывает; если LMC лежит выше кривой LAC, то LAC возрастает, и возрастающая кривая LMC пересекает LAC в точке минимума кривой долгосрочных средних издержек.

В отличие от кривой краткосрочных средних издержек кривая долгосрочных средних не обязательно будет иметь U-образную форму (хотя на рисунке 56 она именно такая), т. к. в долгосрочном периоде не действует закон убывающей отдачи из-за отсутствия фиксированных факторов производства. Форма кривой долгосрочных издержек отражает наличие эффекта масштаба.

Масштаб производства – это количество применяемых факторов производства (размер фирмы), измеряемое объемом выпуска.

Воздействие изменения масштаба производства на объем выпускаемой продукции называется **эффектом масштаба производства**.

В долгосрочном периоде затраты на единицу продукции по мере увеличения объема выпуска могут расти, снижаться или оставаться постоянными, это связано с отрицательным, положительным или постоянным эффектом роста масштаба производства.

Положительный эффект масштаба (положительная или возрастающая экономия от масштаба) имеет место тогда, когда объем производства растет быстрее, чем изменяется его масштаб, т. е. когда долгосрочные средние издержки фирмы падают по мере увеличения объема выпуска. Например, увеличение ресурсов на 10 % приводит к увеличению объема выпуска на 15 %.

Кривая долгосрочных средних издержек в этом случае убывает (рисунок 57 – первый участок).

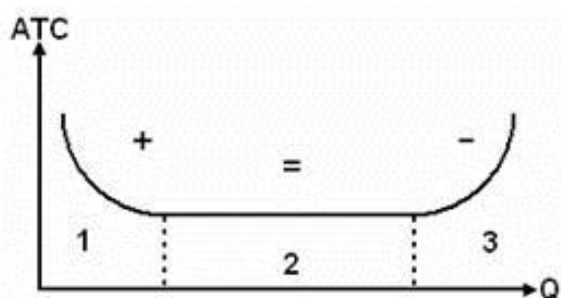


Рисунок 57 – График средних долгосрочных издержек

Если существует положительный эффект масштаба, то большой масштаб является более выгодным, т. е. фирмы, имеющие в своем составе более крупные предприятия, имеют преимущества по издержкам, чем более мелкие.

Причины возникновения положительного масштаба производства:

✓ *специализация в рабочей силе, капитале, управлении.* То есть по мере роста фирмы каждый работник может сосредоточиться на одной задаче и выполнять ее более эффективно. На малом предприятии работники часто совмещают выполнение нескольких функций, что нередко не способствует повышению эффективности. Крупные предприятия способны приобрести эффективное и более дорогостоящее оборудование. Большие масштабы производства позволяют также лучше использовать управленческий персонал, т. е. функции управления могут быть разделены;

✓ *повышение технической эффективности.* Она происходит от капитала, а не от труда. Во многих отраслях больший масштаб необходим для использования преимуществ более крупного производства, например, в тяжелой промышленности;

✓ *неделимость предприятия.* Это так называемые естественные монополии: электроснабжение, водоснабжение и другие отрасли. Государству выгоднее иметь такие монополии, т. к. именно они минимизируют издержки производства единицы продукции.

Отрицательный эффект масштаба (отрицательная экономия от масштаба или потери на масштабах) имеет место, когда объем производства растет медленнее, чем объем используемых ресурсов, т. е. долгосрочные сред-

ние издержки растут по мере увеличения объемов производства (например, ресурсы увеличили на 20 %, а объем производства вырос только на 10 %).

Кривая долгосрочных средних издержек в этом случае возрастает (см. рисунок 57 – третий участок). В этом случае более мелкие фирмы имеют преимущества перед более крупными конкурентами, например, в легкой промышленности: обувной, швейной; в розничной торговле и др.

Факторы отрицательного эффекта масштаба производства:

✓ *снижение управленческой эффективности:* чем больше фирма, тем сложнее ее управлять, медленнее принимаются решения, затрудняется контроль за выполнением решений, снижается ответственность. Так в «Экономиксе» описана ситуация с гигантской корпорацией «Дженерал моторс», которая включает в себя пять крупнейших автомобилестроительных предприятий: «Шевроле», «Бьюик», «Понтиак», «Кадиллак», «Олдсмобил». По словам одного из управляющих «Шевроле»: «„Шевроле” – такое гигантское чудовище, что можно сколько угодно дергать его за хвост, но еще многие месяцы на другом его конце ничего не произойдет. Оно настолько огромное, что по-настоящему управлять им нет никакой возможности»;

✓ *усложнение трудовых отношений:* возникают трудности между руководством и рабочими (на крупном предприятии более влиятельный профсоюз и рабочие могут добиваться выполнения своих требований);

✓ *увеличение издержек сбыта:* крупным фирмам приходится осваивать отдаленные рынки, а это требует больших транспортных затрат и затрат на рекламу.

С появлением отрицательного эффекта масштаба производства средние общие издержки начинают расти, что вызывает уменьшение экономической прибыли.

Постоянный эффект масштаба возникает, когда рост объема производства пропорционален росту объема используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются, т. е. не зависят от размера предприятия, и кривая средних долгосрочных издержек параллельна оси объема выпуска (см. рисунок 57 – второй участок). Постоянная отдача от масштаба возникает, когда положительный эффект исчерпывается довольно быстро, а отрицательный не вступил в силу, пока не достигнуты значительные объемы производства.

Пример 5. Определите характер эффекта масштаба, если общие издержки задаются следующей формулой: $LTC = 2Q + 1500$.

Решение: чтобы определить характер эффекта масштаба, надо оценить характер кривой долгосрочных средних издержек.

$$LAC = LTC/Q; LAC = (2Q + 1500)/Q = 2 + 1500/Q.$$

Так как функция долгосрочных средних издержек является обратной пропорциональностью, графиком является ветвь гиперболы, то для любого объема выпуска долгосрочные средние издержки сокращаются. Следовательно, имеет место положительный эффект масштаба.

Ответ: положительный эффект масштаба.

10.3 Доход и прибыль. Виды дохода и прибыли

Непосредственной целью и конечным результатом деятельности коммерческой фирмы является получение дохода и прибыли, достаточных для ее функционирования как субъекта хозяйствования. В экономической теории доходы связаны со стоимостью и ее денежным выражением.

Доход фирмы (валовой доход) – это поток денежных поступлений от выручки за реализованную продукцию и внереализационные мероприятия (т. е. производственные операции: проценты по вкладам, дивиденды, доходы от ценных бумаг, валютных операций, за вычетом пени, штрафов и др.). Основным доходом фирмы формируется в виде выручки (TR), величина которой зависит от цены и количества реализованной продукции.

Рассмотрим виды дохода фирмы, которая только реализует продукцию.

Виды дохода:

1. Общий (валовой) доход (TR) – денежная выручка от реализации произведенной продукции, определяется как произведение цены единицы продукции и ее количества:

$$TR = P \times Q, \quad (42)$$

где P – цена единицы товара;

Q – количество реализованного товара.

2. Средний доход (ATR) – выручка от реализации единицы продукции. Определяется по формуле

$$ATR = TR/Q. \quad (43)$$

Если фирма реализует всю продукцию по одинаковой цене, то средний доход равен рыночной цене продукции.

3. Предельный доход (MR) – приращение дохода в результате продажи дополнительной единицы выпущенной продукции:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q, \quad (44)$$

где ΔTR – приращение совокупного дохода;

ΔQ – приращение выпуска продукции.

Если совокупный доход задан непрерывной дифференцируемой функцией, то при бесконечно малом приращении выпуска предельный доход равен производной функции совокупного дохода:

$$MR = TR'(Q). \quad (45)$$

Пример 3. Бабушка выращивает на даче клубнику. Одно ведро продает по сложившимся на рынке ценам за 100 тыс. р. Если урожай хороший, и она соберет сразу несколько ведер, то в целях экономии времени она продает клубнику оптом. Данные о совокупной выручке представлены в таблице 33. Рассчитайте средний и предельный доход от реализации клубники.

Таблица 33 – Совокупная выручка от реализации клубники

Q, ведро	1	2	3
TR, тыс. р.	100	190	270

Решение: для определения среднего и предельного дохода воспользуемся формулами (43) и (44) соответственно и результат занесем в таблицу 34.

Таблица 34 – Общий, средний и предельный доход от реализации клубники

Q, ведро	TR, тыс. р.	AR, тыс. р.	MR, тыс. р. ($\Delta Q=1$)
1	100	$100:1 = 100$	100
2	190	$190:2 = 95$	$190 - 100 = 90$
3	270	$270:3 = 90$	$270 - 190 = 80$

Динамика совокупной выручки зависит от эластичности спроса (см. тему 7). При эластичном спросе снижение цены увеличивает совокупную выручку продавца (предельная выручка положительна), а при неэластичном спросе снижение цены снижает совокупную выручку продавца (предельная выручка отрицательна).

Прибыль выступает источником развития фирмы, формирует спрос на инвестиционные товары, определяет границы предложения товаров в краткосрочном и долгосрочном периоде, является одним из основных показателей эффективности работы предприятия.

Прибыль (π) – разность между валовым доходом (TR) и валовыми издержками (ТС):

$$\pi = TR - TC. \quad (46)$$

Виды прибыли:

1. Экономическая – разность между доходом фирмы и экономическими издержками.

2. Бухгалтерская – прибыль по бухгалтерским документам без учета издержек самого предпринимателя, т. е. разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками.

3. Чистая – прибыль после выплаты налогов и других платежей.

4. Общая (валовая) – сумма прибыли, полученная за определенный период от производственной и непроизводственной деятельности предприятия и зафиксированная в его бухгалтерском отчете.

Различия в величине бухгалтерских и экономических издержек приводят к количественному несовпадению бухгалтерской и экономической прибыли. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину неявных издержек и нормальной прибыли.

В рыночном механизме используются и другие виды прибыли:

1. Предельная прибыль – прибыль от производства и реализации дополнительной единицы продукции, или разница между предельной выручкой и предельными издержками.

2. Максимальная прибыль – наибольшая прибыль от сравнения совокупного дохода и совокупных издержек.

3. Монопольная прибыль – прибыль фирмы-монополиста, получаемая на основе ограничения конкуренции.

Прибыль как конечный результат функционирования производства является важным элементом взаимоотношения всех субъектов микроэкономики и выполняет важные функции.

Функции прибыли:

✓ **учетная** (состоит в необходимости контроля общественно необходимых затрат труда для обеспечения общественного воспроизводства);

✓ **распределительная** (предполагает первичное распределение прибыли и формирование различных денежных фондов для их дальнейшего использования (перераспределения) в целях обеспечения функционирования государства, решения экономических и социальных проблем общества);

✓ **стимулирующая** (обеспечивает снижение издержек производства, повышение качества продукции, внедрение инноваций и др.).

Прибыль совершает кругооборот, в котором выделяют производство, распределение и использование.

На производство (увеличение) прибыли влияют такие факторы, как объем производства и продаж, уровень цены и издержек, факторы увеличения внереализационных доходов.

Распределение прибыли идет по *трем основным направлениям*:

✓ в бюджет и внебюджетные фонды;

✓ на погашение кредитов и уплату процентов по ним;

✓ на нужды предприятия, на накопление и потребление. Накопление включает пополнение уставного и оборотного капитала, формирование инвестиционного и резервного фонда, фонда производственного и социального развития. Потребление предполагает создание соответствующего фонда для экономического стимулирования и удовлетворения социальных нужд работников.

Пример 4. Рассчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль фирмы по следующим данным: общая выручка фирмы 600 ден. ед. За сырье фирма заплатила 100 ден. ед., оплата труда составила 300 ден. ед. Неполученные проценты на денежный капитал 20 ден. ед., неполученная рента за аренду помещения 30 ден. ед., менеджер оценивает свой талант в 100 ден. ед.

Решение: 1) найдем бухгалтерские издержки, т. е. явные издержки фирмы. Это сумма расходов фирмы на сырье и зарплату: $100 + 300 = 400$ ден. ед.;

2) экономические издержки – это сумма бухгалтерских издержек и всех полученных денежных средств, т. е. $400 + 20 + 30 + 100 = 550$ ден. ед.;

3) бухгалтерская прибыль равна: $600 - 400 = 200$ ден. ед.;

4) экономическая прибыль: $600 - 550 = 50$ ден. ед.

Ответ: 200 ден. ед.; 50 ден. ед.

Для определения оптимального объема выпуска фирма должна рассчитать, какой валовой доход и какие валовые издержки будет иметь фирма при увеличении производства на единицу продукции.

Пока предельный доход превышает предельные издержки, а валовой доход – валовые издержки, увеличение объема производства приносит экономическую прибыль.

Вопросы для повторения темы

1. Какие виды издержек вы знаете?
2. В чем заключается различие между внешними и внутренними издержками (покажите на примерах)?
3. Перечислите внешние и внутренние издержки учебы в университете.
4. Определите издержки предприятия в краткосрочном периоде.
5. Изобразите графики издержек в краткосрочном периоде и объясните свойства графиков.
6. Какие издержки существуют в долгосрочном периоде?
7. Что такое эффект масштаба? Когда он действует?
8. Какие факторы способствуют возникновению положительного и отрицательного эффекта масштаба?
9. Какие отрасли промышленности или сферы услуг имеют обычно больший эффект масштаба? Почему?
10. Что такое доход предприятия? В чем разница между доходом и выручкой? Какие виды дохода рассматривает экономическая теория?
11. Что такое прибыль предприятия? Какие виды прибыли рассчитывает предприятие?
12. В чем различие бухгалтерской и экономической прибыли? Какое значение имеет экономическая прибыль в качестве показателя деятельности предприятия?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите, к каким видам издержек относятся следующие расходы предприятия: а) реклама продукции; б) оплата сырья; в) оплата процента по кредиту; г) налог на недвижимость; д) оплата труда управленческого персонала; е) страховые взносы; ж) оплата труда рабочих; з) амортизационные отчисления; и) налог с продаж; к) арендная плата; л) оплата транспортных услуг.
2. По данным таблицы 35 рассчитайте все виды издержек фирмы в краткосрочном периоде.

Таблица 35 – Совокупные издержки фирмы в краткосрочном периоде

Q, шт.	0	1	2	3	4
ТС, р.	60	130	180	230	300

3. $MC(10) = 10$; $ATC(9) = 5$. Найдите $ATC(10)$.
4. $TC(10) = 52$; $ATC(9) = 5,3$; $MC(9) = 5$. Найдите $MC(10)$ и $TC(8)$.
5. Функция общих издержек в краткосрочном периоде имеет следующий вид: $TC = 400 + 5Q^2 + Q^2$. Определите функции средних и предельных издержек.
6. Функция зависимости общей выручки (TR) от объема выпуска (Q) имеет следующий вид: $TR = 10Q - Q^2 + 2Q^3$. Каким будет значение MR при $Q = 5$?
7. Иван Иванович хочет основать свое дело, организовав в своем гараже шиномонтажную мастерскую. Для этого он думает нанять одного помощника, расходы на оплату труда которого составят 6 тыс. усл. ед. в год. Кроме того,

ему надо закупить на весь год материалы стоимостью 14 тыс. усл. ед. Для этого он должен израсходовать весь свой стартовый капитал в сумме 14 тыс. усл. ед. Также необходимо приобрести оборудование на сумму 10 тыс. усл. ед., срок службы которого составляет 5 лет. Чтобы финансировать покупку оборудования, нужно взять в банке кредит на 5 лет под 25 % годовых. Процент по вкладам в том же банке равен 20 %. Через 5 лет оборудование будет ликвидировано, т. е. ликвидационная стоимость равна нулю. Стоит ли Ивану Ивановичу открывать мастерскую, если ему предложили сдать гараж в аренду за 2 тыс. усл. ед. в год? Кроме этого он имеет работу инженера с годовой оплатой, эквивалентной 7 тыс. усл. ед. в год. Рассчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль планируемого предприятия, если по оценке экспертов ожидаемая выручка равна 30 тыс. усл. ед. в год.

8. Заполните таблицу 36 по известным данным об издержках.

Таблица 36 – Издержки в краткосрочном периоде

Q	TC	AFC	VC	ATC	MC
1				150	
2		60			26
3			78		
4	216				

Задания для самостоятельной домашней работы

1. $VC(10) = 200$; $AFC(10) = 12$. Определите $ATC(10)$.

2. Владелец фирмы выплатил наемным работникам 40 тыс. ден. ед. Плата процентов за кредит составила 90 тыс. ден. ед. Амортизационные отчисления – 45 тыс. ден. ед. Затраты на сырье, отопление, освещение, ремонт и другие выплаты – 35 тыс. ден. ед. Совокупный доход фирмы составил 300 тыс. ден. ед. Владелец фирмы мог бы сам устроиться наемным работником в другую фирму и получал бы там 50 тыс. ден. ед. От вложений своего капитала в другое предприятие владелец фирмы мог бы получать 20 тыс. ден. ед. Определите: бухгалтерские и экономические издержки; бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Раздел 4. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 11. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Для граждан гораздо важнее,
когда процветает все государство
в целом, а не когда отдельные лица
преуспевают, целое же разрушается.*

Фукидид,
древнегреческий историк

11.1 Понятие национальной экономики

Центральное место в изучении макроэкономики принадлежит понятию «национальная экономика».

Национальная экономика – это исторически сложившаяся система общественного воспроизводства страны, взаимосвязанная совокупность отраслей, видов производства и территориальных комплексов, охватывающая все формы общественного труда.

Основу национальной экономики составляют предприятия, фирмы, организации, домашние хозяйства, объединенные экономическими взаимоотношениями.

Основные цели национальной экономики:

- ✓ *экономический рост* (высокий темп роста объема производства);
- ✓ *стабильность цен* (регулирование цен, т. к. низкие цены хороши для потребителя, но лишают стимула производителя, а высокие цены стимулируют производителя, но снижают покупательскую способность);
- ✓ *высокий уровень занятости* (обеспечение в стране естественного уровня безработицы, т. е. все желающие получить работу должны находить ее);
- ✓ *экономическая безопасность* (безопасность занятий любым законным видом деятельности);
- ✓ *экономическое равенство* (равные возможности всех жителей страны в получении образования и работы);
- ✓ *сохранение внешнеторгового баланса* (достижение относительного равновесия между экспортом и импортом страны, а также стабильности обменного курса национальной валюты на валюты других стран);
- ✓ *экономическая свобода* (свобода выбора любого законного вида деятельности);
- ✓ *экономическая эффективность* (результативность производства, т. е. достижение максимального результата при минимальных затратах).

Характер и способ достижения целей национальной экономики зависят от типа экономической системы и специфики данной национальной экономики. Цели определяют государственную экономическую политику. В зависимости от ситуации, складывающейся в национальной экономике, приоритетность целей может быть разная, у одного государства – это достижение полной занятости и экономического роста, у другого – это достижение стабильного уровня цен.

Национальная экономика состоит из ряда крупных сфер: материальное и нематериальное производство, непроектируемая сфера.

Материальное производство – важнейшая составная часть национальной экономики – создание средств производства и предметов потребления.

В материальное производство входят такие отрасли, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и др. В экономической теории выделяют в материальной сфере предприятия по производству средств производства (группа «А» или I подразделение в статистических отчетах) и

предприятия по производству предметов потребления (группа «Б» или II подразделение в статистических отчетах).

Нематериальное производство – создание нематериального продукта (научные знания, информация, произведения литературы, искусства, кино, театр, образование, здравоохранение и др.).

Непроизводственная сфера – армия, судебные и юридические органы, религиозные учреждения и т. д.

Структура национальной экономики – устойчивое количественное соотношение между ее составными частями.

Различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную структуры и инфраструктуру национальной экономики.

Воспроизводственная структура – это деление на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и воспроизводят потоки товаров и услуг. В экономике каждой страны выделяют три группы воспроизводственной структуры: домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство.

Социальная структура – деление экономики на секторы по группам предприятий, населения, видам труда и др. Важное значение имеет деление национальной экономики на секторы в соответствии с формами собственности на средства производства.

Отраслевая структура – деление национальной экономики на отрасли. В отраслевой структуре выделяют крупные народнохозяйственные отрасли: промышленность, сельское хозяйство, наука и др. Отраслевая структура играет в национальной экономике важную роль, т. к. именно по отраслям осуществляется планирование и прогнозирование, происходит учет статистических данных. Об отраслевой структуре можно судить по доле отраслей в национальном доходе страны.

Территориальная структура – деление национальной экономики на экономические районы с учетом размещения производительных сил на территории страны.

Инфраструктура – это отрасли, обслуживающие производство. К ним относятся шоссейные и железные дороги; энерго-, газо-, водоснабжение; связь и др.

Структура любой экономики имеет тенденцию к усложнению под воздействием НТП, расширения и углубления разделения труда, специализации производства, возникновения новых видов производства и др.

Особенностью структуры национальной экономики Республики Беларусь является то, что она сложилась в условиях бывшего СССР и поэтому содержит все специфические черты разделения труда между республиками в едином народнохозяйственном комплексе страны. Для нее характерны высокая степень концентрации металлообрабатывающих предприятий, сборочных производств, предприятий химической промышленности, отличающихся высокой металлоемкостью, энергоемкостью и т. д. Республика Беларусь фактически представляла собой «сборочный цех» бывшего Союза и поэтому для нормальной работы

предприятий необходимы постоянные поставки комплектующих изделий из других стран. Для Республики Беларусь характерна высокая доля сельского хозяйства, предприятия которого специализируются на производстве зерна, мяса, молока, льна, картофеля и др.

11.2 Валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД). Методы подсчета

Показатели объема национального продукта, их динамика являются чутким барометром, отражающим состояние экономики. Попытки измерить национальный продукт предпринимались очень давно. К первым из них относятся таблицы французского экономиста Ф. Кенэ (1758 г.). В разных экономиках, относящихся к разным экономическим системам, существуют разные методы подсчета объема национального продукта. В странах с рыночной экономикой его объем определяют по системе национальных счетов (СНС) во всех отраслях народного хозяйства. В странах с плановой экономикой принято считать национальный продукт, производимый только в сфере материального производства.

Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных статистических показателей, представленных в виде таблиц и счетов, характеризующих результаты экономической деятельности страны.

СНС – это определенный способ упорядочения информации об экономических операциях, совершаемых хозяйственными субъектами в процессе общественного воспроизводства. **Система национальных счетов** – это специальные балансы, в которых отражены, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой, их использование (принцип двойной записи).

☺ Это интересно

Впервые, в 1945 г. принципы СНС были приведены в операционный вид и опубликованы в «Белой книге». Возникшие проблемы сопоставления на практике макроэкономических показателей экономики различных стран предопределило необходимость стандартизации и унификации национальных счетов. В 1953 г. создается первый стандарт СНС. В ООН стандарт был принят под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». В 1968 г. была принята новая версия международного стандарта СНС («Синяя книга»), просуществовавшая до 1993 г. Она включала: сводные счета (производство, потребление, использование капитала); счета доходов и расходов; счета финансирования капитальных затрат. Во втором стандарте СНС была важная особенность – разделение по секторам. В 1993 г. была выработана третья версия международной СНС. Ныне действующая система появилась в 2008 г. Она включает все сферы производства за исключением разве что некоторых бытовых услуг, учитывать которые практически невозможно. Таким образом СНС – это бухгалтер всей страны.

К показателям, связанным с СНС, относят: валовой внутренний продукт (ВВП); валовой национальный доход (ВНД); валовой национальный располагаемый доход; конечное потребление; валовое накопление; национальное сбережение; чистое кредитование и чистое заимствование; национальное богатство; сальдо внешней торговли.

В учебниках одним из показателей СНС указывается валовой национальный продукт. **Валовой национальный продукт (ВНП)** – стоимость в рыночных ценах конечной продукции, произведенной национальными производителями как внутри страны, так и за рубежом в течение года. Однако согласно Рекомендациям ООН по расчету системы национальных счетов от 1993 г. показатель «валовой национальный продукт» был заменен показателем «**валовой национальный доход**» – это величина всех доходов, полученных резидентами данной страны как внутри страны, так и за ее пределами. Если ВНП превышает ВВП, значит жители данной страны получают за границей больше, чем иностранцы зарабатывают в данной стране. Если ВНП меньше ВВП, значит иностранцы зарабатывают в данной стране больше, чем жители данной страны получают за границей.

Главным показателем СНС является *валовой внутренний продукт*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

При определении ВВП используется территориальный принцип, в соответствии с которым ВВП создается факторами производства, находящимися на территории страны, независимо от того, кому они принадлежат. При подсчете ВНП используется национальный принцип, в соответствии с которым ВНП создается факторами производства, находящимися в собственности граждан страны, независимо от территории, где они находятся. То есть чтобы получить ВНП, надо к ВВП прибавить поступления от факторов производства, находящихся за границей, и отнять поступления от иностранных факторов производства, находящихся на территории страны. Обычно различия между ВВП и ВНП в развитых странах незначительные, около 2 %.

Впервые это понятие было предложено в 1934 г. С. Кузнецом.

Проанализируем каждое слово определения ВВП:

«...рыночная...». В стоимость ВВП включаются только официальные рыночные сделки, т. е. которые прошли через процесс купли-продажи и были официально зарегистрированы. Поэтому в ВНП не включается: а) труд на себя (человек сам строит себе дом, вяжет свитер, ремонтирует квартиру, мастер сам себе чинит телевизор или автомобиль, парикмахер делает себе прическу); б) труд на безвозмездной основе (дружеская помощь соседу починить забор, приятелю сделать ремонт, знакомому довезти до аэропорта); в) стоимость товаров и услуг, производимых «теневой экономикой». Хотя продажа продукции, произведенной подпольно, является рыночной сделкой, однако она официально не регистрируется и не фиксируется налоговыми органами. Объем производства этого «сектора» экономики составляет в развитых странах от трети до половины совокупного выпуска. Под теневой экономикой понимаются те виды производств и деятельности, которые официально не зарегистрированы и не учитываются национальными статистическими и налоговыми службами. К те-

невой экономике, таким образом, относятся не только незаконные виды деятельности (наркобизнес, подпольные притоны и игорные дома), но и вполне легальные виды, прибыль от которых, однако, укрывается от уплаты налогов.

«...стоимость...». ВВП измеряет совокупный объем производства в денежном выражении, т. е. в стоимостной форме. Деньги служат измерителем стоимости всех товаров, позволяющим оценить, соизмерить ценности всех производимых экономикой разнообразных видов товаров и услуг.

«...конечных...». Вся продукция, производимая экономикой делится на конечную и промежуточную. **Конечная продукция** – это продукция, которая идет в конечное потребление, и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. **Промежуточная продукция** идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относится сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Так, например, мясо, купленное домохозяйкой для борща, является конечным продуктом, т. к. пошло в конечное потребление, а мясо, купленное рестораном «МакДональдс» – промежуточным, т. к. будет подвергнуто переработке и вложено в чизбургер, который и будет в данном случае конечным продуктом. **Все перепродажи (продажи поддержанных вещей)** также не включаются в ВВП, поскольку их стоимость уже была однажды учтена в момент их первой покупки конечным потребителем. В ВВП включается только стоимость конечной продукции с тем, чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль.

«...товаров и услуг...». Все, что не является товаром или услугой, не включается в ВВП. Те платежи, которые делаются не в обмен на товары и услуги, не учитываются в стоимости ВВП. К таким платежам относятся **трансфертные выплаты и непроизводительные (финансовые) сделки**. Трансфертные платежи делятся на частные и государственные и представляют собой как бы подарок. К **частным трансфертам** относятся, в первую очередь, выплаты, которые родители делают детям, дары, которые друг другу делают родственники и т. п. **Государственные трансферты** – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий. Трансферты не включаются в стоимость ВВП, во-первых, по причине того, что за трансфертами не стоит оплата ни товара, ни услуги, т. е. в результате этой выплаты не происходит изменение величины ВВП (не производится ничего нового, и совокупный доход лишь перераспределяется), и во-вторых, чтобы избежать двойного счета, поскольку трансфертные платежи включаются в потребительские расходы домохозяйств (это часть их располагаемого дохода) и в инвестиционные расходы фирм (в качестве субсидий). **К финансовым сделкам относится купля и продажа ценных бумаг (акций и облигаций) на фондовом рынке.** Поскольку за ценной бумагой также не стоит оплата ни товара, ни услуги, эти сделки не изменяют величину

ВВП и являются результатом перераспределения средств между экономическими агентами. При этом следует иметь в виду, что выплата доходов по ценным бумагам обязательно включается в стоимость ВВП, поскольку является платой за экономический ресурс, т. е. факторным доходом, частью национального дохода.

«...произведенных в экономике (внутри страны)...». Это утверждение важно для того, чтобы понять отличие показателя валового внутреннего продукта – ВВП – от валового национального продукта – ВВП.

«...в течение одного года...». В соответствии с этим условием все товары, произведенные в предыдущие годы, десятилетия, эпохи не учитываются при подсчете ВВП, поскольку они уже были учтены в стоимости ВВП соответствующих лет. Поэтому, чтобы избежать двойного счета, в ВВП включается только стоимость объема производства данного года.

Методы измерения валового внутреннего продукта (ВВП):

- 1) по расходам (метод конечного использования);
- 2) по доходам (распределительный метод);
- 3) по добавленной стоимости (производственный метод).

ВВП «ПО РАСХОДАМ»

ВВП, подсчитанный по расходам, представляет собой *сумму расходов всех макроэкономических агентов*, поскольку в данном случае учитывается, кто выступил конечным потребителем произведенных в экономике товаров и услуг, кто израсходовал средства на их покупку. При подсчете ВВП по расходам используется следующая формула:

$$GDP = C + I + G + N_x, \quad (47)$$

где C – потребительские расходы (расходы домохозяйств);

I – инвестиционные расходы (расходы фирм);

G – расходы государства (государственные закупки товаров и услуг);

N_x или X_n – расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт).

Формула (47) называется основным макроэкономическим тождеством.

Потребительские расходы (C) – это *расходы домохозяйств на покупку товаров и услуг*. Они составляют от 2/3 до 3/4 совокупных расходов, являются основным компонентом совокупных расходов и **включают**: *расходы на текущее потребление*, т. е. на покупку товаров краткосрочного пользования (к такому относятся товары, служащие менее одного года, но следует, однако, заметить, что вся одежда, независимо от срока ее действительного использования – один день или пять лет – относится к текущему потреблению); *расходы на товары длительного пользования*, т. е. товары, служащие более одного года (к ним относятся мебель, бытовая техника, автомобили, яхты, личные самолеты, **при этом исключение составляют расходы на покупку жилья, которые считаются не потребительскими, а инвестиционными расходами домохозяйств**); *расходы на услуги* (современную жизнь невозможно представить себе без наличия большого спектра услуг, причем доля расходов на услуги в общей сумме потребительских расходов постоянно возрастает).

Инвестиционные расходы (I) – это расходы фирм на покупку инвестиционных товаров. Под инвестиционными товарами понимаются товары, увеличивающие запас капитала. Инвестиционные расходы включают:

✓ инвестиции в основной капитал, которые состоят из расходов фирм на покупку оборудования и промышленное строительство (промышленные здания и сооружения);

✓ инвестиции в жилищное строительство (расходы домохозяйств на покупку жилья);

✓ инвестиции в запасы (товарно-материальные запасы включают в себя запасы сырья и материалов, необходимые для обеспечения непрерывности процесса производства; незавершенное производство, что связано с технологией производственного процесса; запасы готовой (произведенной фирмой), но еще не проданной продукции).

☺ *Это интересно*

Инвестиции в основной капитал и инвестиции в жилищное строительство составляют *фиксированные инвестиции*. Инвестиции в запасы представляют собой *изменяющуюся часть инвестиций*, и при подсчете по расходам в ВВП включается не величина самих товарно-материальных запасов, а величина изменения запасов, которое произошло в течение года. Если величина запасов увеличилась, то ВВП увеличивается на соответствующую величину, поскольку это означает, что в данном году были сделаны дополнительные инвестиции, увеличившие запасы. Если величина запасов уменьшилась, что означает, что в данном году была продана продукция, произведенная и пополнившая запасы в предыдущем году, следовательно, ВВП данного года следует уменьшить на величину сокращения запасов. Таким образом, инвестиции в запасы могут быть как положительной, так и отрицательной величиной.

При подсчете ВВП по расходам под инвестициями понимают валовые внутренние частные инвестиции. **Валовые частные внутренние инвестиции** (I_{gross}) представляют собой *совокупные инвестиции, включающие в себя как восстановительные инвестиции (амортизацию A), так и чистые инвестиции (I_{net}):*

$$I_{gross} = A + I_{net}. \quad (48)$$

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала носит название восстановительных инвестиций или амортизации. В системе национальных счетов они фигурируют под названием «capital consumption allowances», что можно перевести как «стоимость потребленного капитала» или «потребление основного капитала» в экономике. Таким образом, деление инвестиций на чистые инвестиции и амортизацию имеет отношение только к основному капиталу. Инвестиции в запасы – это чистые инвестиции. Чистые инвестиции – это дополнительные инвестиции, увеличивающие размеры капитала фирм. Значение чистых инвестиций состоит в том, что они являются основой расширения производства, роста объема выпуска. Если в экономике есть чистые инвестиции $I_{net} > 0$, т. е. валовые инвестиции превышают амортизацию (восстановительные инвестиции $I_{gross} > A$), то это означает, что в каждом следующем году реальный объем производства будет выше, чем в предыдущем. Если валовые инвестиции равны амортизации $I_{gross} = A$, т. е. $I_{net} = 0$, то это ситуация так называемого «нулевого» роста, когда в экономике в каждом следующем году производится столько же, сколько в предыдущем. Если же чистые инвестиции отрицательны $I_{net} < 0$, то в экономике не обеспечивается даже возмещение износа капитала $I_{gross} < A$. Это «падающая» экономика, т. е. экономика, находящаяся в состоянии глубокого кризиса.

ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ = чистые инвестиции в основной капитал + чистые инвестиции в жилищное строительство + инвестиции в запасы.

ВАЛОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ = чистые инвестиции + амортизация (стоимость потребленного капитала).

В инвестиционные расходы в системе национальных счетов включаются только **частные инвестиции**, т. е. *инвестиции частных фирм (частного сектора)*, и *не включаются государственные инвестиции*, которые являются частью государственных закупок товаров и услуг.

Следует также иметь в виду, что в этом компоненте совокупных расходов учитываются только внутренние инвестиции, т. е. инвестиции фирм-резидентов в экономику данной страны. Зарубежные инвестиции фирм-резидентов и инвестиции иностранных фирм в экономику данной страны включаются в такой компонент совокупных расходов как чистый экспорт. Если величина чистого экспорта отрицательная, то это соответствует тому, что чистые зарубежные инвестиции отрицательны. Если чистый экспорт положителен, то величина чистых зарубежных инвестиций положительна.

Третий элемент совокупных расходов – **государственные закупки товаров и услуг (G)**, которые включают:

✓ государственное потребление (расходы на содержание государственных учреждений и организаций, обеспечивающих регулирование экономики, безопасность и правопорядок, политическое управление, социальную и производственную инфраструктуру, а также оплату услуг (жалование) работников государственного сектора);

✓ государственные инвестиции (инвестиционные расходы государственных предприятий).

☺ *Это интересно*

Следует отличать понятия «государственные закупки товаров и услуг» и «государственные расходы». Последнее включает в себя также трансфертные платежи и выплаты процентов по государственным облигациям, которые, как уже отмечалось, не учитываются в ВВП, поскольку не являются ни товаром, ни услугой, предоставляются не в обмен на товары и услуги и являются результатом перераспределения совокупного дохода.

Последним элементом совокупных расходов является **чистый экспорт (X_n)**. Он *представляет собой разницу между доходами от экспорта (E_x) и расходами по импорту (I_m) страны и соответствует сальдо торгового баланса*: $X_n = E_x - I_m$.

ВВП «ПО ДОХОДАМ»

Вторым методом расчета ВВП является распределительный метод или метод расчета по доходам. В этом случае *ВВП рассматривается как сумма доходов собственников экономических ресурсов (домохозяйств), т. е. как сумма факторных доходов*. Факторными доходами являются:

1. Заработная плата и жалование служащих частных фирм (w), представляющая собой доход от фактора «труд», т. е. оплату услуг труда, и включающая все формы вознаграждения за труд, в том числе основную заработную плату, премии, все виды материального поощрения, оплату сверхурочных работ и т. п. (жалование государственных служащих не включается в этот показатель, т. к. оно выплачивается из средств государственного бюджета (доходов бюджета) и является частью государственных закупок, а не факторным доходом).

2. Арендная плата или **рента** (R) – доход от фактора «земля», включает в себя платежи, полученные владельцами недвижимости (земельных участков, жилых и нежилых помещений, при этом, если домовладелец не сдает в аренду принадлежащие ему помещения, то в системе национальных счетов при подсчете по доходам в ВВП учитываются доходы, которые мог бы получать этот домовладелец, если бы он предоставлял эти помещения в аренду; подобные вмененные доходы носят название «условно начисленная арендная плата» и включаются в общую сумму рентных платежей).

3. Процентные платежи или **процент** (r), являющиеся доходом от капитала, платой за пользование капиталом, используемым в процессе производства (в сумму процентных платежей включаются проценты, выплаченные по облигациям частных фирм, но не включаются проценты, выплаченные по государственным облигациям (так называемое «обслуживание государственного долга»), поскольку государственные облигации выпускаются не с производственными целями, а с целью финансирования дефицита государственного бюджета).

4. Прибыль (π), т. е. доход от фактора «предпринимательские способности». В системе национальных счетов прибыль делится на две части в соответствии с организационно-правовой формой предприятий:

✓ прибыль некорпоративного сектора экономики, включающего единоличные (индивидуальные) фирмы и партнерства (этот вид прибыли носит название «доходы собственников»);

✓ прибыль корпоративного сектора экономики, основанного на акционерной форме собственности (акционерном капитале) (этот вид прибыли называется «прибыль корпораций»). Прибыль корпораций делится на три части: 1) налог на прибыль корпораций (выплачивается государству); 2) дивиденды (распределяемая часть прибыли), которые корпорация выплачивает акционерам; 3) нераспределенная прибыль корпораций, остающаяся после расчетов фирмы с государством и владельцами акций и служащая одним из внутренних источников финансирования чистых инвестиций, что является для корпорации основой для расширения производства, а для экономики в целом – основой экономического роста.

Кроме факторных доходов в ВВП, подсчитанный методом потока доходов, включаются два элемента, не являющиеся доходами собственников экономических ресурсов:

- **косвенные налоги на бизнес** (T);

☺ *Это интересно*

Налог – это принудительная выплата домохозяйством или фирмой определенной суммы денег государству не в обмен на товары и услуги. Налоги делятся на прямые и косвенные. К прямым налогам относятся налоги на доход, наследство, имущество. Налогоплательщик и налогоноситель при этом является одним и тем же экономическим агентом. Косвенные налоги – это часть цены товара или услуги. Особенностью косвенных налогов является то, что их оплачивает покупатель товара или услуги, а выплачивает государству фирма, которая их произвела. Таким образом, налогоплательщик и налогоноситель в этом случае – разные экономические агенты. Поскольку ВВП – это стоимостный показатель, то, как в цену

любого товара, в него включаются косвенные налоги, которые при подсчете ВВП необходимо добавить к сумме факторных доходов.

- **амортизация (А)**, поскольку она также включается в цену любого товара.

Таким образом для подсчета ВВП по доходам используется следующая формула:

$$Y = w + R + r + \pi + T + A, \quad (49)$$

Рассмотрим пример расчета ВВП по доходам и по расходам, приведенный в книге К. Р. Макконнелла, С. Л. Брю «Экономикс: принципы, проблемы и политика».

Пример 1. Рассчитайте ВВП по доходам и по расходам, используя данные таблицы 37.

Таблица 37 – Отчет о доходах и их распределении в экономике

<i>Статьи доходов и расходов</i>	<i>Сумма, ден. ед.</i>
1. Личные потребительские расходы	3226
2. Объем потребленного капитала	505
3. Заработная плата	2905
4. Валовые частные внутренние инвестиции	765
5. Арендная плата	20
6. Косвенные налоги на бизнес	393
7. Процент	392
8. Доход от индивидуальных вложений	325
9. Государственные закупки товаров и услуг	964
10. Дивиденды	98
11. Чистый экспорт	-93
12. Налоги на прибыли корпораций	145
13. Нераспределенные прибыли корпораций	79

Решение: 1) ВВП по расходам = $C + I + G + Nx = п.1 + п.4 + п.9 + п.11 = 3226 + 765 + 964 - 93 = 4862$ ден. ед.;

2) ВВП по доходам = $w + R + r + \pi + T + A = п.3 + п.5 + 7 + п.8 + п.10 + п.13 + п.6 + п.12 + п.2 = 2905 + 20 + 392 + 325 + 98 + 79 + 393 + 145 + 505 = 4862$ ден. ед.

Ответ: 4862 ден. ед.

ВВП «ПО ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ»

Третьим методом расчета ВВП является суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике (метод расчета по добавленной стоимости). **Добавленная стоимость** – стоимость, созданная в процессе производства, в нее не включается стоимость сырья и материалов.

Пример 2. Фирма А занимается производством шерсти. Произведенную шерсть фирма А продала фирме Б за 60 ден. ед. Фирма Б из этой шерсти произвела пряжу и продала ее фирме В за 100 ден. ед. Фирма В произвела костюм и продала его оптовому покупателю Г за 150 ден. ед., оптовый покупатель продал этот костюм розничному продавцу Д за 175 ден. ед. Розничный продавец продал костюм потребителю за 200 ден. ед. Рассчитайте добавленную стоимость.

Решение: запишем все данные в виде таблицы 38.

Таблица 38 – Расчет добавленной стоимости

<i>Фирмы</i>	<i>Цена продажи, ден. ед.</i>	<i>Добавленная стоимость, ден. ед.</i>
А	60	60
Б	100	40
В	150	50
Г	175	25
Д	200	25
<i>Итого (сумма продаж):</i>	<i>685</i>	<i>200</i>

Из таблицы 38 видно, что общая стоимость содержит значительный повторный счет – 200 ден. ед. Поэтому в ВВП войдет добавленная стоимость, равная 200 ден. ед, или стоимость конечного продукта – костюма.

В ВВП, рассчитанный по производственному методу, войдут и чистые косвенные налоги (в СНС – это налоги на производство и импорт, уплачиваемых предприятием, за вычетом субсидий, получаемых ими от государства на производство и импорт).

Недостаток исчисления ВВП по производственному методу состоит в том, что он не учитывает всю произведенную продукцию, потому что не вся она попадает на рынок (работа домашних хозяек, самообслуживание, «теневая экономика»). Объем теневой экономики достигает значительных размеров: от 3 до 25 %.

☺ *Это интересно*

Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) осуществляет оценку ВВП всеми методами (производственным методом, методом формирования ВВП по источникам доходов и методом использования доходов). По первой оценке объем ВВП в январе–феврале 2015 г. составил в текущих ценах 122 трлн р. и снизился по сравнению с январем–февралем 2014 г. в сопоставимых ценах на 0,6 %.

Ежемесячная оценка ВВП осуществляется производственным методом в соответствии с Постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь №279 от 27.12.2010 г. и изменениями и дополнениями, внесенными постановлениями Белстата №55/1 от 31.05.2012 г., №24 от 18.02.2014 г.

Стоимостная оценка национального продукта невозможна без учета уровня цен. Для проведения достоверного макроэкономического анализа используют базовые цены, т. е. цены в базовом году, и реальные цены. Поэтому и различают реальный ВВП и номинальный ВВП.

Номинальный ВВП – объем конечного производства товаров и услуг, определенный в ценах текущего года.

Реальный ВВП – тот же объем конечного производства товаров и услуг, определенный в ценах базового года (в сопоставимых ценах).

Фактический ВВП – это ВВП при неполной занятости, который отражает реализованные возможности экономики.

Потенциальный ВВП – это ВВП при полной занятости, он отражает потенциальные возможности экономики.

Пример 3. В экономике производятся яблоки и апельсины. По данным таблицы 39 рассчитайте номинальный и реальный ВВП 2014 г. при базовом 2000 г.

Таблица 39 – Данные производства в экономике

<i>Продукция</i>	<i>Количество, т</i>	<i>Цена в 2000 г., р.</i>	<i>Цена в 2014 г., р.</i>
Яблоки	4	25	400
Апельсины	10	40	1250

Решение: чтобы рассчитать ВВП, надо цену каждого товара умножить на количество и полученные произведения сложить.

$$\text{ВВП}_{\text{ном}} = 400 \times 4 + 1250 \times 10 = 14100 \text{ р.};$$

$$\text{ВВП}_{\text{реал}} = 25 \times 4 + 40 \times 10 = 500 \text{ р.}$$

Ответ: 14100 р., 500 р.

Если разделить номинальный ВВП на реальный и полученный результат умножить на 100 %, то получим **дефлятор ВВП**, который позволит определить величину инфляции в стране по сравнению с базовым годом, т. е.

$$\text{Def ВВП} = (\text{ВВП}_{\text{ном}} / \text{ВВП}_{\text{реал}}) \times 100 \%. \quad (50)$$

В примере 3 дефлятор ВВП равен: $(14100/500) \times 100 \% = 2820 \%$.

По первой оценке Национального статистического комитета Республики Беларусь индекс-дефлятор ВВП за январь–февраль 2015 г. по отношению к ценам января–февраля 2014 г. составил 119,7 %.

На основе ВВП (ВНП) рассчитываются и другие макроэкономические показатели:

1. Чистый национальный продукт (ЧНП) равен разности ВВП и амортизации (А), т. е.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А}. \quad (51)$$

2. Национальный доход (НД) – общая сумма доходов, заработанная факторами производства в экономике, равен разности ЧНП и чистых косвенных налогов на бизнес, т. е.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги}. \quad (52)$$

3. Личный доход (ЛД) – рассчитывается путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и прибавления трансфертных платежей. Необходимо также вычесть чистый процент и прибавить личные доходы, полученные в виде процента.

4. Располагаемый личный доход (РЛД) – равен разности между личным доходом и индивидуальными налогами. Используется домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

11.3 Национальное богатство. Структура национального богатства

Одну из главных ролей в формировании и развитии экономики любого государства играет национальное богатство. Национальное богатство – важ-

нейший показатель мощи национальной экономики, эффективности функционирования экономической системы, благосостояния народа. Впервые национальное богатство было рассчитано У. Петти в 1664 г. Во Франции первая оценка была произведена в 1789 г., в США – 1805 г., в России – 1864 г.

Национальное богатство – совокупность благ, которыми располагает общество на данный момент.

Структура национального богатства сложна и неоднородна. Сюда входят накопленные в результате трудовой деятельности людей материальные блага, природные ресурсы и нематериальные духовные ценности.

Для подсчета национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН используются понятия «активы» и «пассивы».

Активы – собственность субъектов в различной форме (деньги, здания, машины, оборудование, земля, акции, товарные запасы и др.).

Пассивы – это задолженность или обязательства по погашению долгов.

Собственный капитал субъекта – это разность между активами и пассивами.

На уровне национальной экономики собственный капитал – это чистые активы. Чистые активы и определяют величину национального богатства.

Чистые активы формируются из материальных, нематериальных и финансовых активов. Материальные и нематериальные активы включают воспроизводимые и невоспроизводимые активы. Воспроизводимые активы – это активы, которые могут быть восполнены в результате производственной деятельности. Невоспроизводимые – активы, которые не могут быть восполнены в процессе производства.

Состав национального богатства:

1. *Материальные активы:* земля; подземные богатства; жилые здания; производственные здания; оборудование; оборотные средства; художественные изделия (украшения, поделки и др.); исторические памятники; предметы искусства и др.

2. *Нематериальные активы:* исследования и разработки; программное обеспечение ЭВМ; литературные и другие произведения нематериальной сферы; объекты интеллектуальной собственности (патенты, авторские права) и др.

3. *Финансовые активы:* золото; наличные деньги и депозиты; ценные бумаги (кроме акций); займы; акции и другой акционерный капитал; страховые резервы; прочие счета к оплате или получению. Золото относится исключительно к активам. Все остальные виды финансовых ресурсов могут входить в состав, как активов, так и пассивов. Финансовые ресурсы относятся к активам, когда они выступают средством накопления стоимости.

Национальное богатство рассчитывается на основе балансов, которые составляют на начало и конец определенного периода. Балансы составляют в виде таблиц, в которых отражают поэлементный состав активов, обязательств и собственный капитал. Существует три вида балансов: начальный, баланс изменений активов и пассивов, заключительный баланс активов и пассивов.

Факторы увеличения национального богатства:

- ✓ рост производительности труда, увеличение объемов производства;
- ✓ экономия ресурсов;
- ✓ развитие науки, техники;
- ✓ сохранение нематериальных активов;
- ✓ увеличение финансовых активов и др.

Вопросы для закрепления темы

1. Что такое национальная экономика? Чем понятие «национальная экономика» отличается от понятия «экономическая система»?
2. Какие сферы существуют в национальной экономике? Какие подразделения имеет материальная сфера? Приведите примеры.
3. Что такое структура национальной экономики? Приведите примеры структуры национальной экономики Республики Беларусь.
4. Какие цели ставит перед собой национальная экономика?
5. Какие цели стоят перед национальной экономикой Республики Беларусь в текущей пятилетке?
6. Что такое система национальных счетов (СНС)? Из каких счетов состоит СНС?
7. Какие показатели рассчитывают по системе национальных счетов?
8. Приведите примеры конечной и промежуточной продукции.
9. Какие методы используются для расчета ВВП?
10. Почему при расчете ВВП принимают во внимание только стоимость конечной продукции?
11. В чем разница между валовыми частными внутренними инвестициями и чистыми частными инвестициями?
12. Какие из государственных расходов не учитываются в ВВП? Почему?
13. Что еще не учитывается при расчете ВВП? Почему?
14. Объясните, каким образом экспорт из Республики Беларусь и импорт в Республику Беларусь воздействуют на производство внутри страны?
15. Чем отличается реальный ВВП от номинального?
16. Какова методика расчета национального богатства?
17. Охарактеризуйте структуру национального богатства.
18. Какие факторы увеличат богатство Республики Беларусь на современном этапе?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите, учитываются ли в ВВП (по расходам) нижеприведенные расходы и, если учитываются, то чей это расход:
 - а) семья заплатила за дом, построенный три года назад;
 - б) бухгалтер заплатил портному за пошив костюма 1 500 000 р.;
 - в) государство выплатило пенсионеру 570 000 р. материальной помощи;
 - г) Минский тракторный завод закупил новое оборудование;

- д) государство увеличило зарплату учителям;
 - е) Оля сделала себе маникюр;
 - ж) студент платит за обучение в колледже 12 млн р. в год;
 - з) Иванов И. И. купил на фондовом рынке акции компании «Коммунарка» на сумму 1000 дол. США;
 - и) домохозяйка много работает, заботясь о муже и детях;
 - к) компания увеличила запасы муки и зерна на 500 млн р.;
 - л) фирма построила новый цех;
 - м) Иванов И. И. купил новую машину, сделанную в Японии;
 - н) фермер купил новый трактор;
 - о) парикмахер получил 120 000 р. в качестве оплаты за стрижку.
2. По данным таблицы 40 рассчитайте:
- а) показатели ВВП и личного располагаемого дохода;
 - б) величину сбережений потребителей.

Таблица 40 – Показатели функционирования экономики

<i>Показатели</i>	<i>Млрд р.</i>
Трансфертные платежи	4
Валовые внутренние инвестиции	16,2
Косвенные налоги на бизнес	7
Личные подоходные налоги	2,6
Чистый экспорт	1,1
Нераспределенная прибыль корпораций	2,8
Амортизация	7,9
Личные потребительские расходы	77,2
Налоги на прибыль корпораций	1,4
Взносы на социальное страхование	0,2
Государственные закупки товаров и услуг	8,5

3. Рассчитайте дефлятор ВВП страны, производящей продукцию, указанную в таблице 41, и определите состояние экономики (наличие инфляции или дефляции) в 2014 г. по сравнению с 2000 г.

Таблица 41 – Производство страны

<i>Блага</i>	<i>Количество</i>	<i>Цена 2000 г., р.</i>	<i>Цена 2014 г., р.</i>
Автомобиль	20 шт.	2000	2200
Обувь	400 пар	40	50
Джемпер	500 шт.	25	20
Книга	10 шт.	5	6

4. Предположим, что в базовом году номинальный ВВП составил 50 000 р. Через 6 лет дефлятор ВВП вырос в два раза, а реальный ВВП – на 40 %. Определите величину номинального ВВП через 6 лет.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Домашнее хозяйство использует на потребление 5000 ден. ед., сберегает 3000 ден. ед., выплачивает налоги 2000 ден. ед. Определите личный доход домохозяйства и долю располагаемого дохода?

2. Рассчитайте ЧНП, НДС, ЛД, РЛД, используя следующие данные (млрд р.): ВВП – 1692; трансфертные платежи – 232; косвенные налоги на бизнес – 163; личные налоги – 193; возмещение потребленного капитала – 180; нераспределенные прибыли корпораций – 18; отчисления на социальное страхование – 123; налоги на прибыль корпораций – 65.

Тема 12. МОДЕЛЬ «СОВОКУПНЫЙ СПРОС – СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

*Спрос создать нельзя. Но можно
создать условия, которые вызовут спрос.*

О. Генри,
американский писатель

12.1 Совокупный спрос

Совокупный спрос и совокупное предложение являются основными макроэкономическими показателями, оказывающими влияние на оптимальный выбор в экономике. Термин «совокупный» означает, что и спрос и предложение рассматриваются не на отдельный товар, а для всей совокупности товаров и услуг.

Совокупный спрос (AD) – это сумма спросов на конечную продукцию или сумма планируемых расходов на отечественные товары и услуги.

Совокупный спрос можно определить и как *потребность, представленная на рынке в денежной форме со стороны всех субъектов экономики.*

Совокупный спрос – это объем национального производства, который государство, потребители и предприниматели готовы купить на рынке.

Совокупный спрос формируется четырьмя секторами экономики:

- ✓ потребительский спрос (C), т. е. совокупный спрос домохозяйств;
- ✓ спрос на инвестиции со стороны фирм (I);
- ✓ спрос на товары и услуги со стороны государства (G);
- ✓ спрос на отечественные товары со стороны иностранных государств, т. е. чистый экспорт (Nx), который определяется как разность между экспортом и импортом.

Таким образом совокупный спрос определяется по формуле

$$AD = C + I + G + Nx. \quad (53)$$

Зависимость между реальным объемом национального продукта, который планируют приобрести все субъекты при каждом уровне цен, показывает кривая совокупного спроса (рисунок 58).



Рисунок 58 – График совокупного спроса

Кривая совокупного спроса имеет отрицательный наклон, т. к. при прочих равных условиях чем выше цена, тем ниже величина спроса. Под прочими равными условиями в макроэкономике подразумевается макроэкономическая политика государства. Почему линия совокупного спроса имеет отрицательный наклон, т. е. является убывающей? В микроэкономике это понятно, т. е. если растет цена на сок «Сочный», потребители переходят на более дешевый заменитель – сок «Добрый», сокращая количество покупок сока «Сочный». Даже понятно, почему линия спроса на группу товаров наклонена вниз, т. к. если растет цена на все соки, то потребители переходят на другие виды прохладительных напитков. А вот почему линия спроса на все товары и услуги, т. е. линия совокупного спроса, наклонена вниз? Если цена на все товары и услуги возрастает и потребители их покупают меньше, то чего они покупают больше, чем можно заменить все подорожавшие товары и услуги?

Существует три типа заменителей товаров и услуг, составляющих реальный ВВП:

- 1) деньги и финансовые активы;
- 2) будущие товары и услуги;
- 3) товары и услуги, произведенные в других странах.

Форму и характер кривой AD определяет действие трех основных эффектов:

1. Эффект богатства (реальных кассовых остатков) – это влияние изменения количества реальных денег на величину реального ВВП. Автором данной идеи стал британский экономист А. Пигу. Эффект реального богатства, более известный как «*эффект Пигу*», предполагает, что повышение общего уровня цен (P) вызывает снижение реальной ценности финансовых активов населения и фирм (кассовых остатков) (U), что в свою очередь делает людей менее богатыми (R), это приводит к сокращению потребительских расходов C и инвестиций I. Следовательно, падает совокупный спрос, а вместе с ним и уровень выпуска:

$$\uparrow P \rightarrow \downarrow U_{\text{фин. активов}} \rightarrow \downarrow R \rightarrow \downarrow C \text{ и } I \rightarrow \downarrow AD.$$

☺ *Это интересно*

Рассмотрим более подробно влияние данного эффекта на совокупный спрос. Количество денег определяется наличными деньгами, банковскими депозитами и депозитами в

других финансовых институтах, созданными домашними хозяйствами и фирмами. Реальные деньги – это мера денег, определяемая количеством товаров и услуг, которые можно купить на эти деньги. Реальные деньги равны отношению количества номинальных денег к уровню цен. Эффект реальных кассовых остатков утверждает, что большее количество реальных денег означает большее количество спрашиваемых товаров и услуг. Чтобы понять влияние реальных кассовых остатков на объем совокупного спроса, рассмотрим следующий пример. Предположим, у студента есть в кармане 50 тыс. р., на карточке еще 350 тыс. р. стипендии, еще у него есть плеер и диски, которые вместе стоят 500 тыс. р. Общие активы студента составляют 900 тыс. р., и его вполне устраивает такое соотношение между деньгами и музыкальным оборудованием. Теперь предположим, что уровень цен упал, в том числе и на такой плеер, и на диски. В таком случае студент на имеющиеся деньги может купить и больше дисков, и лучший плеер, т. е. у него стало больше реальных денег. Но музыкальное оборудование, которое есть у студента, тоже стало дешевле. То есть уменьшение цен увеличило реальную стоимость денег студента, но уменьшило стоимость его музыкального оборудования. Если раньше студент был доволен соотношением между количеством имеющихся денег и количеством оборудования, то сейчас, вероятно, захочет что-то изменить, т. е. он купит лучший плеер и больше дисков. Но плеер и диски входят в состав реального ВВП, т. е. решение студента использовать больше денег на покупку большего количества дисков и другой плеер привело к увеличению спрашиваемого реального ВВП.

Конечно, если только один студент так себя будет вести, то это несильно изменит реальный ВВП, а если так будут вести себя все студенты, то реальный ВВП изменится.

2. Эффект процентной ставки (эффект Кейнса). Этот эффект проявляется в решении заменить товары сегодня на товары потом или товары в будущем на товары сегодня. Впервые этот эффект описал Дж. М. Кейнс. Он считал, что при увеличении уровня цен в экономике страны, очевидно, растет потребность в деньгах, т. е. субъектам экономики надо больше денег для совершения покупок. Увеличение спроса на деньги, в свою очередь, провоцирует повышение реальной ставки процента. Рост банковской ставки процента по кредитам не приветствуют инвесторы, предпочитающие финансировать бизнес-проекты кредитами от банков, а не из собственного кармана. Таким образом, рост спроса на деньги отпугивает инвесторов, что, в свою очередь, ведет к сокращению инвестиций в экономике. Следовательно, падает уровень выпуска.

Повышение общего уровня цен (P) ведет к росту процентной ставки (%), которая снижает покупательную способность ($V_{\text{покупок}}$) и сокращает инвестиционную активность предпринимателей (I). В итоге совокупный спрос снижается (AD):

$$\uparrow P \rightarrow \uparrow \% \rightarrow \downarrow V_{\text{покупок}} \rightarrow \downarrow I \rightarrow \downarrow AD.$$

3. Эффект импортных закупок (товаров) или эффект международного замещения. Данный эффект более известен как «эффект Манделла – Флеминга», названный так по именам его авторов: канадца Р. Манделла и английского экономиста Дж. Флеминга. Примером международного замещения является покупка стиральной машины «Индезит» (российской сборки) вместо стиральной машины «Атлант» (белорусского производства) или решение провести отпуск на озере Вяча вместо поездки в Турцию. Если уровень цен в Беларуси падает, то, при прочих равных условиях, белорусские товары становятся более привлекательными, чем аналогичные товары, произведенные в других странах, как для белорусского покупателя, так и для иностранного. То есть белорусские потре-

бители будут покупать отечественные товары вместо импортных, а иностранцы будут покупать наши товары вместо тех, которые производятся в их странах. Следовательно, эффект импортных закупок гласит, что при увеличении уровня цен (P) падает экспорт (Ex) рассматриваемой страны: товары и услуги там становятся дороже, а импортируемые товары – относительно дешевле для населения. Следовательно, увеличивается импорт (Im) в страну и падает экспорт из нее. Из этого следует, что величина чистого экспорта (Nx) понижается, а это говорит о том, что падает объем совокупного выпуска, и наоборот:

$$\uparrow P \rightarrow \downarrow Ex \text{ и } \uparrow Im \rightarrow \downarrow Nx \rightarrow \downarrow AD.$$

Вышеперечисленные факторы, которые характеризуются изменением уровня цен, влияют на изменение величины совокупного спроса и приводят к движению вдоль по линии совокупного спроса. Эти факторы называются ценовыми факторами изменения совокупного спроса. Но существует целый ряд неценовых факторов, которые приводят к изменению совокупного спроса, т. е. к движению самой линии совокупного спроса.

Неценовые факторы, влияющие на изменение совокупного спроса:

1. Изменение потребительских расходов (их увеличение приводит к увеличению совокупного спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот).

Изменение потребительских расходов может быть обусловлено:

✓ *изменением благосостояния населения.* Состоятельные люди покупают больше товаров и услуг, чем бедные. Если богатство каждого возрастет, то совокупное богатство также возрастет и это приведет к росту совокупного спроса. Этот источник изменения совокупного спроса оказывает постоянное повышающее действие по мере накопления богатства. Благосостояние населения во многом определяется реальной стоимостью финансовых активов. При снижении их стоимости домохозяйства будут пытаться восстановить собственное благосостояние за счет роста сбережений, при этом совокупный спрос будет сокращаться из-за сокращения потребительских расходов. Важно отметить, что здесь падение совокупного спроса имеет место при неизменном общем уровне цен в экономической системе. Снижение же стоимости финансовых активов будет обусловлено не ростом уровня цен (как в эффекте богатства), а прочими причинами, например снижением котировок акций;

✓ *динамикой ставки процента.* Чем она выше, тем меньше совокупный спрос. Изменение ставки процента в данном случае, в отличие от ситуации, рассмотренной в эффекте процентной ставки, происходит при неизменном уровне цен в экономике под действием ряда прочих факторов: допустим из-за изменения объема денежной массы, находящейся в обороте, или увеличения заимствования правительства для покрытия дефицита бюджета. Все эти события, при прочих равных условиях, приведут к росту процентной ставки при неизменных ценах, а, следовательно, к сокращению потребительских расходов;

✓ *ожиданиями населения.* Ожидания населения оказывают значительное воздействие на потребительское поведение. Например, если потребители ожидают падение реальных доходов в будущем, то они увеличивают текущие расходы за счет сокращения сбережений. В этом случае кривая совокупного спро-

са сместится вправо. В том же направлении смещается график AD в случае инфляционных ожиданий. Увеличение темпа ожидаемой инфляции приведет к увеличению совокупного спроса, т. е. если потребители ждут рост темпа инфляции в будущем, то сегодня они увеличат потребление. В качестве примера можно привести поведение людей в Республике Беларусь в 2011 году, когда, ожидая еще большего увеличения цен на гречку, подсолнечное масло, соль, сахар и другие продукты, люди скупали товары во всех магазинах;

✓ *задолженностью населения.* Чем больше задолженность населения, тем меньше потребительские расходы, поскольку домохозяйства будут вынуждены часть своего дохода, которую они могли бы направить на приобретение материальных благ, использовать для погашения имеющейся задолженности. Следовательно, совокупный спрос будет сокращаться;

✓ *уровнем налогов с домохозяйств и трансфертных платежей.* Налоги и трансфертные платежи изменяют располагаемый доход потребителей, поэтому оказывают влияние на величину потребления и тем самым на совокупный спрос. Естественно, чем выше уровень налогов, которые платит население в бюджеты разного уровня, тем меньше величина располагаемого личного дохода, т. е. источника роста потребительских расходов, а значит, и совокупного спроса. Чем выше трансферты – пособия по безработице, пенсии, пособия по нетрудоспособности и другие выплаты, тем выше размер располагаемого дохода и, следовательно, совокупного спроса;

✓ *количеством населения.* Рост населения влечет увеличение потребления продуктов питания, одежды, обуви и т. д., что в свою очередь приводит к росту совокупного спроса. Существование роста населения означает постоянный рост совокупного спроса.

2. Изменение инвестиционных расходов (рост инвестиционных расходов приводит к увеличению совокупного спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот).

Изменение инвестиционных расходов бизнеса может быть связано со следующими факторами:

✓ *динамикой ставки процента.* Инвестиции в основном зависят от процентной ставки, т. к. инвестиционные решения принимаются на перспективу. Фирмы сталкиваются с несколькими вариантами инвестиционных решений, отличающихся величиной доходности. При принятии решения фирмы сравнивают величину доходности проекта с затратами на его финансирование, которые зависят от процентной ставки. Чем выше реальная ставка процента, тем выше затраты на инвестирование проекта, тем ниже желание такой проект осуществлять. Следовательно, высокие процентные ставки приводят к сокращению инвестиционных расходов и совокупного спроса и наоборот, низкие процентные ставки приводят к повышению инвестиционных расходов и совокупного спроса;

✓ *ожиданиями бизнеса.* Оптимистические прогнозы относительно будущей прибыли стимулируют рост спроса на инвестиционные товары и сдвигают кривую AD вправо. Если фирма ожидает рост прибыли за счет, например, установ-

ки нового, более современного оборудования, то расходы на это оборудование увеличат инвестиционные расходы, т. е. совокупный спрос;

✓ *уровнем налогов на бизнес.* Увеличение налогов ведет к снижению прибыли, а значит, и инвестиций, и совокупного спроса;

✓ *уровнем избыточных мощностей.* Чем больше на предприятии неиспользуемых мощностей, тем меньше потребность в приобретении нового оборудования, тем реже будут осуществляться инвестиционные расходы;

✓ *существующим уровнем технологии и быстротой морального старения оборудования.* Чем быстрее развивается научно-технический прогресс, тем чаще предприниматели испытывают необходимость в обновлении оборудования, тем выше инвестиционные расходы и совокупный спрос.

3. Изменение государственных расходов (рост госрасходов приводит к увеличению спроса и сдвигу кривой спроса вправо и наоборот). Динамика государственных расходов будет определяться целями макроэкономической политики, проводимой правительством. Так, в случае осуществления стимулирующей (экспансионистской) политики государство будет увеличивать государственные расходы, что приведет к росту совокупного спроса. И наоборот, проведение сдерживающей (рестрикционной) экономической политики будет иметь обратный результат – совокупный спрос начнет сокращаться. Наиболее важные изменения в государственных закупках товаров и услуг, оказывающих влияние на изменение совокупного спроса, зависят от международной напряженности и международных конфликтов. В период войн государственные закупки товаров и услуг значительно возрастают.

4. Изменение чистого экспорта (рост чистого экспорта приводит к росту совокупного спроса и сдвигу кривой вправо и наоборот).

Изменения в расходах, связанных с чистым экспортом, могут быть вызваны:

✓ *изменением доходов в странах – торговых партнерах.* Рост благосостояния означает, что в этих странах увеличивается спрос, в том числе и на импортную продукцию, которую экспортирует страна, совокупный спрос которой мы изучаем. В таком случае будет расти показатель чистого экспорта, т. к. спрос со стороны иностранных покупателей расширил национальный экспорт. Увеличение N_x будет означать и возрастание совокупного спроса. Например, рост доходов в России и Украине увеличит спрос на капитальные и потребительские товары, произведенные в Беларуси. Эти источники изменения совокупного спроса обычно важны для малых открытых экономик;

✓ *динамикой валютных курсов.* Так, обесценивание национальной валюты по отношению к валютам других стран делает отечественные товары дешевле для иностранцев, а импортные товары – дороже для соотечественников, т. е. увеличивает экспорт и затрудняет импорт, т. е. N_x будет расти, будет расти и совокупный спрос. Удорожание национальной валюты, естественно, будет иметь обратный результат.

12.2 Совокупное предложение

Совокупное предложение (AS) – сумма стоимостей всех предъявленных к продаже конечных товаров и услуг или это совокупный реальный объем производства, который может быть произведен в стране при различных возможных уровнях цен.

Модель совокупного предложения графически может быть представлена кривой, выражающей зависимость между уровнем цен и объемом национального производства.

В микроэкономике кривая предложения S имеет положительный наклон, свидетельствующий о том, что при повышении цен производители будут расширять производство данного товара.

В макроэкономике кривая совокупного предложения AS имеет более сложную конфигурацию. Здесь следует принять во внимание дискуссию, которая ведется в экономической науке относительно природы и формы этой кривой. Форма этой кривой во многом зависит от того, в каком временном промежутке находится кривая AS .

В рамках всей экономики могут иметь место три ситуации:

- ✓ ситуация неполной занятости;
- ✓ состояние, приближающееся к полной занятости;
- ✓ ситуация полной занятости.

В соответствии с этим в современной экономической литературе выделяются и рассматриваются три отрезка (участка) кривой AS (рисунок 59).



Рисунок 59 – График совокупного предложения

I – горизонтальный (кейнсианский) – назван в честь английского экономиста Дж. М. Кейнса. На нем реальный объем производства значительно ниже потенциального объема производства Q_f . Эта ситуация отражает состояние спада в экономике, высокий уровень безработицы и недоиспользование производственных мощностей. Находясь в состоянии кризиса или депрессии, экономика может наращивать объемы производства без заметного увеличения цен на производимую продукцию. Рост объемов производства на отрезке до Q_f практически при нулевом росте цен возможен за счет использования свободных эконо-

мических ресурсов, которые из-за кризиса в экономике «выпали» из процесса общественного воспроизводства. Все эти ресурсы можно вовлечь в производство при неизменных ценах ресурсного рынка. А поскольку предприниматели приобретают экономические ресурсы по твердым ценам, то их издержки на производство единицы продукции при расширении объема выпуска не увеличиваются. Уровень издержек производства в расчете на единицу продукции фактически не меняется, а значит, и цены на создаваемые товары будут постоянными.

II – *промежуточный (восходящий) участок* графика AS – отражает ситуацию параллельного увеличения как объемов производства, так и уровня цен в экономике. Подобная совместная динамика этих двух показателей может быть объяснена следующими причинами. Во-первых, неравномерностью развития национальной экономики по отраслям и регионам. Полная занятость достигается неравномерно – в некоторых отраслях может возникнуть дефицит ресурсов, в других, наоборот, будет их избыток. В последних будет наблюдаться застой. В первой группе отраслей увеличение спроса на ресурсы будет сопровождаться ростом цен на факторы производства, а, следовательно, увеличением средних издержек и цен на готовую продукцию. В другой группе отраслей средние издержки остаются постоянными. Во-вторых, рост объемов производства требует вовлечения в воспроизводственный процесс все большего и большего количества незанятых ранее экономических ресурсов. По мере продвижения и приближения к Q_f качество этих ресурсов снижается, т. е. они являются менее производительными (чем, например, на кейнсианском участке, когда для наращивания производства привлекались самые качественные и подходящие экономические ресурсы). Следовательно, увеличение объемов производства будет сопряжено с ростом издержек, а следовательно, и с ростом цен.

III – *вертикальный (классический)*. Означает, что экономика достигла полной занятости при объеме производства Q_f , т. е. все ресурсы уже вовлечены в процесс производства и дальнейшее наращивание производства невозможно. Экономика находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий срок невозможно достичь дальнейшего увеличения объема производства. Это означает, что любое дальнейшее повышение цен не приведет к увеличению его реального объема, поскольку экономика уже работает на полную мощность. При полной занятости отдельные фирмы могут попытаться расширить производство, предложив более высокую цену на ресурсы, чем конкуренты. Однако ресурсы и дополнительный объем продукта, который получит одна фирма, другая фирма просто потеряет. В результате этого цены (затраты) на ресурсы и, в конечном счете, цены на товары увеличатся, но реальный объем производства останется неизменным.

Рассмотрим две модели совокупного предложения.

Кейнсианская модель AS

Кейнсианская модель AS рассматривает функционирование экономики в краткосрочном периоде.

Анализ AS в этой модели базируется на следующих предположениях:

- ✓ экономика функционирует в условиях неполной занятости;
- ✓ цены и номинальная зарплата относительно жесткие;
- ✓ реальные величины относительно подвижны и быстро реагируют на рыночные колебания.

Кривая AS в кейнсианской модели горизонтальна или имеет положительный наклон. Следует обратить внимание на то, что в кейнсианской модели кривая AS ограничена справа уровнем потенциального объема выпуска, после чего она приобретает вид вертикальной прямой, т. е. фактически совпадает с долгосрочной кривой AS (см. рисунок 59).

Таким образом, объем AS в краткосрочном периоде зависит главным образом от величины AD. В условиях неполной занятости и жесткости цен колебания AD вызывают, прежде всего, изменение объема выпуска (рисунок 60) и лишь впоследствии смогут отразиться на уровне цен.

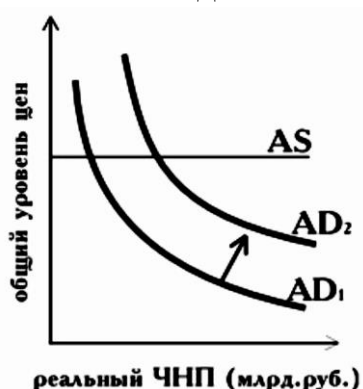


Рисунок 60 – Кейнсианская модель AS

Классическая модель AS

Классическая модель AS описывает поведение экономики в долгосрочном периоде.

При этом анализ AS строится с учетом следующих условий:

- ✓ объем выпуска зависит только от количества факторов производства и технологии;
- ✓ изменения в факторах производства и технологии происходят медленно;
- ✓ экономика функционирует в условиях полной занятости и объем выпуска равен потенциальному;
- ✓ цены и номинальная зарплата – гибкие.

В этих условиях кривая AS вертикальна на уровне выпуска при полной занятости факторов производства (рисунок 61).

Сдвиги AS в классической модели возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая AS в долгосрочном периоде зафиксирована на потенциальном уровне, и любые изменения AD отражаются только на уровне цен.

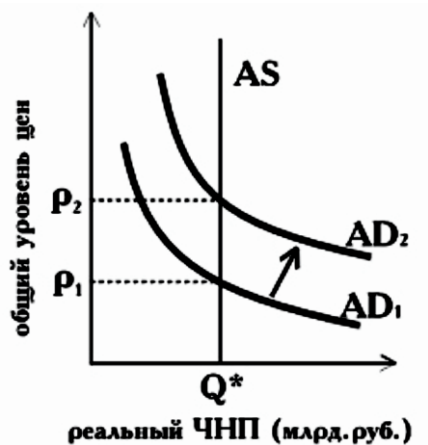


Рисунок 61 – Классическая модель AS

Неценовые факторы, влияющие на изменение совокупного предложения:

1. Изменения цен на производственные ресурсы – при прочих равных условиях, повышение цен на ресурсы приводит к увеличению издержек на единицу продукции и тем самым к сокращению совокупного предложения. Снижение цен на ресурсы приводит к противоположному результату. Особо здесь следует отметить следующие факторы:

✓ *наличие внутренних ресурсов* (земля, труд, капитал, предпринимательские способности) – всякое их увеличение обеспечивает сдвиг кривой производственных возможностей общества вправо. В свою очередь, это также приводит к правостороннему смещению кривой совокупного предложения. Увеличение предложения внутренних ресурсов снижает цены на них, уменьшая издержки на единицу продукции. Уменьшение предложения ресурсов приведет к увеличению цен на них и смещению кривой совокупного предложения влево;

✓ *цены на импортные ресурсы* – любые ресурсы (и внутренние, и импортные) увеличивают производственные возможности общества. Поэтому снижение цен на импортные ресурсы (так же, как и в случае с внутренними факторами) увеличивает совокупное предложение; повышение цен на эти ресурсы уменьшает совокупное предложение;

✓ *структура рынка (доминирование)* – наличие монопольной власти у поставщиков ресурсов может повлиять на цены факторов производства и, как следствие, совокупное предложение. Господство на рынке позволяет устанавливать цены выше тех, которые были бы при наличии конкуренции. Наиболее яркий пример – деятельность ОПЕК.

2. Изменения в производительности – увеличение производительности означает, что при имеющемся объеме ресурсов или затрат можно получить больший реальный объем национального производства, т. е. произойдет смещение кривой AS вправо. Уменьшение производительности приведет к увеличению издержек на единицу продукции и смещению кривой совокупного предложения влево.

3. Изменения правовых норм тоже могут изменить издержки на единицу продукции и вызвать смещение кривой совокупного предложения:

✓ *налоги с предприятий и субсидии*: увеличение налогов для предприятий (например, налога с оборота, акцизных сборов, социальных налогов) может привести к росту издержек на единицу продукции и сократить совокупное предложение. Наоборот, субсидии бизнесу или снижение налоговых платежей уменьшают издержки производства и увеличивают совокупное предложение;

✓ *государственное регулирование*, как правило, приводит к увеличению издержек производства на единицу продукции и сдвигает кривую совокупного предложения влево. Дерегулирование, наоборот, может снизить издержки на единицу продукции.

12.3 Макроэкономическое равновесие в модели AD–AS. Эффект хранилища

Анализ равновесия на национальном рынке осуществляется путем совмещения в одних осях координат графиков совокупного спроса и совокупного предложения. Рыночная система будет находиться в состоянии равновесия, если при действующем уровне цен в экономике величина предполагаемого объема производства в экономике равна величине совокупного спроса.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения, таким образом, определит равновесный реальный объем внутреннего производства и равновесный уровень цен в экономике. Наличие на графике совокупного предложения трех специфических участков несколько усложняет анализ (рисунок 62).

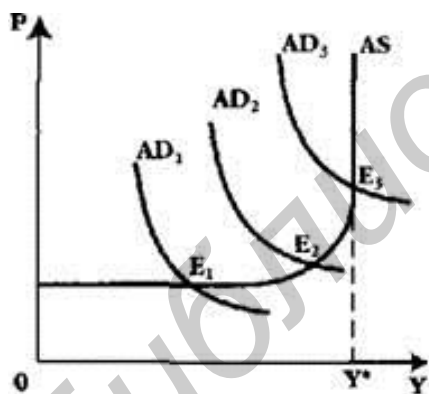


Рисунок 62 – Макроэкономическое равновесие

Рассмотрим равновесие в краткосрочном периоде. Равновесие на горизонтальном отрезке кривой AS характеризуется высоким уровнем безработицы и большим количеством неиспользованных мощностей – точка E_1 – точка пересечения кривых AD_1 и AS. Данной точке соответствует равновесный объем выпуска Y_1 и достаточно низкий равновесный уровень цен P_1 . При росте совокупного спроса до положения AD_1 измениться только равновесный объем выпуска, равновесный уровень цен останется прежним. Дальнейшее движение линии со-

вокупного спроса приведет к «инфляционному росту», т. е. при увеличении объемов ВВП вырастут и цены. E_2 – точка пересечения AS и AD_2 – равновесие на промежуточном участке кривой совокупного предложения. На этом участке объем выпуска и уровень цен взаимосвязаны: перепроизводство приведет к снижению цен, недопроизводство – к повышению цен.

Равновесие на вертикальном участке кривой AS , т. е. в долгосрочном периоде, наступит при таком объеме производства, который соответствует полной занятости – точка E_3 – точка пересечения кривой совокупного спроса AD_3 и кривой совокупного предложения AS . Увеличение объемов производства здесь невозможно, т. к. все ресурсы задействованы полностью.

Изменение в равновесии происходит под влиянием сдвигов кривой AD , кривой AS или той и другой вместе.

Последствия увеличения AD зависят от того, на каком отрезке AS оно проходит:

✓ на горизонтальном отрезке AS рост AD ведет к увеличению реального объема выпуска при неизменных ценах;

✓ на вертикальном отрезке AS увеличение AD приводит к повышению цен при неизменном объеме выпуска;

✓ на промежуточном отрезке AS рост AD порождает как увеличение реального объема выпуска, так и определенное повышение цен.

Сокращение AD должно привести к следующим последствиям:

✓ на кейнсианском отрезке AS реальный объем производства сократится, а уровень цен останется неизменным;

✓ на классическом отрезке цены упадут, а реальный объем производства останется на уровне полной занятости; на промежуточном отрезке модель предполагает, что и реальный объем производства, и уровень цен снизятся.

Однако существует один важный фактор, который модифицирует последствия снижения AD на классическом и промежуточном отрезках. Обратное движение AD из положения AD_2 в AD_1 (рисунок 63) может не восстановить первоначальное равновесие, по крайней мере, в короткий период времени. Это связано с тем, что цены на товары и ресурсы в современной экономике являются во многом негибкими в краткосрочном периоде и не проявляют тенденции к снижению. Это явление получило название **эффекта «храповика»** (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад). Рассмотрим действие этого эффекта с помощью рисунка 63.

Первоначальный рост AD_1 до состояния AD_2 привел к установлению нового макроэкономического равновесия в точке E_2 , для которой характерен новый равновесный уровень цен P_2 и объем производства Q_2 . Падение совокупного спроса от состояния AD_2 до AD_1 не приведет к возврату в первоначальную точку равновесия E_1 , поскольку возросшие цены не имеют тенденции к снижению в краткосрочном периоде и останутся на уровне P_2 . В этом случае новая точка равновесия переместится в состояние E_3 , а реальный уровень производства снизится до уровня Q_3 .

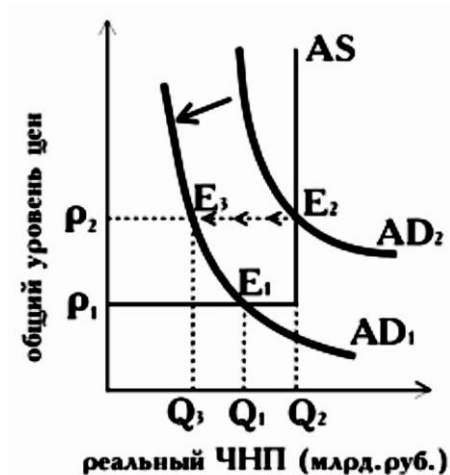


Рисунок 63 – Эффект храповика

Эффект храповика связан с негибкостью цен в краткосрочном периоде. Почему же цены не имеют тенденции к снижению?

- ✓ Это связано в первую очередь с неэластичностью заработной платы, которая составляет примерно 3/4 расходов фирмы и в значительной мере влияет на цену продукции.

- ✓ Многие фирмы обладают существенной монопольной властью, чтобы противостоять снижению цен в период падения спроса.

- ✓ Цены на некоторые виды ресурсов (помимо труда) фиксируются условиями долгосрочных контрактов.

Однако в долгосрочном периоде при падении AD цены будут понижаться, но даже в этом случае экономика вряд ли сможет вернуться в первоначальную точку равновесия.

Смещение кривой AS

При увеличении совокупного предложения с AS_1 до AS_2 и неизменном совокупном спросе AD экономика перемещается в новую точку равновесия из E_1 в E_2 , для которой будет характерно снижение общего уровня цен при одновременном росте реального объема производства (рисунок 64).

Снижение совокупного предложения (сдвиг кривой совокупного предложения из положения AS_1 в положение AS_2) при неизменном совокупном спросе AD приведет к росту цен и уменьшению реального ЧНП – движение из точки E_1 в E_2 (рисунок 65).

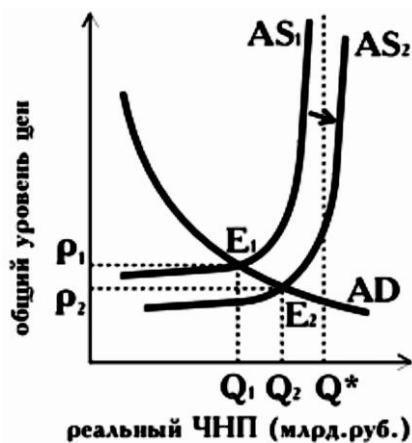


Рисунок 64 – Последствия роста AS

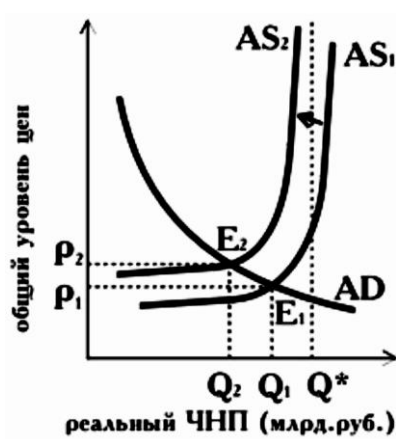


Рисунок 65 – Последствия падения AS

Любая национальная экономика стремится к достижению равновесного состояния и его сохранению.

Можно выделить следующие признаки макроэкономического равновесия:

- ✓ соответствие общественных целей реальным экономическим возможностям;
- ✓ полное использование всех экономических ресурсов общества – земли, труда, капитала, организации, информации;
- ✓ равновесие спроса и предложения на всех основных рынках на микроуровне;
- ✓ свободная конкуренция, равенство всех покупателей на рынке, неизменность экономических ситуаций;
- ✓ постоянное движение, непрерывное развитие экономики.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое совокупный спрос? Назовите составляющие совокупного спроса?
2. Объясните, почему кривая совокупного спроса имеет нисходящий характер?
3. Какие неценовые факторы определяют совокупный спрос? Приведите примеры и покажите графически.
4. Что такое совокупное предложение? Какую форму имеет кривая совокупного предложения?
5. Объясните, как форма кривой совокупного предложения отражает различия между кейнсианским, промежуточным и классическим отрезками.
6. Какие неценовые факторы определяют совокупное предложение? Приведите примеры и покажите графически.
7. Какой участок кривой совокупного предложения характеризует краткосрочный период, а какой – долгосрочный?
8. Что такое макроэкономическое равновесие? Покажите графически. Какие виды макроэкономического равновесия вы знаете?
9. Объясните действие эффекта «храповика».

Задания для закрепления теоретических положений:

1. Что произойдет на рынке с совокупным спросом либо совокупным предложением в каждой ситуации и как это повлияет на уровень цен и реальный ВВП:

- а) завод «МАЗ» уволил 3 тыс. рабочих;
- б) экономический бум, происходящий одновременно в Японии и Европе, привел к росту экспорта из Беларуси;
- в) государство одновременно уменьшает подоходный налог и увеличивает трансфертные платежи;
- г) для того чтобы сбалансировать бюджет, правительство сокращает военные расходы и расходы на дотации предприятиям;
- д) введение новых стандартов в области охраны окружающей среды повлекло за собой повышение затрат на производство автомобилей;
- е) благоприятные погодные условия стали причиной высокой урожайности пшеницы;
- ж) из-за внедрения нового оборудования объем производства фабрики «Спартак» увеличился;
- з) курс доллара в Республике Беларусь вырос;
- и) в результате принятия Закона «О бюджете» изменили ставки налогов, входящих в себестоимость продукции.

2. Прочтите каждую ситуацию и объясните, какое влияние окажут эти события на изменение совокупного спроса и совокупного предложения, и определите новое положение макроэкономического равновесия:

- а) несколько японских фирм открыли крупные заводы в США;
- б) для того чтобы снизить темпы инфляции, государство повышает личный подоходный налог;
- в) ОПЕК сокращает производство нефти на 30 %, и мировая цена на нефть поднимается на 40 %;
- г) государство объявляет «войну против бедности» и увеличивает расход на образование, здравоохранение, жилье для бедных слоев населения.

2. В таблице 42 приведены данные, отражающие совокупный спрос и совокупное предложение. Постройте кривые совокупного спроса и совокупного предложения. Определите равновесный объем производства и равновесный уровень цен. Определите отрезки кривой совокупного предложения.

Таблица 42 – Объем совокупного спроса и совокупного предложения

<i>Объем совокупного спроса, млрд р.</i>	<i>Уровень цен, р.</i>	<i>Объем совокупного предложения, млрд р.</i>
100	300	400
200	250	400
300	200	300
400	150	200
400	150	100

Задания для самостоятельной домашней работы

Проанализируйте каждую ситуацию и определите истинно или ложно следующее высказывание:

а) независимо от текущей экономической ситуации увеличение совокупного спроса всегда создает новые рабочие места;

б) в длительном периоде, когда увеличивается номинальная заработная плата, каждый получает больше денег для своих расходов, поэтому экономика в целом выигрывает;

в) если мы будем находиться в состоянии спада, то по мере того как мы будем увеличивать совокупный спрос, мы сможем достичь полной занятости без повышения темпов инфляции.

Аргументируйте свой ответ.

Тема 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

Спад – это когда ваш сосед теряет работу, кризис – когда работу теряете вы.

Гарри Трумэн,
33-й президент США

13.1 Экономические циклы

Экономисты давно обратили внимание на то, что в макроэкономике изменения совокупного спроса, совокупного предложения, объема выпуска и совокупного дохода осуществляется циклически.

Цикл – это волнообразные колебания различной длительности положения равновесия. Теория экономических циклов исследует причины, вызывающие изменения экономической активности общества во времени.

Экономический цикл – это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики.

Существуют два подхода к объяснению фаз экономического цикла (рисунок 6б).

При первом подходе выделяют две экстремальные точки цикла (рисунок 6б, а): точку пика – А или С, соответствующую максимуму деловой активности; точку дна – В или D, которая соответствует минимуму деловой активности (максимальному спаду). В этом случае цикл обычно делится на две фазы:

✓ *фазу спада, или рецессию, которая длится от пика до дна (от А до В).* Особенно продолжительный и глубокий спад называется депрессией. Не случайно кризис 1929–1933 гг. получил название Великой депрессии;

фазу подъема, или оживление, которая продолжается от дна до пика (от В до С).

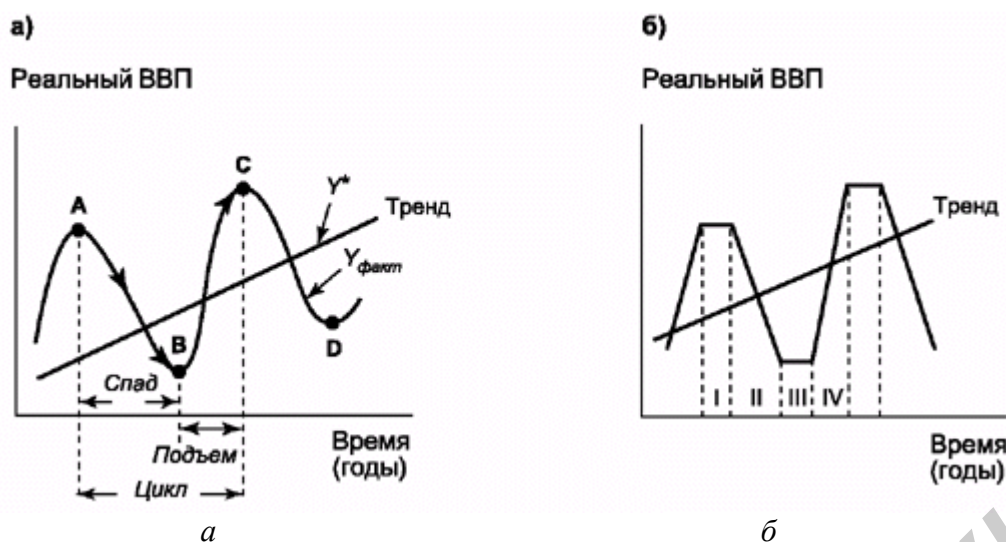


Рисунок 66 – Экономический цикл

Существует и другой подход, при котором в экономическом цикле выделяют четыре фазы (см. рисунок 67, б), но не выделяются экстремальные точки, т. к. предполагается, что когда экономика достигает максимума или минимума деловой активности, то некоторый период времени (иногда достаточно продолжительный) она находится в этом состоянии:

✓ I фаза – *бум*, при котором экономика достигает максимальной активности. Это период сверхзанятости (экономика находится выше уровня потенциального объема производства, выше тренда) и инфляции (вспомним, что когда в экономике фактический ВВП выше потенциального, то это соответствует инфляционному разрыву). Экономика в этом состоянии называется «перегретой»;

✓ II фаза – *спад* – деловая активность начинает сокращаться, фактический ВВП доходит до своего потенциального уровня и продолжает падать ниже тренда, что приводит экономику к следующей фазе – кризису;

✓ III фаза – *кризис*, или стагнация, экономика находится в состоянии рецессионного разрыва, поскольку фактический ВВП меньше потенциального. Это период недоиспользования экономических ресурсов, т. е. высокой безработицы;

✓ IV фаза – *оживление*, или *подъем*, экономика постепенно начинает выходить из кризиса, фактический ВВП приближается к своему потенциальному уровню, а затем превосходит его, пока не достигнет своего максимума, что вновь приведет к фазе бума.

☺ **Это интересно**

Причины возникновения циклов в экономике разные ученые объясняли по-разному. Так, английский экономист Дж. Робинсон насчитала более 200 различных точек зрения на причины и сущность цикличности развития экономики. В экономической теории причинами экономических циклов объявлялись самые различные явления: уровень солнечной активности; войны и революции; недостаточный уровень потребления; высокие темпы роста населения; оптимизм и пессимизм инвесторов; изменение предложения денег; технические и технологические нововведения; ценовые шоки и др. Большое распространение в последнее время получила теория политического делового цикла, предложенная американским экономистом У. Нордхаузом, которая связывает циклические колебания экономики с календарем

президентских выборов. Если в период проведения выборов в стране наблюдается благоприятная экономическая ситуация (низкая безработица и низкая инфляция), президенту в самом начале срока его пребывания у власти выгодно дестабилизировать экономику, например, спровоцировать рецессию, чтобы к концу срока президентства обеспечить подъем в экономике и процветание и быть избранным на следующий срок. В конце XIX в. цикличность развития экономики объясняли нарушением денежного равновесия между спросом и предложением. В начале XX в. причиной возникновения циклов в экономике называли научно-технический прогресс, который приводил к скачкообразным изменениям основных фондов. В 70–80-х гг. XX в. основную причину циклов видели в нестабильности денежного рынка, избытке денег, который закладывается экономической политикой государства.

В действительности все эти причины могут быть сведены к одной основной причине. Основная причина экономических циклов – несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, совокупными расходами и совокупным объемом производства. Поэтому циклический характер развития экономики можно объяснить либо изменением совокупного спроса при неизменном совокупном предложении (рост совокупных расходов ведет к подъему, их сокращение обуславливает рецессию), либо изменением совокупного предложения при неизменном совокупном спросе (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост – подъем).

Выделяют **три типа экономических циклов** в зависимости от причин и сроков длительности:

✓ *краткосрочные* или *циклы Д. Китчина* – циклы длительностью 3–4 года, причины – колебания мировых запасов золота, закономерности денежного обращения;

✓ *среднесрочные* – длительность 10–20 лет, различают: *циклы К. Жугляра* длительностью 6–8 лет, причина – особенности функционирования кредитной сферы; *циклы М. И. Туган-Барановского* длительностью 8–12 лет, причины – износ и периодичность обновления основных фондов; *циклы С. Кузнецца* или *строительные циклы* длительностью около 20 лет, причина – периодичность обновления жилья и сооружений;

✓ *долгосрочные* или *большие экономические циклы Н. Д. Кондратьева* – продолжительность 48–55 лет, причины – периодичность технического прогресса, динамика использования открытий и нововведений, а также нарушение долгосрочного равновесия, в основе которого лежит механизм распределения и накопления капитала.

13.2 Безработица. Типы безработицы

Достижение высокого уровня занятости является одной из ключевых целей макроэкономической политики. *Занятость* показывает, насколько трудоспособное население обеспечено рабочими местами.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 15.06.2006 г. №125-З «О занятости населения Республики Беларусь»

Занятость – *деятельность граждан Республики Беларусь, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая им заработную плату, доход, вознаграждение*

за выполненную работу (оказанную услугу, создание объектов интеллектуальной собственности).

☺ *Это интересно*

Занятыми по законодательству Республики Беларусь считаются граждане:

- ✓ работающие по трудовому договору, за исключением трудового договора о выполнении оплачиваемых общественных работ;
- ✓ являющиеся членами (участниками) юридических лиц, за исключением учредителей (участников) акционерных обществ;
- ✓ зарегистрированные в установленном законодательством порядке в качестве индивидуальных предпринимателей;
- ✓ осуществляющие деятельность по оказанию услуг в сфере агротуризма, ремесленную деятельность;
- ✓ выполняющие работы у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг, создание объектов интеллектуальной собственности);
- ✓ проходящие военную службу, а также службу в органах внутренних дел, Следственном комитете Республики Беларусь, органах финансовых расследований Комитета государственного контроля Республики Беларусь, органах и подразделениях по чрезвычайным ситуациям;
- ✓ обучающиеся в очной (дневной) форме получения образования в учреждениях образования;
- ✓ осуществляющие уход за ребенком в возрасте до 3 лет, ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет, инвалидом I группы либо лицом, достигшим 80-летнего возраста, а также за ребенком в возрасте до 18 лет, инфицированным вирусом иммунодефицита человека или больным СПИДом;
- ✓ занимающиеся иной не запрещенной законодательством деятельностью, приносящей заработок.

По данным Национального статистического комитета в экономике Республики Беларусь в феврале 2015 г. было занято 4 460,1 тыс. человек, что на 1% меньше, чем в феврале 2014 г.

Виды занятости:

- ✓ *рациональная* – характеризует соответствие между наличными рабочими местами и профессионально-квалификационной структурой работников;
- ✓ *полная* – каждый желающий трудиться, имеет такую возможность; это занятость, при которой безработица не превышает своего естественного уровня;
- ✓ *эффективная* – обеспечивает наивысшую эффективность производства;
- ✓ *неполная* – на уровне национальной экономики предполагает избыточность предложения трудовых ресурсов по сравнению со спросом на них; на уровне индивида – занятость с неполным рабочим днем, неделей, месяцем.

Безработица – социально-экономическая ситуация, когда часть трудоспособного населения не может найти работу.

К безработным, по решению Международной организации труда, относятся лица, достигших трудоспособного возраста, которые на момент учета были без работы, но готовы немедленно приступить к работе и ищут ее.

По законодательству Республики Беларусь: **безработный** – трудоспособный гражданин, не имеющий работы и заработка, который зарегистрирован в комитете по труду, занятости и социальной защите Минского городского ис-

полнительного комитета, управлению (отделе) по труду, занятости и социальной защите городского, районного исполнительного комитета в целях поиска подходящей работы, ищет работу и готов приступить к ней.

Причины безработицы:

1) структурные сдвиги в экономике, которые выражаются в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению изменений трудовых ресурсов;

2) экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность на все ресурсы, в том числе и на трудовые;

3) сезонные изменения уровня производства в отдельных отраслях экономики;

4) изменения в демографической структуре населения, в частности рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает спрос на труд и, следовательно, возрастает вероятность безработицы;

5) политика правительства и профсоюзов в области труда: повышение минимального уровня заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на трудовые ресурсы.

Существует множество классификаций безработицы. В современной экономической литературе насчитывается около 60–70 типов безработицы и их классификаций. Рассмотрим некоторые признаки классификации.

1. По продолжительности существования:

✓ краткосрочная;

✓ долгосрочная.

2. По характеру проявления:

✓ открытая (количество незанятых граждан, ищущих работу, которые состоят на государственном учете);

✓ скрытая (формально занятые, но фактически безработные лица; в результате спада производства трудовые ресурсы используются не полностью, но и не увольняются; лица, желающие работать, но не зарегистрированные в качестве безработных. Отчасти скрытая безработица представлена людьми, переставшими искать работу).

3. По степени охвата различных групп населения:

✓ основная (безработица лиц трудоспособного возраста);

✓ маргинальная (безработица слабо защищенных слоев населения (молодежи, женщин, инвалидов) и социальных низов).

4. По отношению безработных к занятости:

✓ вынужденная (возникает, когда работник, имея желание трудиться, не может найти работу);

✓ добровольная (чаще всего, обусловлена нежеланием людей работать при данном уровне заработной платы либо нежеланием работать вообще).

В соответствии с общепринятой в мире классификацией безработица сводится к трем ее основным типам: фрикционной, структурной, циклической.

Фрикционная – безработица, вызванная временным перерывом в работе в связи с переменой на более высокооплачиваемую или с лучшими условиями

труда, а также с поиском первого места работы по соответствующей квалификации после окончания учебного заведения или в связи с переездом на новое место жительства. Иногда к фрикционной безработице относится **сезонная**, вызванная особенностью работы в некоторых отраслях экономики;

Структурная – безработица, связанная с несоответствием квалификации работника существующим рабочим местам. Вызвана существенными изменениями в структуре экономики, в ходе которых становится нецелесообразным существование предприятий или подотраслей с устаревшими технологиями. Разновидностью структурной безработицы является **технологическая**, в основе которой лежит научно-технический прогресс, в ходе которого происходит автоматизация производства и вместе с тем высвобождение рабочих мест.

✓ **Циклическая** – связана со спадом в экономике.

В конце 60-х гг. американский экономист М. Фридман (Нобелевская премия по экономике 1976 г.) ввел в экономическую науку понятия «естественная безработица» и «естественная норма безработицы». Эти понятия признаны наукой и мировым сообществом, и теперь во всех странах исчисляется естественная норма или естественный уровень безработицы.

Естественный уровень безработицы (u^*) – это такой уровень, при котором обеспечена полная занятость трудовых ресурсов.

В величину естественной безработицы включают фрикционную (вместе с сезонной) и структурную безработицу. Уровень естественной безработицы зависит от множества факторов: уровня экономического развития страны, уровня минимальной заработной платы, величины пособий по безработице и бедности, развития профессионального движения, трудовой мотивации населения и т. п. Современное название этого показателя – *не ускоряющий инфляцию уровень безработицы* – NAIRU. Естественная норма безработицы в современной экономике имеет тенденцию к росту. В настоящее время естественной нормой безработицы признается 5–6 %.

Уровень безработицы (u) представляет собой отношение численности безработных к общей численности экономически активного населения страны (сумме количества занятых и безработных), выраженное в процентах:

$$U = (U/L) \times 100 \%, \quad (54)$$

где u – уровень безработицы, %;

U – количество безработных, ч.;

L – экономически активное население страны, ($L = E + U$) ч.

☺ **Это интересно**

Уровень безработицы в Республике Беларусь рассчитывается в настоящее время исходя из численности зарегистрированных в службе занятости безработных.

В мировой практике для расчета уровня безработицы применяется методика Международной организации труда (далее – МОТ). По методике МОТ к безработным относятся граждане, не имеющие работы и заработка, ищущие работу и готовые к ней приступить. Их число определяется на основании выборочного обследования домашних хозяйств по вопросам занятости.

Начиная с 2012 г., такое обследование ежеквартально проводится и в нашей стране. По результатам обследования мы получаем возможность определять уровень безработицы как официально зарегистрированной, так и по методике МОТ.

Существуют разные взгляды на «плюсы» и «минусы» безработицы. Экономисты, выступающие с позиций экономических интересов частного предпринимательства, доказывают, что безработица есть благо для страны. Свою позицию они обосновывают тем, что безработица:

1) является резервом свободных трудовых ресурсов, который можно задействовать в любой период для расширения производства;

2) ограничивает агрессивность профсоюзов в их требованиях повышения заработной платы;

3) поддерживает постоянный страх потери работы, что заставляет работника повышать качество труда и не нарушать трудовой порядок.

Опираясь на названные мотивы, представители этой позиции считают объективно необходимым условием нормального развития рыночной экономики наличие постоянной безработицы в пределах 2–4 %.

Представители другого направления, рассматривающие безработицу исходя из интересов большинства населения и общества в целом, доказывают, что безработица приводит к огромным материальным, социальным и моральным потерям для современного общества. С их точки зрения, безработица означает недоиспользование экономического потенциала страны и приводит к большим потерям.

Издержки безработицы – это потери, вызванные безработицей.

Они подразделяются на два вида:

а) индивидуальные издержки безработицы – издержки для людей, которые оказываются безработными:

1) новая работа часто менее выгодна;

2) психологические проблемы – подавленность, чувство неполноценности, ухудшение здоровья, рост самоубийств и т. д.;

3) снижается уровень денежных доходов;

4) проблемы с денежными поступлениями порождают проблемы с объемом и качеством потребления;

5) потеря статуса, престижа, квалификации;

б) издержки безработицы для производства (для общества):

1) недопроизводство ВВП. Математическую зависимость между ростом безработицы и недопроизводством ВВП фиксирует **закон А. Оукена**, в соответствии с которым *при повышении фактического уровня безработицы над естественным на 1 % недопроизводство ВВП равно 2–3 %*.

Зависимость между отставанием объема выпуска (в то время ВВП) и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел экономический советник президента Дж. Кеннеди, американский экономист А. Оукен. В начале 60-х гг. он предложил формулу, которая показывала связь между отставанием фактического объема выпуска от потенциального и уровнем циклической безработицы. Эта зависимость получила название «закона Оукена»:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*), \quad (55)$$

где Y – фактический ВВП;

Y^* – потенциальный ВВП;

u – фактический уровень безработицы;

u^* – естественный уровень безработицы;

β – коэффициент Оукена ($\beta > 0$).

В левой части уравнения записана формула разрыва ВВП. В правой части $(u - u^*)$ – уровень циклической безработицы. Коэффициент Оукена показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным (т. е. на сколько процентов увеличивается отставание), если фактический уровень безработицы увеличивается на один процентный пункт, т. е. это *коэффициент чувствительности* отставания ВВП к изменению уровня циклической безработицы. Значение коэффициента Оукена для каждой экономики индивидуально;

2) потеря ресурсов, которая приводит к потере товаров и услуг;

3) снижение доходов, потребления и сбережения населения, что приводит к спаду производства, а также предложения товаров и услуг;

4) повышение налогов на выплату пособия по безработице;

5) растет социальное напряжение в обществе (политические конфликты, рост преступности).

По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь численность зарегистрированных безработных на конец февраля 2015 г. составила 35,9 тыс. ч., что на 54,9 % больше, чем на конец февраля 2014 г., и на 17,1 % больше, чем на конец января 2015 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец февраля 2015 г. составил 0,8 % от экономически активного населения (на конец февраля 2014 г. – 0,5 %).

Пример 1. Численность занятых в стране составила 4522,7 тыс. ч. Количество безработных – 24,9 тыс. ч. Рассчитайте уровень безработицы.

Решение: 1) используя формулу (54), определим размер рабочей силы:

$$L = E + U = 4522,7 + 24,9 = 4557,6 \text{ тыс. ч.};$$

2) найдем уровень безработицы:

$$U = 24,9 / 4557,6 \times 100\% = 0,55 \%$$

Ответ: 0,55 %.

Пример 2. Фрикционная безработица в стране составляет 2 %, структурная – 3 %, фактический уровень безработицы – 9 %.

1. Определите величину относительного отставания фактического ВВП от потенциального при условии, что коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (коэффициент Оукена) равен 2.

2. Если фактический объем выпуска в том же году составил 600 млрд р., то каковы потери ВВП, вызванные безработицей?

Решение:

1. Величина относительного отклонения фактического ВВП от потенциального может быть найдена с помощью закона Оукена (формула 55).

Определим естественный уровень безработицы. Так как естественная безработица равна сумме фрикционной и структурной безработицы, то уровень естественной безработицы равен $u^* = 2 + 3 = 5 \%$.

Подставив данные задачи в формулу (55), получаем:

$$(Y - Y^*)/Y^* = -2(0,09 - 0,05) = -0,08 = -8 \%$$

Это означает, что из-за циклической безработицы фактический объем производства снизился относительно потенциального на 8 %.

2. Для того, чтобы ответить на вопрос задачи, необходимо найти экономический потенциал Y^* :

$$(600 - Y^*)/Y^* = -0,08;$$

$$600 - Y^* = -0,08 \times Y^*;$$

$$600 = Y^* - 0,08Y^*;$$

$$600 = 0,92Y^*;$$

$$Y^* = 600 : 0,92;$$

$$Y^* = 652,2 \text{ млрд р.}$$

Таким образом, потери ВВП, вызванные циклической безработицей, составляют:

$$Y - Y^* = 600 - 652,2 = -52,2 \text{ млрд р.}$$

Ответ: 1) 8 %; 2) 52,2 млрд р.

13.3 Инфляция. Типы и виды инфляции

Термин «инфляция» (от лат. *inflatio* – вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал разбухание бумажно-денежного обращения. Затем он начал употребляться в Англии и Франции, а в экономической литературе получил распространение после первой мировой войны.

Инфляция представляет собой очень сложное явление, она связана с изменением денежной массы и зарождается на денежном рынке.

Обычно под инфляцией понимают рост общего уровня цен. Но во время инфляции необязательно все цены растут, некоторые могут и падать или оставаться неизменными. Более точное определение инфляции таково:

Инфляция – это состояние экономики, при котором происходит обесценивание денег вследствие значительного превышения их количества в обращении над потребностями товарооборота.

Причины инфляции:

Внешние:

- ✓ падение курса национальной валюты (происходит рост цен на импортные товары, обмен валюты требует дополнительной денежной эмиссии);
- ✓ мировые экономические кризисы;
- ✓ состояние платежного баланса страны;
- ✓ валютная и внешнеторговая политика государства.

Внутренние:

- ✓ дефицит госбюджета (покрытие его приводит к увеличению денежной массы);
- ✓ расходы на военные цели (увеличивается бюджетный дефицит, что приводит к инфляции);
- ✓ расходы на социальные цели (при кризисе государство поддерживает население с помощью дотаций, пособий, индексации зарплаты, что увеличивает количество денег в экономике);
- ✓ кредитная экспансия (увеличение банковских кредитов);
- ✓ инфляционные ожидания (увеличивает спрос, растут цены);
- ✓ чрезмерные инвестиции в отдельные отрасли (например, в сельское хозяйство);
- ✓ структурные нарушения в экономике (между спросом и предложением, потреблением и накоплением).

☺ *Это интересно*

Примеров инфляции в истории экономики можно привести достаточно, но наиболее известны примеры военных и послевоенных лет. Например, инфляция в Венгрии в 1946 г. побила все известные рекорды. Денежная единица Венгрии пенге в 1945–1946 гг. «прославилась» одним из самых высоких уровней инфляции за всю историю денежного обращения. В июле 1946 г. была введена в обращение производная единица адопенге, равная двум триллионам пенге. В том же месяце была выпущена купюра *эги пенге* (секстиллион, т. е. миллиард триллионов, или 10^{21} пенге) – самая большая по номиналу банкнота на Земле. Гиперинфляция в Венгрии произвела рекорд для своего времени по уровню ежемесячного темпа инфляции, когда в июле 1946 г. она составила $4,19 \cdot 10^{16} \%$, т. е. цены удваивались каждые 15 часов. Однако венгерскую инфляцию удалось прекратить только через месяц. К 1 августа 1946 г. была введена новая денежная единица – форинт, курс обмена пенге на который составил $4 \cdot 10^{29}$ к одному, что также явилось абсолютным «рекордом» для всех денежных систем мира.

В 1947 г. в Японии деньги при расчетах взвешивали и не утруждали себя пересчетами.

Наиболее известным примером является период гиперинфляции в Германии в 1921–1923 гг., в период тяжелейшего экономического кризиса: средний уровень инфляции составлял около 25 % в день (за три дня цены выросли вдвое, а за месяц – в тысячу раз). В ходу с 1919 по 1923 г. были так называемые бумажные марки (Papiermark) с очень большими номиналами. Новые банкноты все большего достоинства при этом печатались не реже двух раз в неделю, очень быстро обесцениваясь. Цены в магазинах менялись несколько раз в день и часто люди были вынуждены тратить свою зарплату сразу же, чтобы купить хоть какие-то товары, иначе уже через день зарплата обесценивалась. Все это привело к повсеместному использованию бартера и суррогатных денег – нотгельдов. Гиперинфляцию удалось остановить только в ноябре 1923 г. с помощью денежной реформы.

Для количественной оценки инфляции используют показатели инфляции. Уровень инфляции обычно измеряют при помощи индекса потребительских цен.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) – это отношение стоимости рыночной корзины в данный период к стоимости той же корзины в базовом периоде, умноженное на 100 %:

ИПЦ рассчитывается по индексу Ласпейреса:

$$I_L = \frac{\sum(Q^0 \cdot P^t)}{\sum(Q^0 \cdot P^0)}, \quad (56)$$

где I_L – индекс потребительских цен;

$\sum Q^0 \cdot P^t$ – стоимость рыночной корзины по ценам данного периода, р.;

$\sum Q^0 \cdot P^0$ – стоимость этой же корзины по ценам базового периода, р.

Индекс Ласпейреса не учитывает изменений в структуре потребления, которые возникают из-за изменения цен благ. Отражая лишь эффект дохода и игнорируя эффект замещения, этот индекс дает завышенную оценку инфляции при росте цен и заниженную в случае их снижения.

☺ *Это интересно*

Для определения уровня инфляции в Республике Беларусь рассчитывается индекс потребительских цен, характеризующий изменения во времени стоимости фиксированного набора товаров и услуг, приобретаемого населением. В расчет индекса потребительских цен входит 450 наименований товаров и услуг. Этот набор формируется на основании данных обследований домашних хозяйств и остается неизменным в течение определенного периода. Обычно «личная инфляция» отдельного человека отличается от данных Национального статистического комитета, что объясняется тем, что официальные данные отражают экономические явления в среднем по стране. Расчет индекса потребительских цен в стране осуществляется с использованием средней за год структуры потребления населением товаров и услуг. Индекс потребительских цен на товары и услуги в феврале 2015 г. по сравнению с январем 2015 г. составил 101,7 %, с декабрем 2014 г. – 104,1 %. Для справки: ИПЦ 1990 г. в Республике Беларусь равен 100 %, в сентябре 2014 г. ИПЦ без учета деноминации национальной валюты составил 4773241213,20 % по сравнению с базовым 1990 г.

Пример 3. Пусть рыночная корзина состоит из одного яблока и четырех апельсинов (таблица 43). Рассчитайте индекс потребительских цен. Определите, есть ли инфляция в стране.

Таблица 43 – Рыночная корзина

Показатель	Количество товара в рыночной корзине, шт.	Цены, р.	
		базовый год	данный год
Яблоки	1	3	2
Апельсины	4	3	4

Решение: индекс потребительских цен рассчитывают по формуле (56):

$$\text{ИПЦ} = ((2 \times 1 + 4 \times 4) / (3 \times 1 + 3 \times 4)) \times 100 \% = (18 / 15) \times 100 \% = 120 \%$$

Если индекс цен больше 100 %, то в экономике инфляция, если индекс цен меньше 100 %, то дефляция (падение цен и издержек). ИПЦ базового года принимают за 100 %.

Ответ: 120 %, в стране инфляция.

Чтобы вычислить темп инфляции (π), т. е. темп роста цен, используют формулу

$$\pi = (\text{ИПЦ}_{\text{о.г.}} - \text{ИПЦ}_{\text{б.г.}}) / \text{ИПЦ}_{\text{б.г.}} \times 100 \%, \quad (57)$$

где π – темп инфляции, %;

$\text{ИПЦ}_{\text{о.г.}}$ – индекс потребительских цен отчетного года, %;

$\text{ИПЦ}_{\text{б.г.}}$ – индекс потребительских цен базового года, %.

В примере 3 темп инфляции равен: $((120 - 100) / 100) \times 100 \% = 20 \%$.

Для измерения инфляции еще используют дефлятор ВВП (см. раздел 4, тема 11).

Чтобы рассчитать количество лет (n), необходимых для удвоения уровня инфляции, используют так называемое «правило 70»:

$$n = 70/\pi. \quad (58)$$

В нашем примере: $70/20 = 3,5$ (года).

Инфляцию можно объяснить с помощью количественной теории изменения объемов денежной массы, т. е. уравнения обмена или уравнения количественной теории денег:

$$M \times V = P \times Y, \quad (59)$$

где M – количество денег в экономике;

V – скорость обращения денег (величина, которая показывает, сколько оборотов в среднем в год делает одна денежная единица (например, 1 рубль, 1 доллар и т. п.) или какое количество сделок в среднем в год обслуживает одна денежная единица);

P – уровень цен;

Y – реальный выпуск (реальный ВВП).

Если в экономике увеличивается денежная масса M , то для восстановления равновесия в формуле необходимо либо снизить скорость обращения V , либо увеличить объем производства Y , либо поднять цены P (что и происходит в экономике).

Различают два типа инфляции: *инфляция спроса* и *инфляция издержек*.

Инфляция спроса – это инфляция, вызванная изменением совокупного спроса (рисунок 67).

Причины такой инфляции – увеличение государственных заказов, увеличение покупательской способности, рост заработной платы, увеличение денежной массы.

Избыточный спрос приводит к взлету цен, т. е. «слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров».



Рисунок 67 – Инфляция спроса

Инфляция издержек или предложения – это рост цен из-за увеличения издержек производства и снижения предложения (рисунок 68).

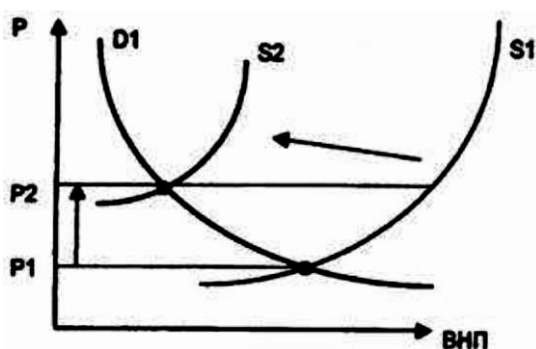


Рисунок 68 – Инфляция предложения

Причины: увеличение цен на сырье, действия по повышению заработной платы.

Инфляция спроса существует до тех пор, пока существуют чрезмерные расходы; инфляция издержек может ограничивать сама себя автоматически, сокращая предложение. В результате сочетания инфляции спроса и инфляции издержек возникает *инфляционная спираль* (спираль «заработная плата – цены»). Рост уровня цен провоцирует повышение заработной платы, а рост заработной платы ведет к повышению уровня цен.

Виды инфляции:

1. По темпам инфляции:

- ✓ *умеренная* – рост цен менее 10 % в год;
- ✓ *галопирующая* – рост цен от 10 до 200 % в год;
- ✓ *гиперинфляция* – рост цен превышает 50 % в месяц, может достигать десятки тысяч процентов в год.

2. По ожидаемости:

- ✓ *ожидаемая*, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением;
- ✓ *неожиданная*, которая характеризуется внезапным скачком цен.

3. По масштабу охвата:

- ✓ *локальная*, имеющая место в отдельных странах;
- ✓ *мировая*, охватывающая группу стран или целые регионы.

4. По характеру протекания:

- ✓ *открытая*, отличающаяся продолжительным ростом цен, связанным с изменением спроса и/или предложения;
- ✓ *подавленная*, возникающая при твердых «замороженных» розничных ценах на товары и услуги при одновременном росте денежных доходов населения. В этом случае товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на «черном рынке».

5. По степени сбалансированности:

- ✓ *сбалансированная*, при которой цены различных товарных групп относительно друг друга остаются неизменными;
- ✓ *несбалансированная*, при которой цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Издержки инфляции:

- ✓ препятствие для воспроизводства (дезорганизует хозяйство, наносит ущерб производству, прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры);
- ✓ падение стимулов к денежному накоплению и обесценивание сбережений населения;
- ✓ нарушение функционирования денежно-кредитной системы;
- ✓ возрождение бартера;
- ✓ отрицательное воздействие на фискальную систему – обесцениваются поступления от налогообложения;
- ✓ ухудшение жизни населения;
- ✓ падение стимулов к труду и его качеству;
- ✓ усиление социальной напряженности;
- ✓ снижение реальной заработной платы.

Инфляция и безработица имеют взаимообратную связь: рост безработицы сопровождается снижением инфляции и наоборот. Впервые это доказал английский ученый – экономист Э. Филипс, изобразив данную взаимосвязь в виде графика, который называют *кривой Филипса* (рисунок 69). Кривая была построена Э. Филипсом на основе данных заработной платы и безработицы в Великобритании за 1861–1957 гг. Она была полностью верна до середины 70-х гг. В 70-е гг. XX в. случилась стагнация (одновременный рост инфляции и безработицы), которую кривая Филипса не смогла объяснить.

При инфляции теряют те субъекты, которые имеют фиксированный доход или дают кредит под фиксированный процент, а выигрывают те, кто берет кредит под фиксированный процент.

Уровень инфляции π (%)

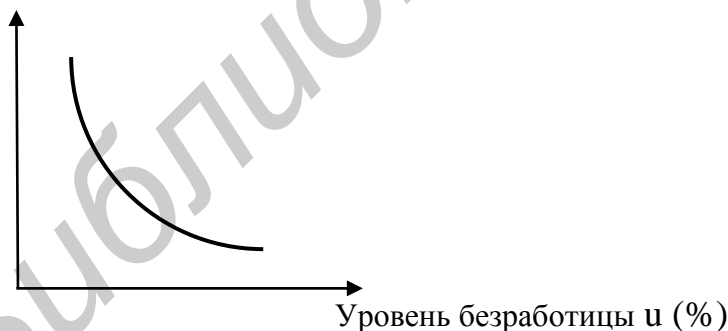


Рисунок 69 – Кривая Филипса

Вопросы для повторения темы

1. Что такое экономический цикл? Какие фазы включает в себя экономический цикл?
2. Назовите главные особенности основных типов экономических циклов.
3. Как несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением влияет на цикл деловой активности?
4. Как вы думаете, являются ли экономические циклы неизбежными?

5. Что такое занятость, и какие виды занятости существуют?
6. Что такое безработица? Кого следует относить к безработным?
7. Какие виды безработицы рассматриваются в экономике?
8. Сравните фрикционную, структурную и циклическую безработицу. Приведите примеры каждой из них.
9. Какие издержки несет общество при безработице?
10. Что такое инфляция? Назовите основные внутренние и внешние причины инфляции.
11. Какие существуют способы измерения инфляции?
12. Какие существуют типы инфляции? Объясните графически с использованием совокупного спроса и совокупного предложения.
13. Какие существуют виды инфляции?
14. Какие экономические и социальные последствия инфляции?
15. Какая инфляция вызывает большие издержки – ожидаемая или внезапная?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите статус лиц, перечисленных ниже, в составе населения страны с точки зрения занятости:

- а) работник, работавший не по специальности, который уволился по собственному желанию и ищет работу по специальности;
- б) работник стекольного завода, переведенный на режим неполного рабочего дня;
- в) слесарь, уволенный с завода «Красный богатырь» из-за сокращения штатов и отчаявшийся найти работу, прекратил ее поиски;
- г) шахтер, который не может больше работать по состоянию здоровья;
- д) Катя Иванова – лаборантка кафедры экономики Высшей школы экономики, которая учится в том же вузе на вечернем отделении;
- е) балерина Театра оперы и балета, которая вышла на пенсию в 38 лет и больше не хочет работать;
- ж) женщина, ушедшая в декретный отпуск;
- з) женщина, ожидающая ребенка, которая уволилась с работы;
- и) домохозяйка, которая посвятила себя дому и семье;
- к) Петя Васечкин, которому на днях исполнилось 14 лет;
- л) программист Вася Петечкин, уволенный из-за ликвидации конторы, в которой он работал, обратившийся в государственную службу занятости с просьбой о предоставлении работы;
- м) многодетная мать, работающая на полставки контролером в кинотеатре;
- н) индивидуальный предприниматель, имеющий ларек на рынке в Малиновке;
- о) И. П. Иванов, который избран освобожденным председателем профсоюзного комитета завода.

2. В каждой из приведенных ситуаций определите тип безработицы:

- а) рабочий-сталелитейщик уволен из-за длительного спада;

б) программист увольняется с работы в г. Бресте с целью поиска новой работы в г. Минске;

в) квалифицированный бухгалтер уволился, потому что у него не сложились отношения с директором фирмы, и сейчас он находится в поисках работы, соответствующей его образованию;

г) ученик, бросивший среднюю школу, ищет работу во многих местах, но везде получает отказ из-за низкой квалификации;

д) учительница начальной школы уволилась с работы из-за низкой зарплаты;

е) безработный выпускник колледжа ищет свою первую работу;

ж) рабочий автомобильной промышленности был заменен роботом;

з) продавец магазина теряет работу из-за того, что во время экономического спада сократилось количество продаж;

и) из-за внедрения персональных компьютеров сократился спрос на машинисток, а также на специалистов по производству пишущих машинок;

к) жена военнослужащего уволилась с работы из-за перевода мужа к новому месту службы.

3. В каждом примере определите, *выигрывают ли от инфляции* человек или группа (отметьте буквой **В**), *проигрывают ли* (отметьте буквой **П**) или *нет уверенности* (отметьте буквой **Н**):

а) В. П. Сидоров живет исключительно на доход, приносимый облигациями корпорации с фиксированной ставкой;

б) фирма подписала контракт на оказание услуг по обслуживанию в течение пяти лет;

в) банки выдали займы с корректируемой ставкой процента;

г) И. И. Иванов взял в долг деньги у своего друга на полгода;

д) орган местного управления получает доход главным образом от пошлины за выдачу лицензий по фиксированным ставкам;

е) АО «Беларусбанк» выдает ссуды под строительство квартир из расчета курса доллара США;

ж) внешний долг правительства составляет 3 млн дол. США.

4. Определите уровень безработицы в стране, численность населения которой 100 млн ч. Из них 24 млн – дети до 16 лет, 30 млн ч. выбыли из состава рабочей силы по возрасту, 4,6 млн ч. – безработные, 1 млн ч. заняты неполный рабочий день и ищут работу.

5. Рассчитайте уровень безработицы в стране, если занятое население составляет 8,5 млн ч., а рабочая сила – 13,9 млн ч. Как отстает ВВП в стране, если естественный уровень безработицы составляет 5 %?

6. В первом полугодии цены выросли на 20 %, а во втором – на 30 %. Каков годовой уровень инфляции?

7. Увеличение уровня безработицы на 1 % приводит к сокращению ВВП на 75 млн р. Найдите потенциальный ВВП.

8. Используя таблицу 44, рассчитайте ИПЦ для 2014 г. при базовом 2000 г. и определите уровень инфляции.

Таблица 44 – Потребительская корзина страны

<i>Наименование</i>	<i>Количество</i>	<i>Цена в 2000 г., р.</i>	<i>Цена в 2014 г., р.</i>
Рубашка	1 шт.	10	25
Булка	25 шт.	0,15	0,5
Тетрадь	12 шт.	0,3	1
Учебник	6 шт.	1,2	3
Джинсы	3 шт.	80	125
Носки	5 пар	0,5	1,2

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Все население страны составляет 76 млн ч., в том числе: дети до 16 лет – 7 млн ч., пенсионеры – 16 млн ч., безработные – 6 млн ч., частично занятые – 2 млн ч., лица, содержащиеся в тюрьмах – 1 млн ч., отчаявшиеся найти работу – 1,5 млн ч. Определите уровень безработицы.

2. Имеется следующая информация: численность занятых – 81 млн ч., численность безработных – 9 млн ч. Определите:

а) уровень безработицы в данный период;

б) на сколько процентов изменится уровень безработицы, если через месяц из 81 млн ч., имеющих работу, будет уволен 1 млн ч., которые занялись поиском новой работы, а 0,5 млн ч. из числа официально зарегистрированных безработных прекратит поиски работы из-за невозможности ее найти.

3. Месячная инфляция не изменялась в течение года и составляла 10 %. На сколько процентов цены выросли за год?

Раздел 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Тема 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

*Не налагать руку на самодеятельность,
а развивать ее, создавая благоприятные
для ее применения условия, – вот истинная
задача государства в народном хозяйстве.*

Сергей Юльевич Витте,
министр финансов Российской империи

14.1 Государственное регулирование экономики. Экономический рост

Термин «регулирование» происходит от лат. *regulare* – устраивать, приводить в порядок. Государственное регулирование означает воздействие государства на определенные стороны экономики с целью возвращения системы в состояние равновесия.

В экономической теории всегда отводилось большое место исследованию экономической роли государства.

Государственное регулирование экономики – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Можно выделить основные направления регулирования или **основные экономические функции государства**:

✓ **Обеспечение законодательной основы** (принятие законов, указов, декретов, нормативных документов, регламентирующих хозяйственную деятельность).

✓ **Поддержание конкуренции** (принятие мер по развитию конкуренции, проведение антимонопольной политики).

✓ **Перераспределение доходов** (применение различных ставок налогообложения к различным субъектам хозяйствования, выделение пособий, субсидий и др.).

✓ **Предоставление общественных товаров и услуг.** **Общественные товары и услуги** – это те товары и услуги, которые рынок не способен или не желает производить, например, национальная оборона, освещение улиц, бесплатное образование и др. Понятие общественных товаров вводится как противоположное понятию частных товаров. **Частные блага** – блага, каждая единица которых может быть оценена и продана, т. е. это блага, каждая единица которых приносит полезность только индивидуальному потребителю.

Частные блага обладают набором свойств:

- они делимы, т. к. состоят из большого количества обособленных единиц, каждая из которых предназначена для потребления индивидуальным потребителем;
- потребление частного блага предполагает соперничество между потребителями – благо достается тому, кто готов заплатить за него рыночную цену;
- исключаемость – если благо досталось одному потребителю, то им не могут пользоваться другие.

Общественные блага имеют следующие особенности:

- они неделимы, их нельзя разбить на отдельные единицы, которые могли бы потребить разные индивиды (маяки, светофоры, другие общедоступные объекты);
- общественные товары неисключаемы из потребления, т. е. если данное благо доступно одному члену общества, то оно доступно и другому. Это означает, что потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления. Как только общественное благо будет произведено, то невозможно будет воспрепятствовать получению выгод теми, кто за него не заплатит, т. к. невозможно ограничить потребление общественного блага определенным кругом лиц (например, салют на День Независимости Республики Беларусь);

- потребление общественных благ не предполагает соперничества между потребителями, т. к. будучи предоставленными одному члену общества, они могут быть предоставлены и другим членам без каких-либо дополнительных затрат с их стороны. Положение ни одного из потребителей не ухудшается, когда появляется еще один потребитель общественного товара. Например, вооруженные силы страны защищают население, которое все время увеличивается, поэтому новые потребители данного общественного блага также защищены.

☺ *Это интересно*

Все общественные блага можно разделить на «чистые» и «условные». На первых принцип исключения действительно не распространяется. Например, возможности пользоваться светофором у пешеходов и водителей автосредств не изменятся, если по каким-то причинам увеличится численность «пользователей» светофором. Доступность «условных» общественных благ имеет некоторую зависимость от количества пользователей. Так, увеличение числа вызовов «скорой помощи» может привести к тому, что к кому-то медицинские работники могут прибыть с некоторой задержкой. Однако эта специфика не столь заметна, чтобы отнести «условные» общественные блага к обычным товарам. Для случая «условных» общественных благ в этой связи появляется возможность использования рыночных принципов, например, милиция может легально оказывать платные услуги по охране.

Из специфических свойств общественного товара проистекает так называемая «проблема безбилетника», или «едущего бесплатно». «Едущий бесплатно», в контексте общественных благ, – это тот, кому удастся пользоваться неким благом, требующим затрат на его производство, ничего не платя за его использование. «Проблема безбилетника» обуславливает очень важное положение: поскольку невозможно точно разделить потребителей на оплативших и неоплативших пользование общественным товаром, то показатель рыночного спроса на общественное благо либо вообще не существует, либо сильно занижен. Поэтому при предоставлении такого товара через рынок не будет получено достаточного дохода, чтобы покрыть издержки на производство этого товара. В результате производство таких благ невыгодно для частных фирм, но необходимо для общества. Более того, эффективен свободный доступ к таким благам. Ведь увеличение потребления общественного блага не вызывает увеличения издержек, а общая полезность от потребления при этом увеличивается. Проблема безбилетника в большинстве случаев решается государством через финансирование производства или субсидирование потребления общественных благ за счет средств, поступивших от налогообложения.

✓ *Корректировка случаев несостоятельности рынка:*

а) предоставление информации о состоянии рынка;

б) корректировка внешних эффектов. **Внешние эффекты (экстерналии)** – это не учтенные в цене блага побочные эффекты функционирования рынка, воздействующие на третьих лиц (или общество в целом), находящихся вне рыночной сделки. Они возникают в случаях, когда установленная рынком цена данного блага не отражает или реальных издержек производства, или его истинных выгод с точки зрения общества. При этом третья сторона либо несет издержки (отрицательные внешние эффекты), либо получает выгоду (положительные внешние эффекты). **Отрицательный внешний эффект** возникает в случае, если деятельность одного экономического агента (предприятия) вызывает издержки других. Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки (ущерб). **Положительный внешний эффект** возникает при позитивных последствиях воз-

действия участников рыночной операции на третьих лиц. При этом выигрыш присваивается не владельцем ресурсов, обусловивших возникновение эффекта, а третьими лицами, причем бесплатно.

☺ *Это интересно*

Рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции, чем необходимо обществу. Например, сброс неочищенной воды в реку пропорционален объему производства. Выходит, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку предприятие не осуществляет очистку воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, т. к. не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что объем выпускаемой продукции превышает оптимальный объем выпуска, т. е. имеет место перепроизводство товаров. При положительном внешнем эффекте частная предельная выгода блага ниже его общественной предельной выгоды, т. е. при наличии положительного эффекта экономическое благо продается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, следовательно, имеет место недопроизводство товаров. Виды положительных внешних эффектов многообразны. Например, сооружение бассейна в густонаселенном квартале благоприятно влияет на положение его жителей. Деятельность пчеловода по разведению пчел благоприятно сказывается на опылении садов на соседних участках. Занимающиеся туризмом люди укрепляют свое здоровье, а это позволяет экономить общественные средства на здравоохранение. Наглядным примером положительного внешнего эффекта является получение высшего образования. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование и приносят выгоду обществу: повышается его образовательный уровень, создаются предпосылки для развития научно-технического прогресса, в производстве используется более квалифицированная сила, снижается уровень преступности, меняется политическая активность населения. Однако каждый из получающих образование вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом.

✓ Стабилизация экономики:

- а) снижение уровня безработицы;
- б) снижения темпа инфляции;
- в) обеспечение экономического роста.

В условиях рыночных отношений и переходного периода в системе государственного регулирования экономики используются самые разнообразные формы и методы, обеспечивающие выработку различных вариантов достижения целей социально-экономического развития страны, выбор наилучшего из альтернативных вариантов и обеспечение его выполнения.

Под методом регулирования следует понимать способ, прием осуществления регулирующего воздействия, с помощью которого достигаются поставленные социальные и экономические цели и задачи.

Метод может содержать определенный набор инструментов, обеспечивающий его реализацию. При этом в различных условиях один и тот же метод может быть реализован с помощью разнообразных инструментов.

По **форме участия** государства в регулировании экономики и характеру его влияния на объект выделяют **прямые** и **косвенные** методы, а также **административно-распорядительные** и **экономические**.

Прямые методы регулирования базируются на властно-распорядительных отношениях и сводятся к административному воздействию

на способы функционирования и результативность хозяйственной деятельности субъектов. Эти методы ограничивают поле деятельности субъектов путем установления государством правил «экономической игры», условий заключения контрактов, взаимных обязательств в области трудовых отношений профсоюзов и работодателей, нормативного регулирования в области охраны труда, экологии, стандартов качества и безопасности, таможенного режима и др.

Косвенные методы основаны на экономическом воздействии путем активации или сдерживания определенных экономических процессов с помощью кредитно-денежной, ценовой, налоговой, бюджетной политики.

Прямые и косвенные методы государственного регулирования экономики выступают соответственно в виде административных и экономических. Обычно используются как первые, так и вторые. Эффективность их использования определяется оптимальным соотношением в зависимости от конкретной ситуации и задач, решаемых на данном этапе.

Административно-распорядительные методы базируются на силе государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и предупреждения. Они, как правило, носят обязательный характер и оформляются в виде законодательных актов, распоряжений, постановлений и т. д. К ним можно отнести распределение централизованных инвестиций или иных контролируемых государством ресурсов, лицензирование отдельных видов деятельности, квотирование экспорта, импорта и т. д. В развитых странах с рыночной экономикой применение административно-распорядительных методов ограничено, но в критических ситуациях (военные действия, кризисные явления в экономике, стихийные бедствия) их роль возрастает.

Экономические методы регулирования воздействуют на интересы объектов регулирования косвенно: через хозяйственное законодательство, финансовую, денежную, кредитную систему. При этом прямое принуждение или поощрение отсутствует. Объект регулирования свободен в выборе вариантов действия, но подчиняется и не противоречит действующему законодательству.

Инструментами государственного экономического регулирования являются: планирование, государственные инвестиции, законодательные акты, денежно-кредитная политика, бюджетно-налоговая политика, социальная политика, валютное регулирование, амортизационная политика, штрафные санкции, лицензирование и квотирование и др.

Одной из целей регулирования экономики является обеспечение экономического роста.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование производства и увеличение общественного продукта, способствующее решению проблемы ограниченности ресурсов и повышения уровня жизни.

Мировая экономическая история знает два вида экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост – это рост за счет увеличения количества используемых факторов производства, но при этом выпуск продукции на одного человека не изменяется.

Интенсивный рост – это увеличение выпуска продукции за счет использования более эффективных, совершенных факторов производства, более экономических ресурсов.

Экономический рост можно оценить, измерив:

- ✓ темп роста реального ВВП за некоторый период времени;
- ✓ темп роста реального ВВП на душу населения.

Главным показателем экономического роста выступает показатель годового темпа роста ВВП (g), который выражается в процентах и рассчитывается по формуле

$$g = (Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1} \times 100 \%, \quad (60)$$

где g – годовой темп роста, %;

Y_t – размер реального ВВП отчетного периода;

Y_{t-1} – размер реального ВВП предыдущего периода.

Таким образом, этот показатель характеризует процентное изменение реального ВВП (совокупного выпуска) в каждом следующем году Y_t по сравнению с предыдущим Y_{t-1} т. е. на самом деле это не темп роста, а темп прироста ВВП.

Различают источники и факторы экономического роста.

Источники экономического роста:

- ✓ увеличение количества используемых ресурсов;
- ✓ возникновение новых, более совершенных методов производства.

Факторы экономического роста:

- ✓ труд (качественное изменение труда, уровень занятости, качество образования и профессиональной подготовки, состояние здоровья и др.);
- ✓ земля с природными ресурсами (рациональное и эффективное использование оказывает существенное влияние, т. к. данный фактор задается в рамках государственных границ);
- ✓ капитал (инвестиции, вкладываемые в производство; обновление основного фонда; применение современной техники и др.);
- ✓ изобретения и нововведения;
- ✓ структура экономики (должна быть рациональной, эффективной, с оптимальным распределением ресурсов);
- ✓ тип экономической системы;
- ✓ социально-политические факторы (отношение к предпринимательству, конкуренции, воровству, мир в стране, демократия и др.).

14.2 Социальная политика государства

Социальное государство – это тип государства, призванного гарантировать каждому определенный уровень жизни (минимум материального и

культурного существования) посредством перераспределения доходов и собственности.

Социальная политика – деятельность институтов государства, направленная на управление социальным развитием, умножением и распределением материальных и духовных благ для обеспечения достойного уровня жизни всех слоев общества, каждого человека.

Объектом социальной политики могут быть отдельные граждане, их группы, объединенные конкретными связями и отношениями, население страны в целом.

Субъекты социальной политики – те, кто определяют цели, задачи, приоритеты и нормативно-правовую базу социальной политики и осуществляют действия по ее реализации. Это органы государственного управления на республиканском и местном уровнях; различные негосударственные объединения; коммерческие структуры, а также отдельные граждане, действующие в рамках гражданской инициативы.

Цель социальной политики государства – формирование социально стабильного и высокоразвитого общества, в котором нет нищеты и резких социальных контрастов, достигнут социально приемлемый жизненный уровень и качество жизни, имеется достаточная степень общественного согласия и общественной солидарности, а социальные противоречия разрешаются без острых конфликтов.

Следовательно, можно выделить две основные функции социальной политики:

✓ *стимулирующая*, т. е. стимулирование всех видов экономической деятельности в рамках правового поля, формирование высокой трудовой мотивации работников к высокоэффективному труду, учет доли каждого работника в созданном продукте;

✓ *стабилизирующая* – достигается на основе перераспределения доходов, развития системы социальных гарантий и социальной защиты как населения в целом, так и его социальных групп.

Принципы социальной политики:

✓ *принцип социальной справедливости* предполагает, с одной стороны, равенство всех членов общества независимо от их индивидуальных и социальных различий в возможностях (уравнительный тип справедливости); с другой – дифференциацию населения по заслугам (распределительный тип справедливости);

✓ *принцип индивидуальной социальной ответственности* означает, что каждый дееспособный член общества обязан прилагать максимум усилий для того, чтобы самостоятельно обеспечить удовлетворение своих потребностей. Государство должно оказывать помощь своим гражданам только в крайнем случае, если они не в состоянии обеспечить себя сами;

✓ *принцип социальных гарантий* предусматривает предоставление гражданам гарантированного минимума социальных услуг (обучение, воспитание,

духовное и физическое развитие), потребление которых обеспечивает подготовку личности к самостоятельной жизни;

✓ **принцип всеобщности** состоит в том, что социальными мероприятиями должны быть охвачены все члены общества на основе дифференцированного к ним подхода.

С точки зрения субъектов социальной политики, выделяют два ее уровня – общегосударственный и региональный.

Государственная социальная политика характеризуется единым законодательным пространством для всего населения, единой социальной инфраструктурой.

На этом уровне определяются цели, задачи, приоритеты социального развития и способы их достижения по отношению ко всему обществу: принимаются нормативно-правовые акты, регулирующие общие принципы социальной политики в стране; устанавливаются минимальные социальные гарантии в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, стипендий, медицинского обслуживания, образования и культуры; определяется порядок предоставления гражданам льгот и социального обслуживания; разрабатываются целевые социальные программы.

Региональная социальная политика предназначена для обеспечения удовлетворения потребностей жителей конкретного региона с учетом особенностей культурного, исторического, религиозного и иного характера. На этом уровне принимаются нормативно-правовые акты, регулирующие социально-экономические отношения в регионе, а также региональные социальные программы, направленные на решение конкретных проблем населения региона.

На первом плане социальной политики находятся:

- ✓ преодоление бедности;
- ✓ осуществление адресной социальной помощи малообеспеченным семьям и гражданам;
- ✓ создание условий, обеспечивающих новым поколениям адекватную профессиональную и общеобразовательную подготовку к трудовой деятельности;
- ✓ улучшение медицинского обслуживания граждан;
- ✓ обеспечение эффективной занятости.

☺ **Это интересно**

В зависимости от целей социальных преобразований, объема расходов государства на социальные нужды, методов управления социальной сферой можно выделить несколько типов моделей социальной политики. В их основе лежат различные подходы к обеспечению перераспределительных процессов и роли государства в социальном развитии.

В основе **первой модели** лежит положение о преобладающем значении двух «естественных» каналов, через которые удовлетворяются потребности индивида. К ним относятся частный рынок и семья. И только в том случае, если эти институты перестают выполнять свои социальные функции адекватным образом, в действие вступают государственные институты и то лишь на временной основе – пока «естественные» каналы не станут действовать эффективно. В такой модели основной акцент социальной политики делается на благотворительность, а социальные меры государства адресуются главным образом так называемым «истинно нуждающимся».

В качестве целевого принципа во *второй модели* присутствует перераспределение экономических ресурсов от наиболее обеспеченных групп к менее обеспеченным. Особенность данной модели заключается в том, что во главу ее функционирования поставлена задача предупреждения, профилактики случаев утраты индивидом социальной стабильности. Это активный и конструктивный тип социальной политики. Объектом социальной политики в этой модели выступает все население. В ней нет прямой зависимости между правом на социальную защиту и специальными выплатами. Социальная защита предусматривает предоставление материальной помощи на уровне нормального жизненного стандарта.

Объектом *третьей модели* выступает занятая на производстве часть трудоспособного населения. Гарантии социальной защиты предоставляются в этой модели главным образом через страхование работников. Утрата заработка влечет за собой выплату компенсации, которая частично возмещает утраченный доход. Величина социальных выплат прямо пропорциональна количеству и размерам социальных взносов, выплачиваемых в государственные (бюджетные и внебюджетные) фонды. Эта модель имеет более широкий диапазон социальной политики, чем первая, но в отличие от второй модели является преимущественно пассивной, прямо не нацеленной на профилактику социальных болезней.

Главной целью социальной политики Республики Беларусь является предоставление каждому трудоспособному человеку возможности своим трудом и предприимчивостью создать свое семейное благосостояние, а для нетрудоспособных и нуждающихся граждан – обеспечить надежную социальную защиту.

Принцип социальной справедливости находит свое выражение в адресной социальной политике, социальных гарантиях, особенно по отношению к молодежи, старикам, жителям территорий, пострадавших от последствий Чернобыльской катастрофы.

Важную роль в реализации планомерного курса на обеспечение благополучия людей играет выполнение в социальной сфере минимальных государственных стандартов, предусматривающих снабжение граждан продовольствием, теплом, коммуникациями, транспортом, бытовыми услугами, а также нормальную работу учреждений образования, здравоохранения, культуры.

Социальные гарантии в рамках белорусской модели развития выражаются в следующих гарантиях:

- ✓ равенство мужчин и женщин в образовании и трудовой деятельности;
- ✓ право молодежи на духовное, нравственное и физическое развитие;
- ✓ право на труд, как наиболее достойный способ самоутверждения экономического, морального и социального содержания жизнедеятельности человека;
- ✓ справедливая доля вознаграждения в экономических результатах труда, но не ниже уровня, обеспечивающего гражданам и их семьям свободное и достаточное существование;
- ✓ право на охрану здоровья, включая бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения;
- ✓ право на социальное обеспечение в старости, по болезни и другим причинам.

Создание эффективной системы социальной защиты населения является важнейшим направлением социальной политики.

Причины снижения уровня социальной защищенности условно можно подразделить на две группы:

✓ личного характера (полная или частичная потеря трудоспособности в связи с инвалидностью; временная потеря трудоспособности в связи с заболеванием, увеличением состава семьи, потери кормильца; вынужденный переход на нижеоплачиваемую работу; вынужденная миграция);

✓ порожденные системными изменениями социально-экономических отношений (снижение реальных доходов в результате инфляции; спад производства; уменьшение доли ВВП, направляемого на потребление; рост безработицы).

Функция социальной защиты заключается в оказании помощи человеку, находящемуся в трудной жизненной ситуации, или в том, чтобы предупредить возможные материальные трудности.

Основополагающим документом по вопросам социальной защиты в международном праве является Конвенция Международной организации труда №102 о минимальных нормах социального обеспечения, вступившая в силу в 1995 г. В данном документе содержится перечень основных видов социальной защиты. Конвенция №102 определяет девять видов социальной защиты:

- ✓ медицинское обслуживание;
- ✓ пособие по безработице;
- ✓ пенсия по старости;
- ✓ пособие по производственному травматизму;
- ✓ пособие по инвалидности;
- ✓ пособие в связи с потерей кормильца;
- ✓ пособие по беременности и родам;
- ✓ пособие по болезни;
- ✓ семейные пособия.

Принципы организации социальной защиты:

✓ *дифференцированный подход* к различным слоям и группам населения в зависимости от их социального положения, возраста, трудоспособности и степени экономической самостоятельности;

✓ *переход от социального иждивенчества к социальным гарантиям*. Система социальной защиты должна быть гибкой, рассчитанной на предупреждение возможных факторов социального риска, а не на устранение уже возникших очагов социальной напряженности. Основой для этого должна быть научно обоснованная система социальных гарантий в виде системы минимальных социальных стандартов. В самом общем виде государственные минимальные социальные стандарты – это установленные органами государственной власти социальные нормы и нормативы, определяющие уровень гарантированного удовлетворения важнейших потребностей человека в материальных благах, бесплатных и общедоступных социально-культурных услугах, имеющих приоритетное значение;

✓ *интегрированность*. Данный принцип определяет фундаментальное требование к системе социальной защищенности, которое состоит в том, чтобы эта

система действовала на всех уровнях с четким определением прав, ответственности и функций каждого института гражданского общества. При этом чрезвычайно важно правильно распределить компетенцию между уровнями и институтами.

☺ *Это интересно*

В настоящее время основными **компонентами системы социальной защиты** в странах с рыночной экономикой являются: *социальное страхование, общественное вспомоществование (социальная помощь) и социальное обслуживание.*

Социальное страхование основано на уплате страховых взносов в форме отчислений от заработной платы. Расходы средств социального страхования могут осуществляться в виде таких выплат, как пенсии, пособия. Право на получение социальных выплат приобретает в зависимости от уплаты страховых взносов и распространяется на лиц, имевших в течение установленного периода времени работу и потерявших ее в связи с болезнью, производственным травматизмом, достижением пенсионного возраста, безработицей, а также потерявших кормильца.

Под общественным вспомоществованием (социальной помощью) понимается финансирование из бюджетных средств жизненно важных потребностей отдельных лиц или групп населения, при котором в качестве ориентира выступает их индивидуальная нуждаемость. Оно направлено на поддержание уровня жизни бедных семей и граждан независимо от уплаты страховых взносов. Социальная помощь рассматривается как временная поддержка и осуществляется как в денежной, так и натуральной форме (например, горячее питание или купоны на оплату продовольственных товаров, лекарств; помощь в уходе за детьми; оплата детского сада; дрова и уголь для отопления; оплата коммунальных услуг и квартирная плата).

Социальное обслуживание предназначено для удовлетворения социально-культурных, духовных, интеллектуальных потребностей человека, а также поддержания его нормальной жизнедеятельности. Система социального обслуживания населения представляет собой широкий спектр социально-экономических, медико-социальных, психолого-педагогических, правовых, социально-бытовых и иных социальных услуг гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Одной из задач социальной политики государства является сокращение социального и экономического неравенства граждан.

Фактором расслоения общества, возникновения в нем неравенства являются доходы. При этом различают **социальное неравенство** и **экономическое**.

Социальное неравенство заключается в неодинаковом доступе различных категорий населения к социально-значимым благам, дефицитным ресурсам, ликвидным ценностям.

Экономическое неравенство состоит в том, что меньшинство всегда владеет большей частью национального богатства. Денежные доходы распределяются между людьми неравномерно, что характерно для всех стран мира. Данное явление известно как закон Парето, согласно которому между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость: 80 % созданного ВВП присваивается 20 % населения, а оставшиеся 20 % распределяются между 80 % населения, причем соотношение 80 к 20 достаточно устойчиво и наблюдается во всех странах, независимо от политических и экономических реалий.

Доходы населения – средства, поступающие в распоряжение людей от общества и его институтов согласно результатам функционирования принадлежащих им факторов производства: труда, капитала, земли, предпринимательства.

Доходы населения представляют собой сумму натуральных и денежных поступлений.

Номинальные (денежные) доходы – доходы в денежном выражении, которые могут быть представлены заработной платой; предпринимательским доходом; социальными трансфертами (в том числе пенсии, стипендии, пособия); поступлениями от продажи личного и домашнего имущества; доходом от сдачи в наем или продажи недвижимости, от продажи сельскохозяйственной продукции; дивидендами.

Натуральные доходы – это натуральные поступления в стоимостной оценке от личного подсобного хозяйства; товары и услуги, потребляемые без какого-либо возмещения; оплата труда продукцией.

Реальные доходы населения – количество предметов потребления (товаров и услуг), которые могут быть фактически приобретены человеком на свой доход. Таким образом, реальные доходы населения определяются размером номинальных доходов, уровнем цен на товары и услуги и налогами.

Неравенство доходов в конце XIX–начале XX вв. стало объектом изучения многих экономистов США и Западной Европы. Центральной проблемой изучения является оценка справедливости и эффективности сложившегося в рыночной экономике распределения доходов и богатства. В 1905 г. американский экономист и статистик М. Лоренц разработал метод оценки распределения доходов, получивший название кривой Лоренца.

Кривая Лоренца – график, демонстрирующий степень неравенства в распределении дохода в обществе, а также степени неравенства в распределении богатства. Показывает, какую долю суммированных за год доходов получили различные процентные доли населения, начиная с беднейших граждан или домохозяйств и заканчивая самыми богатыми (рисунок 70).

Методика построения кривых Лоренца:

1) «ранжируются» граждане или домохозяйства в соответствии с уровнем полученного ими годового дохода. Граждане или домохозяйства подразделяются либо на пять так называемых квинтильных групп (по двадцать процентов в каждой группе), либо на десять децильных групп (по десять процентов в каждой группе);

2) подсчитывается годовой доход каждой такой группы и выражается в процентах от общей суммы доходов населения или домохозяйств. Затем подсчитываются доли доходов, которые выделенные группы граждан или домохозяйств получают кумулятивно, т. е. «нарастающим итогом»;

3) на оси абсцисс откладывается доля населения, а на оси ординат – доля доходов в обществе в процентном отношении. На график сначала наносится точка, показывающая долю доходов беднейшей группы, затем – точка, показывающая долю суммарного дохода беднейшей и последующей за ней группы и

так далее, вплоть до населения последней точки, соответствующей доли суммарного дохода (100 %) всего населения или домохозяйств (тоже 100 %). Соединив все точки на графике линией, начинающейся из точки, соответствующей нулю процентов дохода и нулю процентов населения, а заканчивающейся точкой, соответствующей 100 % доходов и 100 % населения, получается кривая Лоренца, характеризующая распределение доходов в стране.

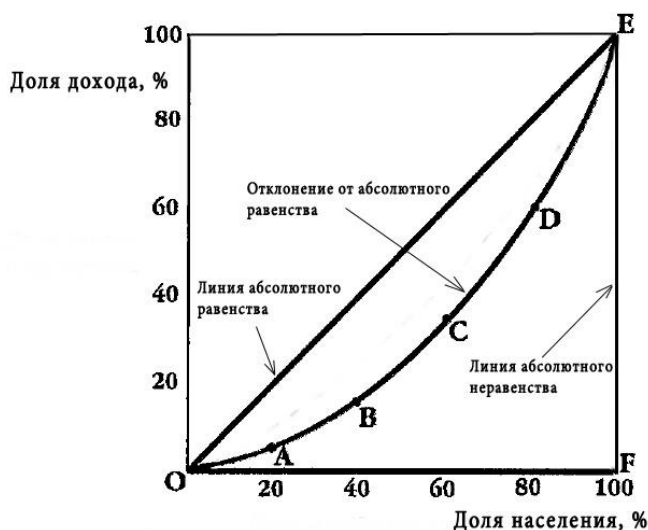


Рисунок 70 – Кривая Лоренца

Линия OE называется линией **абсолютного равенства** (биссектриса угла). Ломаная линия OFE – это линия **абсолютного неравенства**. **Реальное распределение доходов** в обществе характеризуется кривой OABCDE и степенью ее отклонения от биссектрисы. Например, первые 20 % населения могут получать 5 % доходов, 40 % населения – 15 % доходов, 60 % населения – 35 % доходов, 80 % населения – 60 % доходов, ну и естественно 100 % населения – 100 % доходов.

Чем сильнее изогнута кривая Лоренца, тем менее равномерным является распределение доходов в стране. Кривая Лоренца абсолютного равенства, т. е. совершенно равномерного распределения доходов, принимает форму прямой линии в случае, когда первая группа, например, первые 20 % населения, получают ровно 20 % всех доходов, 40 % населения, соответственно, 40 % всех доходов и т. д. Чем больше кривая Лоренца, построенная по данным распределения доходов в той или иной стране, отклоняется от линии равномерного распределения доходов, тем сильнее в этой стране неравенство в распределении доходов между различными группами населения.

Отклонения кривой Лоренца от биссектрисы можно измерить через отношение площади фигуры между кривой Лоренца и биссектрисой к площади всего треугольника, образованного биссектрисой и кривой абсолютного неравенства. В результате получим показатель, характеризующий степень неравенства, который в экономической литературе получил название коэффициента концентрации доходов или коэффициента Джини.

Коэффициент Джини – это количественный показатель, характеризующий степень неравенства различных вариантов распределения доходов (разработан итальянским экономистом, статистиком и демографом К. Джини (1884–1965 гг.):

$$G = S_{OABCDE} / S_{OFE}, \quad (61)$$

где G – коэффициент Джини;

S_{OABCDE} – площадь фигуры между биссектрисой и кривой Лоренца;

S_{OFE} – площадь между биссектрисой и кривой абсолютного неравенства.

☺ *Это интересно*

Этот коэффициент может принимать значения от нуля до единицы. При этом индекс Джини, равный нулю процентов, характеризует ситуацию абсолютного равенства, а индекс Джини, равный ста процентам, свидетельствует об «абсолютном неравенстве». Чем больше значение коэффициента, тем дальше кривая Лоренца отстоит от биссектрисы и тем сильнее неравенство. При определении коэффициента Джини опираются на некий принцип идеального равенства, который предполагает, что 1 % населения должен получать 1 % совокупного дохода этого общества. В мировой практике коэффициент Джини, используемый для оценки доходов в обществе, рассчитывается для каждого отдельного года. Согласно классификации, предложенной для стран ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), существует следующая шкала степеней неравенства (в процентах): экономика с очень низкой (коэффициент Джини равен 20–22), низкой (24–26), средней (29–31) и высокой степенью неравенства (33–35). В Республике Беларусь коэффициент Джини за последнее время уменьшился с 30,4 % до 24 %, т. е. степень неравенства доходов низкая.

Для определения неравенства доходов используют также коэффициент фондов. Для расчета этого показателя исследуемые домохозяйства располагают по возрастанию дохода, а затем разбивают на несколько равночисленных групп. Первую группу называют «беднейшей», а последнюю – «богатейшей».

Коэффициент фондов – это отношение среднего дохода в богатейшей группе к среднему доходу в беднейшей группе или отношение суммарного дохода богатейшей группы к суммарному доходу беднейшей группы.

На практике наиболее часто используют три частных коэффициента фондов:

✓ *децильный коэффициент* (от лат. *deci* – десятая часть) равен отношению среднего дохода 10 % богатейших домохозяйств к среднему доходу 10 % беднейших домохозяйств; показывает, во сколько раз минимальный доход 10 % самого обеспеченного населения превышает максимальный доход среди 10 % наименее обеспеченного населения. Данный коэффициент является разновидностью коэффициента фондов, он отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на десять групп (по словам М. Мясниковича, председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, в Республике Беларусь за 2012 г. децильный коэффициент составил около 6,9);

✓ *квintильный коэффициент* (от лат. *quinta* – пятая часть) равен отношению среднего дохода 20 % богатейших домохозяйств к среднему доходу 20 % беднейших домохозяйств. Данный коэффициент отвечает случаю, когда множество всех домохозяйств разбивают на пять групп (в 2011 г. в Республике Беларусь он составил 3,8);

✓ *квартильный коэффициент* (от лат. *quarta* – четвертая часть) равен отношению среднего дохода 25 % богатейших домашних хозяйств к среднему доходу 25 % беднейших домохозяйств. В данном случае все домохозяйства разбиваются на четыре группы.

Децильный коэффициент больше квintильного коэффициента, поскольку средний доход 10 % богатейших домохозяйств больше среднего дохода 20 % богатейших, а средний доход 10 % беднейших домохозяйств меньше среднего дохода 20 % беднейших. Таким образом, в формуле расчета децильного коэффициента числитель больше, а знаменатель меньше,

чем в формуле расчета квинтильного коэффициента. Аналогичным образом можно доказать, что квинтильный коэффициент больше квартильного.

Пример 1. Пусть у десяти домохозяйств доходы составляют арифметическую прогрессию: 301, 302, ..., 309, 310. Рассчитайте децильный и квинтильный коэффициенты.

- Решение: 1) децильный коэффициент равен $310 : 301 = 1,030$;
2) квинтильный коэффициент равен $(309 + 310) : (301 + 302) = 1,026$.

Ответ: 1,030; 1,026.

Недостатком коэффициента фондов является его слабая чувствительность к изменениям доходов домохозяйств.

Следствием неравенства в распределении является бедность. Бедность не поддается точному определению, хотя имеет и социальное, и экономическое звучание. Часто о бедности судят по чисто внешним признакам: много нищих на улице, бедно одетые люди, неуютно в местах общественного пользования, не чистятся мостовые и т. д. С этим может мириться только бедное государство.

Бедность имеет и чисто экономическое звучание. В широком смысле этого слова о бедности можно говорить, если основные потребности семьи превышают имеющиеся у нее средства для их удовлетворения. Средства семьи формируются за счет текущих доходов, имеющихся сбережений, трансфертных платежей, собственности и т. д. Что касается потребностей семьи, то они обуславливаются множеством факторов, среди которых следует выделить ее размер, здоровье, возраст членов семьи, число трудоспособных, принадлежность к той или иной социальной группе населения и т. п.

Представление о величине дохода, ниже которого начинается бедность, в разных странах очень различно. Как правило, чем богаче страна в целом, тем выше уровень ее национальной *черты бедности*, или *порога бедности*.

В целях проведения международных сравнений используется так называемая международная черта бедности по доходам, которая Мировым банком установлена на уровне реального дохода чуть больше одного доллара на человека в день. С помощью этого условного инструмента было подсчитано, что из 6 миллиардов человек, живших на Земле в конце XX в., почти половина жили менее чем на 2 дол. США в день, в том числе около одной пятой части – менее чем на 1 дол. США в день.

Различают три типа бедности: абсолютную, относительную и субъективную.

Абсолютная бедность – это такой уровень жизни семьи, группы, граждан, при котором их доходы не обеспечивают приобретение ими предметов (товаров, услуг) первой необходимости в соответствии с определенными нормативами данного общества.

То, что в одной стране относится к предметам первой необходимости, в другой может не иметь значения или, наоборот, входить в число престижных благ. Поэтому какой-то единой, общей для всех количественной меры абсолютной бедности не может быть.

Относительная бедность – отсутствие достаточного дохода по сравнению с другими членами общества, например, по сравнению со средним уровнем дохода по стране или с тем уровнем благосостояния, которое семья, группа, гражданин имели в прошлом.

Субъективная бедность – оценка человеком своего благосостояния с точки зрения того, насколько имеющийся доход позволяет ему и его семье жить достойно.

☺ *Это интересно*

В мировой практике известно несколько методов определения бедности:

- ✓ *нормативный* (по нормам питания и иным стандартам минимального потребительского набора, например, минимальной потребительской корзины);
- ✓ *статистический*, когда в качестве бедных рассматривается какая-то часть (например, первые 10–15 %) населения в общем ряду распределения его по размерам получаемых душевых доходов;
- ✓ *стратификационный*, когда к бедным относятся люди, априорно ограниченные в возможностях самообеспечения (старики, инвалиды, неполные и многодетные семьи, дети без родителей, безработные, иммигранты и т. п.);
- ✓ *эвристический*, определяющий, исходя из оценок общественного мнения или с позиций самого респондента, достаточный или недостаточный уровень жизни;
- ✓ *экономический*, определяющий категорию бедных исходя из возможностей государства в поддержании их материальной обеспеченности.

Чертой абсолютной бедности в Республике Беларусь считается бюджет прожиточного минимума (с 1 февраля 2015 г. составляет 1 428 100 р.) или денежный эквивалент стоимости корзины товаров, который позволяет взрослому человеку потреблять 2400 калорий в день и оплачивать минимальные непродовольственные товары и услуги. По данным Белстата в 2014 г. за чертой абсолютной бедности в республике проживало 3,4 % домохозяйств (по национальной шкале), т. е. 131 687 семей,

Вопросы для повторения темы

1. В чем проявляется государственное регулирование экономики?
2. Объясните, с чем связано возрастание роли государственных органов в регулировании экономики в развитых странах.
3. Какие экономические функции выполняет государство?
4. Часто говорят, что государство устанавливает законные «правила игры». О каких правилах идет речь?
5. Приведите примеры положительных и отрицательных внешних эффектов.
6. Экономисты считают, что высшее образование создает положительные внешние эффекты. Согласны ли вы с этим мнением? Если «да», то о каких положительных внешних эффектах идет речь? Если «нет», то почему?
7. Приведите пример чистого общественного блага и докажите, что данное благо удовлетворяет обоим критериям отнесения блага к чистому общественному: свойству неконкурентности и свойству неисключаемости. Приведите пример блага, которое обладает свойством неисключаемости, но не обладает свойством неконкурентности.

8. Правительство Франции придумало очень забавный способ борьбы с загрязнением рек предприятиями, стоящими на этих реках, пользующихся водой из этих рек и сбрасывающих отходы промышленного производства в них же. Как вы думаете, каким образом правительство заставило данные предприятия сократить сброс вредных отходов в реки?

9. Что такое экономический рост? Какие виды экономического роста Вы знаете?

10. Как рассчитывают показатели экономического роста?

11. Какие факторы влияют на экономический рост?

12. Что такое социальная политика? Какие принципы лежат в основе организации социальной политики?

13. Охарактеризуйте модели социальной политики.

14. Перечислите основные социальные гарантии в белорусской модели социальной политики.

15. Перечислите основные принципы организации социальной защиты.

16. Охарактеризуйте компоненты социальной защиты.

17. Объясните, как строится кривая Лоренца и что она показывает.

18. Как рассчитать коэффициент Джини?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Определите, какие из нижеприведенных товаров и услуг должны производиться государством, какие – частным сектором (если на ваш взгляд какие-то товары и услуги могут производиться как государством, так и частным сектором, запишите их отдельно):

- | | |
|--------------------------|--|
| а) высшее образование; | з) электроэнергия; |
| б) национальная оборона; | и) розничная продажа бакалейных товаров; |
| в) водоснабжение; | к) почтовые услуги; |
| г) сбор мусора; | л) начальное образование; |
| е) отдых и развлечения; | м) проведение спортивных соревнований; |
| ж) охрана правопорядка; | н) строительство дорог. |

2. Население страны разделено по доходам на квинтильные (20 %) группы, а доля каждой из этих групп в общих доходах составляет соответственно: 3,7 %, 8,5 %, 13,5 %, 20,5 %, 53,8 %. Выполните следующие задания:

- а) постройте кривую Лоренца;
- б) найдите отношение доходов 20 % самых богатых к доходам 20 % самых бедных.

3. Реальный ВВП составил 800 млрд ден. ед. в прошлом году и 840 млрд ден. ед. в текущем году. Рассчитайте темпы роста и темпы прироста ВВП в текущем году по сравнению с прошлым годом в процентах.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Население страны состоит из пяти человек, получающих доходы в размере 500 ден. ед., 350 ден. ед., 250 ден. ед., 75 ден. ед., 50 ден. ед. Постройте кри-

вую Лоренца для такой экономики из пяти человек и дайте необходимые пояснения. Рассчитайте коэффициент Джини.

2. Домохозяйства имеют доходы 80, 30, 40, 50 и 100 тугриков. Рассчитайте квинтильный коэффициент. Как изменится данный коэффициент, если доходы 2-го и 3-го домохозяйств вырастут на 10 тугриков?

Тема 15. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Деньги – наиболее яркий пример превращения средства в цель.

Георг Зиммель,
немецкий философ, социолог

15.1 Возникновение и сущность денег. Виды денег. Функции денег

Деньги – одно из величайших изобретений человечества – составляет наиболее увлекательный аспект экономической науки. П. Г. Эрмишин сказал: «Деньги заколдовывают людей. Из-за них люди мучаются, ради них трудятся. Они придумывают наиболее искусные способы получить деньги и наиболее искусные способы потратить их. Деньги – единственный товар, который нельзя использовать иначе, кроме как освободиться от них. Они не накормят вас, не оденут, не дадут приюта и не развлекут до тех пор, пока вы их не истратите. Люди почти все сделают ради денег, и деньги почти все сделают для людей. Деньги – это пленительная, повторяющаяся, меняющая маски загадка».

Так что же такое деньги? Некогда один мудрец сказал, что деньги – это дорога, по которой катится колесо торговли. Другой мудрец сравнил деньги с универсальным языком, на котором говорят в мире торговли.

В экономической теории существуют две точки зрения на происхождение денег: рационалистическая и эволюционная. Согласно рационалистической точке зрения, деньги – результат соглашения между людьми, и их реальная ценность, в конечном итоге, определяется государством. По мнению сторонников эволюционной теории, деньги появились в результате развития товарного производства и обмена. История происхождения денег подтверждает эту теорию.

Деньги – это общепризнанные знаки оплаты за товары и услуги.

☺ *Это интересно*

Деньги возникли в результате возникновения торговли. Вначале торговля существовала как **бартер**, т. е. прямой обмен товарами и услугами. Акт купли был одновременно актом продажи: чтобы получить нужный товар, надо было найти другой товар, необходимый владельцу первого товара, т. е. происходила цепочка окольных обменных операций, затруднявшая торговлю. Но бартер был крайне неудобен, во-первых, потому что обменивающиеся должны были найти друг друга, а это нелегко; во-вторых, товары должны быть равноценными; в-третьих, продавец должен стать и покупателем. Поэтому для более успешного обмена стали использовать какие-то определенные вещи, т. е. появились первые деньги. Более или менее общепризнанные эквиваленты денег появились за 2–3 тыс. лет до н. э. Образно о рож-

дении денег сказал выдающийся французский историк Ф. Бродель: «Как только происходит обмен товарами, немедленно же раздается и лепет денег».

Слово деньги происходит от лат. *pecus* – скот, т. к. именно скот был самым распространенным видом денег в древности. В древнерусском языке слово «скотница» означало место хранения сокровищ, т. е. казну государства.

По самой распространенной версии, русское слово «деньги» (ед. ч., уст. «деньга») произошло от тюркского «*теңге*». Со времени формирования централизованного государства на Руси и начала регулярной чеканки монеты в Москве, деньгой стала называться монета достоинством в полкопейки, т. е. одна двухсотая рубля. Кроме деньги, были и другие монеты: полушка – полденьги, одна четвертая копейки; копейка; грош – две копейки; алтын – три копейки (*существует пословица: «Не было ни гроша, да вдруг алтын»*); пятак – пять копеек; гривенник – десять копеек; пятиалтынник – пятнадцать копеек; двугривенник – двадцать копеек; полтина – полрубля, т. е. пятьдесят копеек; рубль (от глагола «*рубить*»), или тин (от глагола «*тинать*», т. е. «*резать*», «*рубить*»).

А вообще, деньгами может служить любая вещь, принимаемая продавцами как плата за товары и услуги.

Деньги – всеобщий эквивалент стоимости. Деньги – особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене благ. Деньги – абсолютно ликвидное средство обмена. **Ликвидность** – способность какого-либо финансового актива обращаться в наличные деньги. **Степень ликвидности активов** определяется тем, насколько быстро и с какими издержками (в сравнении с величиной их денежной оценки) эти активы могут быть проданы. **Абсолютной ликвидностью** обладают выпускаемые государством наличные деньги. **Высоколиквидными** считаются казначейские векселя, краткосрочные ценные бумаги правительства. Это объясняется тем, что рыночные цены этих бумаг лишь незначительно меняются день ото дня, а также потому, что они могут быть без труда проданы на финансовых рынках (т. к. обладают высокой надежностью), причем издержки совершения сделок будут весьма невелики. **Промежуточным** или **средним уровнем ликвидности** обладают акции и долгосрочные облигации, выпускаемые в обращение частными корпорациями, поскольку цены этих активов значительно сильнее изменяются с течением времени и плата, взимаемая за совершение сделок с подобными бумагами значительно выше. Неликвидна недвижимость (дома, производственные корпуса), т. к. рыночная цена на нее очень изменчива, ее трудно предсказать до совершения сделки. Издержки по таким сделкам могут быть очень велики.

Деньги прошли несколько стадий в своем развитии, т. е. истории известны несколько видов денег:

1. Первобытные или товарные, или натуральные.

☺ *Это интересно*

Происхождение денег относят к 7–8 тысячелетию до н. э., когда у первобытных племен появились излишки каких-то продуктов, которые можно было обменять на другие нужные продукты. У разных народов, в разных географических зонах в роли такого товара (всеобщего эквивалента (денег)) использовались скот, меха, ракушки, соль и др. На территории современной Германии в качестве денег использовался крупный рогатый скот. На Руси долгое время в качестве денег использовалась шкурка белки, которая составляла одну копейку, сто шкурок – 1 рубль, в роли денег использовалась также шкурка куницы. В Мексике использовали сахар и какао-бобы, в Перу и Боливии – перец. Кожу как деньги использовали в

Древнем Риме, Спарте, Скандинавии. В Древней Монголии в качестве денег использовали прессованные кирпичики чая (один кирпичик весил 1,5 кг). В мире существовали разные «экзотические» деньги. Так на острове Ява, который входит в группу Каролинских островов, до сих пор находятся в обращении феи. Они представляют собой каменные круги, с отверстием в центре, очень напоминающие мельничные жернова. Диаметр таких «монет» достигает порой нескольких метров, а масса – до тонны. После заключения торговой сделки продавец помечает фею своим знаком, стирая знак прежнего владельца. Во времена Юлия Цезаря в качестве денег использовали рабов. Так одна рабыня приравнивалась к трем коровам, шести телятам, двенадцати овцам.

В 1640 г. у американских индейцев была особая форма денег – вампум – белые и черные ракушки (черные ценились в два раза дороже белых). Например, за молодую рабыню давали 5 мешков ракушек. В XV в. в Исландии деньгами была сушеная рыба, например, за пару женских башмаков – 3 рыбины, за бочонок вина – 100 рыбин.

С развитием торговли и производства пришли к замене товарных денег на металлические. Но в разных странах до сих пор существуют товарные деньги: например, у нас – это «жидкая валюта», т. е. бутылка спиртного напитка; в Анголе – до недавнего времени это пиво; сигареты у заключенных и военнопленных; водка и сахар в периоды экономических кризисов, оружие и боеприпасы в местах вооруженных конфликтов.

2. Металлические деньги.

☺ *Это интересно*

Постепенно роль посредников в обмене прочно закрепилась за металлами. Металлы не сразу вытеснили все предшествующие формы денег. Но они тоже в каждой стране были разные. В Китае – оловянные, в Древнем Риме – медные, а позже серебряные. Очень долго металлические деньги сохраняли товарную форму. Так, в Китае напоминали рубашку, в Мексике – букву T, в Северной Америке – свинцовые пули, в Древней Греции в качестве денег использовали шесть полутораметровых прутиков, которые легко можно было захватить в кулак, эти деньги называли драхмами (в переводе с греческого «горстка»). Дальнейшее развитие товарных отношений привело к выделению в качестве денег серебра и золота. Серебряные и золотые деньги имели форму колец, ожерелий, брусков, золотого песка. Уже 2 тыс. лет до н. э. серебряные и золотые деньги использовали в Китае, Иране, Древнем Египте, Индии. В XIII веке до н. э. металлическим деньгам стали придавать форму брусков с определенным весом металла. По этой причине наименование многих денежных единиц тождественно с названием весовых единиц: фунт стерлингов, ливр (полфунта), марка (полфунта). Постепенно закрепилась их дисковая (круглая) форма. Самая практичная форма монеты – круглая, хотя встречались самые разнообразные формы: квадратная, семиугольная, восьмигранная. Первым, кто изобразил свой профиль на монете, был Александр Македонский. В монете различаются лицевая сторона (аверс), оборотная (реверс) и обрез (гурт).

Название «монета» пришло их Древнего Рима. У жены римского бога Юпитера имя было Юнона – Монета. Легенда рассказывает, что Юнона – Монета собрала средства, которые помогли римлянам победить в войне. В благодарность ей на Капитолийском холме построили денежную кузницу и дали имя богини. Это было в 275 г. до н. э.

Монеты из природного сплава золота и серебра впервые появляются в государстве Лидия в VII веке до н. э. Так сложилась система металлического денежного обращения. Во времена монголо-татарского ига в обиход были введены «гривны» (отсюда – гривенник). Гривна – слиток серебра весом 200 г. Отрубленный кусок гривны получил название – рубль. В Европе золотые и серебряные монеты впервые узнали в XIX в. В Древней Руси не было собственной добычи металла, поэтому пользовались иностранными монетами. Наиболее широко ходили арабские деньги: золотые динары, серебряные диргемы, медные фельсы. На Руси собственная монетная чеканка возникла в IX–X вв. В строго определенном количестве монеты стали чеканиться на монетных дворах Москвы, Нижнего Новгорода и Рязани. В начале XVII в. на Руси использовалась единая денежная единица с изображением всадника с

копьем, поэтому в народе эти деньги быстро прозвали «копейными деньгами» или копейками, содержащая 0,68 г серебра, разменными монетами были «деньга» (0,5 копейки) с изображением всадника с мечом и весом 0,34 г и «полушка» (0,25 копейки). Позднее в денежную систему были введены рубль, полтина, гривна, алтын, чеканившиеся также из серебра. Золотые деньги «червонцы» появились в России в 1718 г., но биметаллизм сохранялся до конца XIX в. Самая крупная русская монета была выпущена по приказу Екатерины II в 1725 г. Это огромный квадратный медный рубль, размером 18 x 18 см и толщиной 5 мм. Весила эта монета 1 кг 636 г.

Монеты бывают основные, дробные и сборные. *Монета, одноименная с денежной единицей, называется основной* (например, монета в один рубль). *Монета, составляющая часть монетной единицы, называется дробной* (50, 10 или 5 копеек). *Монета, объединяющая несколько монетных единиц, называется сборной* (например, 2 или 5 рублей).

В истории развития металлических денег существуют *стандарты*:

✓ *«серебряный стандарт» – с VIII по XIV вв.* деньги чеканили из серебра, т. к. в средневековой Европе не было золота;

✓ *«биметаллизм» – с XIV по XVIII вв.* в обращении были и золотые, и серебряные монеты;

✓ *«золотой стандарт».* Впервые золотой монометаллизм (стандарт) как тип денежной системы сложился в Великобритании в конце XVIII в. и был законодательно закреплен в 1816 г. В большинстве других государств он был введен в *последней трети XIX в.* Золото стало единственным всеобщим эквивалентом, а серебряные монеты разрешенными, т. е. серебряные и медные монеты стали выполнять роль разменных денег.

Постепенно расширение товарооборота, возрастающие издержки на чеканку монет, а также такие факторы как стирание монет, сознательная порча монет государственной властью с целью получения дополнительного дохода в казну привели к внедрению в каналы денежного обращения бумажных денег.

3. Бумажные деньги.

☺ *Это интересно*

Следующим шагом в истории финансов стало появление бумажных денег. Исторически бумажные деньги появились в обращении как заменители золотых и серебряных монет.

Первые бумажные деньги появились в Китае в VII в. н. э. (812 г.); в Европе и Америке – в XV–XVIII вв. В США первые бумажные деньги были напечатаны в 1690 г. в штате Массачусетс. Во Франции в 1716 г. по проекту шотландца Дж. Ло, впоследствии ставшего французским министром финансов, были выпущены деньги в виде банковских билетов, в Швеции – в 1661 г. В России бумажные деньги, которые получили название «ассигнации», были введены в 1769 г. во времена царствования Екатерины (поэтому неофициально они назывались «екатеринками»).

Бумажные деньги хорошо выполняли функции золотых денег, если в обращении их находилось столько, сколько нужно было золотых. Если же бумажных денег выпускалось больше, то они обесценивались, а цены на товары повышались. В настоящее время реальная стоимость бумажных денег мало зависит от золотых запасов страны, а определяется государством исходя из состояния экономики.

Бумажные и металлические деньги – это символические деньги, особенность которых заключается в том, что их ценность как товаров не совпадает (гораздо ниже) с их ценностью как денег. Для того чтобы бумажные и металлические деньги стали законным платежным средством, они должны быть де-

кретными деньгами, т. е. узаконенными государством и утвержденными в качестве всеобщего платежного средства.

4. Кредитные деньги возникают с развитием товарного производства, когда купля-продажа осуществляется с рассрочкой платежа (в кредит), и называются «IOU-money» (I owe you-money), что в переводе означает: «Я должен вам деньги». Деньги представляют собой долговое обязательство. Их появление связано с функцией денег как средства платежа, где деньги выступают обязательством, которое должно быть погашено через заранее установленный срок действительными деньгами. Кредитные деньги выступают как в виде соответствующим образом оформленных бумаг (банкнот, чеков, векселей), так и в виде соответствующих записей на счетах (безналичные, электронные деньги).

Формы кредитных денег:

- ✓ *вексель;*
- ✓ *банкнота;*
- ✓ *депозитные деньги.*

Вексель – *письменное безусловное обязательство должника выплатить некоторую сумму через определенный срок в установленном месте.*

Вексель характеризуется следующими особенностями:

- ✓ *абстрактность* – вексель отделен от сделки, которая лежит в его основе;
- ✓ *беспорность* – обязательность платежа по векселю реализуется с помощью механизма протеста векселя.

Существует **простой вексель**, выданный должником, и **переводный**, выписанный кредитором и посланный должнику для подписи с возвратом кредитору. На сегодняшний момент существуют и **казначейские векселя**, выпускаемые государством для покрытия дефицита бюджета и кассового разрыва, а также **дружеские векселя**, выписанные одним человеком на другого с целью учета их в банке.

Передача векселя как платежного средства осуществляется с помощью *передаточной надписи* – **индоссамент**. Дополнительные возможности обращения возникают при наличии **акцепта векселя** (*письменного согласия об оплате*) и **авалья** (*поручительства по векселю*).

Но вексель как платежное средство имеет ограниченное использование, поскольку суммы векселей и сроки платежей по ним не всегда удовлетворяют потребностям платежного оборота. Кроме того, вексель обслуживает, как правило, только оптовую торговлю. В вексельное обращение вовлечен ограниченный круг участников, уверенных в платежеспособности лиц, обязанных по каждому конкретному векселю.

Правовая основа вексельного обращения в настоящее время – Женевские вексельные конвенции 1930 г. и соответствующий закон страны.

Разновидностью кредитных денег считается банкнота.

Банкнота – *кредитные деньги, которые выпускает Центральный банк страны.*

Банкнота – *долговое обязательство, обращенное на эмитировавший ее банк.*

☺ *Это интересно*

Банкноты возникли в XVI–XVII вв. Владелец слитка золота или золотых монет мог оставить эти сокровища в уважаемом банке (позднее в Центральном банке). После определения проб и тщательного взвешивания банк выдавал расписку о принятии золота на хранение. Эта «банковская записка», или как ее стали называть банкнота (bank note), была очень удобна в использовании. Она была равносильна золоту, поскольку в любое время могла быть обменена на депонированный ранее металл. Со временем банкнота все больше становилась похожа на бумажные деньги. Первые банкноты на территории Европы были выпущены эмиссионным банком Швейцарии. Государственное регулирование банкнотной эмиссии впервые сформировалось в Англии в 1694 г.

Современные банкноты обеспечены совокупностью активов (имущества) эмиссионного банка, не размениваются на золото, но сохраняют кредитную основу.

Депозитные деньги – это частные кредитные деньги, связанные с движением средств на текущих счетах, открытых организациями или физическими лицами в кредитных организациях.

В современных условиях в качестве носителей депозитных денег могут выступать также срочные и сберегательные вклады. Эта разновидность депозитных денег получила название квазикредитных.

Формы депозитных денег:

- ✓ чек;
- ✓ пластиковые карточки;
- ✓ электронные деньги.

Чек – документ определенной формы, который содержит приказ банку, исходящий от законного владельца счета, о выплате предъявителю этого чека, указанной в нем суммы или о перечислении ее на другой текущий счет. Обращение таких чеков называется чековым. Впервые чеки появились в Англии в 1683 г.

Виды чеков:

- ✓ *именные*, выписываемые на определенное лицо без права передачи;
- ✓ *ордерные* – именные, но с правом передачи другому лицу посредством индоссамента;
- ✓ *предъявительские* – сумма по чеку выдается предъявителю;
- ✓ *расчетные* – используемые в системе безналичных расчетов;
- ✓ *акцептованные* – по таким чекам предоставляется акцепт банка (согласие произвести платеж).

Экономическая природа чека состоит в том, что он является средством получения наличных денег в банке, выступает безналичным средством обращения и платежа.

Банковская пластиковая карта – это платежный инструмент, посредством которого ее держатели могут осуществлять безналичные расчеты за товары и услуги или получать наличные денежные средства в банкоматах (АТМ) либо пунктах выдачи наличных (ПВН).

Система безналичного расчета была создана в США во времена «торгового бума» (1940–1950-е гг.). В большинстве своем она заменила чековые книжки

ки. Первая универсальная кредитная карта (Diners Club) появилась в 1950 г. В процессе своего развития происходила техническая модернизация карт. Сначала это был просто кусочек картона, затем он стал работать по принципу перфокарты, в начале 1970-х гг. была разработана магнитная полоса, а в конце 1990-х гг. в кредитные карты стали интегрироваться чипы.

Виды пластиковых карт:

1. По виду проводимых расчетов:

✓ *кредитные карты*, которые связаны с открытием кредитной линии в банке, что дает возможность владельцу пользоваться кредитом при покупке товаров и при получении кассовых ссуд. Владелец кредитной карточки открывает специальный карточный счет и устанавливается лимит кредитования по ссудному счету на весь срок действия карты и разовый лимит на сумму одной покупки. В пределах разового лимита оплата покупки может производиться без авторизации. Главным преимуществом кредитных карт перед кредитами является возможность использования кредита, не отчитываясь перед банком о его целевом использовании, и возможность постоянного возобновления кредитной линии после погашения. Обычно кредитные карты, предполагают длинные кредитные линии, которые гасятся равными частями, а по мере ее погашения кредитная линия возобновляется;

✓ *дебетовые карты*, предназначены для получения наличных в банковских автоматах или для оплаты товаров с расчетом через электронные терминалы. Деньги при этом списываются со счета владельца карты в банке. Дебетовые карты не позволяют оплачивать покупки при отсутствии денег на счете. На остаток средств на счете иногда начисляются проценты, как на обычном банковском вкладе. *Карты с разрешенным овердрафтом* – это продолжение развития дебетовых карт, их усовершенствованный вариант. Кредит по овердрафту оговаривается при открытии счета и не может превышать фиксированной суммы. Карта с разрешенным овердрафтом представляет собой платежную карту, позволяющую осуществлять платежи, как за счет средств держателя карты, размещенных на банковском счете, так и за счет кредита, предоставляемого банком в случае недостатка средств на счете. Кредит держателю карты предоставляется только в случае осуществления платежей с ее использованием и недостатка средств на счете клиента для их оплаты.

2. По категории клиентуры, на которую ориентируется эмитент:

✓ *обычные карты*, предназначенные для рядового клиента;

✓ *серебряные карты*, которые называются бизнес-картами и предназначены для частных лиц, сотрудников компаний, уполномоченных расходовать в тех или иных пределах средства своей компании;

✓ *золотые карты*, предназначены для наиболее состоятельных (богатых) клиентов.

3. По характеру использования:

✓ *индивидуальная карта*, выдаваемая отдельным клиентам банка, может быть стандартной или золотой;

✓ *семейная карта*, выдаваемая членам семьи лица, заключившего контракт, который несет ответственность по счету;

✓ *корпоративная карта*, выдается юридическому лицу, на основе этой карты могут выдаваться индивидуальные карты избранным лицам (руководителям, главному бухгалтеру или ценным сотрудникам). Им открываются персональные счета, «привязанные» к корпоративному карточному счету. Ответственность перед банком по корпоративному счету имеет организация, а не индивидуальные владельцы корпоративных карт.

4. По сфере использования:

✓ *универсальные карты*, которые служат для оплаты любых товаров и услуг;

✓ *частные коммерческие карты*, используемые для оплаты какой-либо определенной услуги (например, карты гостиничных сетей, автозаправочных станций, супермаркетов).

5. По территориальной принадлежности:

✓ *международные*, действующие в большинстве стран;

✓ *национальные*, действующие в пределах какого-либо государства;

✓ *локальные*, используемые на части территории государства;

✓ *карты, действующие в одном конкретном учреждении.*

6. По времени использования:

✓ *ограниченные* каким-либо временным промежутком (иногда с правом пролонгации);

✓ *неограниченные (бессрочные).*

7. По технологическим особенностям:

✓ *с магнитной полосой;*

✓ *со встроенной микросхемой.*

Электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя.

Такие денежные обязательства соответствуют следующим критериям:

✓ хранятся на электронном устройстве;

✓ эмитируются (выпускаются) только после получения эмитентом (тем, кто выпускает электронные деньги) соответствующей суммы денежных средств;

✓ принимаются к оплате не только эмитентом, но и остальными организациями;

✓ обращаются за пределами банковской системы, т. е. без использования банковских счетов.

☺ Это интересно

За последние несколько десятилетий высокие технологии шагнули далеко вперед, что нашло применение и в сфере денежного обращения. В результате отпала необходимость всегда использовать для расчетов наличные деньги. Стал популярным способ оплаты товаров и услуг по банковской пластиковой карточке. С развитием технологий изменилась и форма ведения торговли товарами и услугами. Нередки стали покупки «виртуальных» товаров – программного обеспечения, электронных книг, музыкальных произведений и т. д. Обычные бу-

важные деньги в таких случаях оказываются бесполезными, т. к. продавец и покупатель не видят друг друга и возможность передачи денег из рук в руки отсутствует.

Электронные деньги – относительно новая форма денег. Их история начинается примерно с 50-х гг. XX в., когда произошел переход ведения записей на банковских счетах с бумажных носителей информации на электронные. Следующей важной вехой на пути эволюции этих денег стало появление микрочипа, встраиваемого в пластиковую карту. Случилось это во второй половине 80-х гг. Правда, пока еще новый вид электронных денег не отменял проведение расчетов между получателем денег и банком. Другими словами, продавцу не оставалось ничего другого, как только лишь перечислить в обслуживающий банк полученные от покупателя электронные деньги в обмен на безналичные. Никаким иным образом получатель электронных денег распоряжаться ими в дальнейшем не мог. Однако уже тогда, в отличие от популярных кредитных карточек, новый вид денег характеризовался анонимностью. Электронные деньги не учитывались на банковских счетах клиентов системы, при проведении платежа личные данные плательщика не регистрировались. Однако в то время электронные деньги не могли быть полноценным средством обращения, т. е. у получателя не было возможности совершить за них расчеты, он имел право только получить у обслуживающего банка денежный эквивалент электронных средств. С появлением в 90-х гг. очередного вида электронных денег данная проблема частично была решена. Потребители и поставщики товаров получили возможность переводить средства друг другу без участия банков. В период бурного развития интернет-технологий на стыке веков в США, Евросоюзе и Японии было создано около двадцати платежных Интернет-систем. Однако многие из них в скором времени прекратили свое существование или обанкротились, как например, *Veenz.com*, *Flooz.com*, *Goldmoney.com*. На сегодняшний день наибольшее распространение электронные деньги по-прежнему имеют в Японии, где ими пользуются более трети населения. Причем рассчитываются ими японцы не только в Интернете, но и за покупки в обычных магазинах, за парковку и проезд в общественном транспорте.

Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольших сумм. Например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг и различных штрафов, расчетах в Интернете и т. д. Процесс платежа электронными деньгами осуществляется быстро, не возникает очередей, не надо выдавать сдачу, деньги переходят от плательщика к получателю быстро. Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, т. к. обращение безналичных денег обязательно персонифицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчетов электронными деньгами, достаточно знать реквизиты получателя денег.

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

- ✓ *превосходная делимость и объединяемость* – при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;

- ✓ *высокая портативность* – величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами;

- ✓ *очень низкая стоимость эмиссии электронных денег* – не надо чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т. д.;

- ✓ *отсутствие необходимости физически пересчитывать деньги*, т. к. эта функция переносится на инструмент хранения или платежный инструмент;

- ✓ *простая, чем в случае с наличными деньгами, организация физической охраны*;

- ✓ *фиксация электронными системами момента платежа*, таким образом воздействие человеческого фактора снижается;
- ✓ *невозможность сокрытия средств от налогообложения* при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу;
- ✓ *отсутствие необходимости пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища*;
- ✓ *идеальная сохраняемость* – электронные деньги не теряют своих качеств с течением времени;
- ✓ *идеальная качественная однородность* – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами (как, например, царапины на монетах);
- ✓ *безопасность* – защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и других особенностей, которая обеспечивается криптографическими и электронными средствами.

Недостатки электронных денег:

- ✓ *отсутствие устоявшегося правового регулирования* – многие государства еще не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам;
- ✓ *несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения*;
- ✓ *как и в случае наличных денег, при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно*;
- ✓ *отсутствие узнаваемости* – без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумму и т. д.;
- ✓ *невозможность прямой передачи части денег от одного плательщика другому*;
- ✓ *средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, еще не имеют длительной истории успешной эксплуатации*;
- ✓ *теоретически, заинтересованные лица могут пытаться отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы*;
- ✓ *безопасность* (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п.) – не подтверждена широким обращением и беспроблемной историей;
- ✓ *теоретически возможны хищения электронных денег, посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологий защиты*.

Виды электронных денег:

1. В зависимости от способа хранения:

- ✓ *электронные деньги на аппаратной основе*. Они хранятся на электронных технических средствах. Обычно это пластиковая карта с микрочипом (электронный кошелек) – смарт-карта;
- ✓ *электронные деньги на программной основе*. Это программы, с помощью которых можно передавать электронные деньги посредством телекоммуника-

ционных сетей, например, сети Интернет. В данном случае местом хранения электронных денег является жесткий диск компьютера.

2. В зависимости от того, кто выпускает электронные деньги:

- ✓ электронные деньги, эмитируемые частными институтами;
- ✓ электронные деньги, эмитируемые центральным банком.

3. По валюте:

- ✓ одновалютные;
- ✓ мультивалютные.

4. По степени анонимности:

- ✓ с ограниченной анонимностью;
- ✓ с полной анонимностью.

☺ *Это интересно*

Как уже говорилось, электронные деньги бывают двух видов – в форме электронных кошельков на техническом устройстве (карточка с микрочипом) и в виде программы для расчетов в Интернете. Поэтому остановимся на каждом из них немного подробнее.

Электронные деньги на основе смарт-карт

Электронные деньги в виде карточки с микрочипом работают примерно так. Любой желающий может прийти в банк-эмитент и заключить с ним договор. После того, как клиент внесет определенную сумму, он может получить карточку, теперь она становится его электронным кошельком. При оплате покупки с помощью такого электронного кошелька информация считывается с электронного чипа на карточке покупателя и переносится на носители информации продавца. Затем продавец предъявляет эту информацию в электронном виде в банк-эмитент, а тот, в свою очередь, обязан погасить электронные деньги путем их обмена на обычные (наличные либо безналичные). При этом важно понимать, что когда вы заводите свой электронный кошелек, вам не открывается отдельный лицевой счет в банке, как в случае пластиковых карточек, обязательства банка перед держателями электронных денег отражаются на одном счете для всех клиентов. Среди наиболее известных западноевропейских систем электронных денег на основе смарт-карт – международные системы Mondex, Proton, Visa Cash, а также национальные – Geldkarte (Германия) и Quick (Австрия).

Электронные платежные системы для расчетов в Интернет

Обычно пользователь Интернета заключает с такой организацией соглашение. Для этого ему необходимо зарегистрироваться на сайте платежной системы, после чего он становится клиентом системы и получает электронный кошелек. При осуществлении покупки товара либо услуги в Интернете с использованием электронных денег организация, выпустившая такие деньги, снимает необходимое их количество с виртуального счета покупателя и переводит их на виртуальный, а затем на банковский счет продавца. При этом организация – эмитент электронных денег – удерживает с продавца определенный договором агентский процент от суммы операции (комиссию). Самая популярная на территории СНГ система интернет-платежей – WebMoney Transfer (чаще употребляется сокращенное название WebMoney). У этой системы относительно небольшая история – она работает с 1998 г. Разработчиками программного обеспечения WebMoney являются российские программисты, которые и осуществляют техническую поддержку системы. Первоначально система выполняла намного меньшее количество функций, например, первое время единственной валютой в ней являлся WMZ (эквивалент доллара США). В системе WebMoney Transfer никогда не употребляется понятие «электронные деньги», а для обозначения своих собственных электронных денег используется термин «титульные знаки». Каждый пользователь системы имеет возможность создавать неограниченное число кошельков в разных валютах.

В системе большое внимание уделяется безопасности и защищенности своих пользователей. Сообщения внутри системы передаются в зашифрованном виде, а для каждой операции используются уникальные сеансовые ключи, благодаря чему никто другой, кроме самого пользователя, не может узнать о сумме платежа и его назначении. Каждому зарегистрированному пользователю системы присваивается WM – идентификатор (WMID), состоящий из 12 цифр. Он служит отличительным знаком и не является секретным от остальных участников системы, в отличие, скажем, от пароля. Как и для каких целей можно использовать систему WebMoney? Прежде всего, с ее помощью можно оплатить услуги мобильного оператора и интернет-провайдера, коммунальные услуги, а также услуги и товары в некоторых интернет-магазинах. Например, за титульные знаки WebMoney можно оплатить покупки на интернет-аукционе eBay.com. Система WebMoney незаменима для тех, кто работает удаленно. Как уже было сказано, система WebMoney не принадлежит какой-то определенной стране. В ней могут участвовать пользователи из многих государств. Поэтому для удобства пользователей из различных стран, в WebMoney существует несколько электронных валют, каждая из которых имеет свой реальный эквивалент. Например, WMZ – эквивалент доллара США, WME – эквивалент евро, WMR – эквивалент российского рубля, WMB – эквивалент белорусского рубля, WMU – эквивалент украинской гривны, WMG – эквивалент одного грамма золота. Для каждой валюты предусмотрен свой тип кошелька, название которого совпадает с последней буквой в названии соответствующей валюты (например, для WMZ установлен Z-кошелек, WMR – R-кошелек). Каждый пользователь системы имеет возможность создавать неограниченное число кошельков в разных валютах. Для «обмена электронных валют» разработчики системы предусмотрели такую возможность в специальных «обменниках», которые размещаются на специальных сайтах. Но нужно учитывать, что обмен валют в системе WebMoney отличается от привычного обмена валюты в реальных обменных пунктах. Дело здесь не столько в самом процессе обмена – очевидно, что он происходит на компьютере и полностью автоматизирован, т. е. в нем участвует только вы. Важно, что курсы обмена валют, мягко говоря, не совпадают с курсами банков по обмену наличных валют, причем не в пользу обменивающего, т. е. курсы обмена для вас будут очень невыгодными.

В последнее время все большую известность в России и странах СНГ приобретает еще одна платежная система «Яндекс. Деньги». В мире много и других платежных систем. Например, популярна система PayPal, получившая широкое распространение на Западе. Она может беспрепятственно взаимодействовать с банковскими счетами и кредитными карточками. Эта система получила большую популярность у веб-серферов – лиц, получающие деньги за просмотр рекламных страниц.

На данный момент в Республике Беларусь существуют такие системы электронных денег, как WMB, EasyPay. В июне 2013 г. ОАО «Приорбанк» официально презентовал систему электронных денег «белки» (Belqi), запущенную в сотрудничестве с известной российской системой «Объединенная система моментальных платежей» Qiwi. Как сообщается на сайте банка, «белки» – это электронные деньги, которые хранятся в виртуальных кошельках и используются для платежей в Интернете. Валюта кошелька – belqi – эквивалентна белорусскому рублю. Один белорусский рубль равен одной «белке». С помощью «белок» можно мгновенно оплатить World of Tanks, Warface, Point Blank, Aion и другие он-лайн игры, голоса и новые функции приложений «Одноклассники» и «ВКонтакте»; пополнить Qiwi-кошелек и оплатить еще более 50 000 различных услуг; произвести безопасные платежи в другие страны по выгодному курсу. Каждый платеж подтверждается кодом, приходящим на личный телефон. Используя belqi, можно погашать кредиты в разных банках, вносить взносы за страховку, оплачивать учебу и производить многие другие операции.

Завести кошелек можно дома, с мобильного устройства или, при наличии интереса у пользователей, со специального терминала банка. Кошелек «привязан» к номеру телефона, и при входе в систему пользователи получают «сеансовый» пароль, которым подтверждают совершение платежей.

Есть у системы и ограничения. Так, максимальная сумма одной операции, совершаемой держателем с помощью belqі, не должна превышать 30 базовых величин. Максимальная сумма использования belqі в течение одного операционного дня не должна превышать 90 базовых величин. Открытие кошелька на сумму 1000 базовых величин и более не осуществляется. Максимальный остаток belqі в кошельке не должен превышать 1000 базовых величин. Опротестовать платеж в системе нельзя и всю ответственность несет пользователь кошелька.

Электронными деньгами belqі можно оплачивать работы, услуги, сервисы практически с любого экрана (через компьютер, смартфон, планшет), в любое время и без привязки к пластиковой карточке. Пополнять счет можно при помощи терминалов QIWI, в магазинах «Связной» и «На связи», а также с помощью банковских платежных карт Республики Беларусь через сервис e-PAУ. Плата при открытии кошелька, а также при его пополнении с помощью дебетовых карточек Приорбанка, переводе денег с одного кошелька на другой не взимается. При обмене belqі на наличные рубли плата составит 2 % от суммы.

Необходимо также понимать, что электронные деньги, несмотря на свою виртуальность, не возникают сами по себе, из ничего и ниоткуда. Между реальными и электронными деньгами существует прямая взаимосвязь. Поэтому электронные деньги должны быть всегда предоплачены, т. е. они выпускаются после того, как на счет эмитента поступили обычные деньги. Иными словами, чтобы на вашем электронном кошельке появилась какая-то сумма – его нужно пополнить на эту сумму реальными деньгами. Существует несколько способов такого пополнения: с помощью пластиковой карточки в банкомате или инфокиоске; наличными на почте или в кассе банка; путем приобретения так называемой скретч-карты и ввода указанного на ней кода, принцип действия которых схож с картами экспресс-оплаты, а также от других лиц.

Точно также электронные деньги могут превратиться в реальные в любой момент, как только у вас появится желание «вывести» их с кошелька. Варианты вывода электронных денег (или обналличивания) также различны – от получения денег в кассе банка до перевода средств на карточку. За ввод и вывод денег из системы с клиента взимается комиссия, тарифы могут варьироваться от 1 до 5 % от суммы.

Свойства денег:

- ✓ *стабильность* (стоимость денег должна быть более-менее одинаковой и сегодня и завтра);
- ✓ *портативность* (должны быть удобными для использования);
- ✓ *износостойкость* (материал, из которого изготавливают деньги, должен быть достаточно прочным);
- ✓ *однородность* (деньги одного и того же достоинства должны иметь равную стоимость);
- ✓ *делимость*;
- ✓ *узнаваемость*;
- ✓ *уникальность* (невозможность подделки).

Сущность денег проявляется в их функциях.

Функции денег:

- ✓ *средство обращения*, т. е. деньги можно использовать при покупке и продаже товаров и услуг. В этом случае деньги выступают как мимолетный посредник. Использование денег в качестве средства обращения снижает издержки обращения за счет уменьшения усилий и времени на совершение купли-продажи. Данная функция денег объясняет появление в обращении неполноценных монет (монеты, содержание золота и серебра в которых меньше номинала, т. е. указанного на монете веса), а также бумажных денег;

✓ **мера стоимости**, т. е. общепризнанный измеритель рыночной стоимости различных благ. С их помощью измеряется стоимость и цена товаров. Деньги соизмеряют стоимости товаров, т. е. товар приравнивают к определенной сумме денег, что дает количественное выражение стоимости товара. Цена – стоимость вещи, выраженная в деньгах. Государство использует определенную денежную единицу (рубль, доллар и т. д.) в качестве масштаба для измерения стоимости. Так же как вес измеряется с помощью единиц веса (грамм, килограмм и т. д.), стоимость товара имеет денежное выражение. Благодаря этому мы можем измерить ценность экономических благ;

✓ **средство накопления (сбережения)**, т. е. являются способом сохранения ценности с момента получения до момента расходования, т. е. деньги не участвуют в обороте и выступают как финансовый актив. Деньги – удобная форма хранения богатства. Здесь деньги выступают как особый актив, сохраняемый после продажи товаров и обеспечивающий его владельцу покупательную способность в будущем. Правда, хранение денег в отличие от владения акциями, облигациями, сберегательными счетами не приносит дополнительного дохода. Однако преимущество денег в том, что они немедленно могут быть использованы как средство обращения или средство платежа;

✓ **средство платежа**, т. е. использование денег для безналичных расчетов, при выплате заработной платы, уплате налогов, страховых платежей, продаже товаров в кредит и во многих других случаях, когда движение денег не опосредовано движением товаров. Если товар продается в кредит, то средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в деньгах долговые обязательства. По мере развития индустриального общества средство платежа все чаще заменяет средство обращения, продажа и покупка в кредит становятся наиболее распространенными. Выполнение деньгами этой функции привело к появлению кредитных денег: векселей и банковских билетов;

✓ **мировые деньги**, т. е. используются при взаиморасчетах между государствами. Мировые деньги – то же, что и национальные деньги, только на международном уровне. В качестве мировых денег выступают валюты ведущих стран (доллар США, фунт стерлингов), а также деньги, созданные в результате коллективных соглашений (евро).

Денежная масса – это совокупность всех денежных средств, находящихся в обращении в национальном хозяйстве в наличной и безналичной формах.

На объем денежной массы влияет множество факторов: объем валового внутреннего продукта и темпы экономического роста; уровень развития и структура кредитной и банковской систем, финансовых рынков; соотношение наличного и безналичного денежных оборотов; денежно-кредитная, валютная и финансовая политика государства; скорость оборота денег; состояние платежного баланса страны и т. д.

Определение совокупного объема денежной массы в обращении и ее структуры – достаточно сложная задача, поскольку в условиях обращения неразменных кредитных денег различные виды финансовых активов могут в той

или иной степени выполнять различные денежные функции. На практике для целей мониторинга изменений совокупной денежной массы и ее отдельных составляющих используют специальные показатели – денежные агрегаты.

Денежные агрегаты – это показатели объема и структуры денежной массы.

☺ *Это интересно*

Денежные агрегаты позволяют дать не только количественную оценку величины денежной массы, но и ее качественную характеристику, определить степень ее воздействия на экономическую активность в стране.

В соответствии с международными стандартами в качестве основного критерия выделения различных показателей денежной массы используется ликвидность, под которой понимают степень затрат и скорость конверсии отдельных форм вкладов и сбережений в деньги как средство обращения и платежа. Принцип расчета денежных агрегатов заключается в следующем:

а) каждый последующий денежный агрегат включает предыдущий;
б) каждый последующий денежный агрегат включает менее ликвидные финансовые активы, чем предыдущий (т. е. по мере роста денежных агрегатов их ликвидность уменьшается).

Количество и состав применяемых денежных агрегатов различаются по странам. Это обусловлено спецификой национальных хозяйств: уровнем развития экономики, финансовых рынков и кредитных систем; особенностями организации денежного обращения, проводимой экономической и денежно-кредитной политикой и другими факторами.

В Республике Беларусь денежные агрегаты выделяются в соответствии с международными стандартами. Однако вследствие недостаточного уровня развития безналичных расчетов населения, рынка банковских услуг, финансовых рынков и ряда других причин показатели денежной массы, используемые в республике, отличаются по своему составу от показателей, применяемых в развитых странах.

В нашей республике с 1 января 2004 г. рассчитываются следующие денежные агрегаты:

1. Агрегат M_0 (наличные деньги в обороте) – это наиболее ликвидная часть денежной массы: банкноты и монеты на руках у физических лиц и в кассах юридических лиц небанковского сектора (характеризует размер наличных денежных средств во внебанковском обороте в белорусских рублях).

2. Агрегат M_1 – это агрегат M_0 плюс переводные депозиты (остатки средств юридических и физических лиц – резидентов Республики Беларусь – на текущих, депозитных и иных счетах до востребования) в белорусских рублях.

3. Агрегат M_2 (денежная масса в национальном определении) – это агрегат M_1 плюс другие депозиты (срочные), открытые в банках юридическими и физическими лицами – резидентами Республики Беларусь – в белорусских рублях.

4. Агрегат M_2^* (рублевая денежная масса) – это агрегат M_2 плюс средства юридических и физических лиц – резидентов Республики Беларусь – в ценных бумагах (кроме акций), выпущенных Национальным и другими банками в белорусских рублях.

5. Агрегат M_3 (широкая денежная масса) – это агрегат M_2^* плюс переводные и срочные депозиты в иностранной валюте, средства в ценных бумагах

(кроме акций) в иностранной валюте и депозиты в драгоценных металлах юридических и физических лиц – резидентов Республики Беларусь.

В США и России расчет денежного предложения ведется по четырем денежным агрегатам, в Японии и Германии – по трем, в Англии и Франции – по двум.

Рассмотрим **структуру денежных агрегатов США:**

1) M_1 – наличные деньги (монеты и бумажные деньги), находящиеся в обращении, + чековые вклады до востребования + дорожные чеки.;

2) M_2 – это M_1 + нечековые сберегательные вклады + мелкие срочные вклады (до 100 000 дол. США) и другие высоколиквидные сбережения;

3) M_3 – это M_2 + крупные срочные вклады (свыше 100 000 дол. США);

4) L – это M_3 + краткосрочные государственные ценные бумаги + казначейские сберегательные облигации + коммерческие бумаги.

Вопрос о том, какой агрегат является деньгами, дискуссионный. Однако большинство экономистов считает, что подлинными деньгами является агрегат M_1 , т. к. его компоненты могут быть безотлагательно израсходованы. Агрегат M_1 называют деньгами в узком смысле слова.

15.2 Денежный рынок

Денежный рынок – это рынок, на котором продается и покупается особый товар – деньги.

Элементы денежного рынка:

- ✓ предложение денег;
- ✓ спрос на деньги;
- ✓ цена денег (ставка ссудного процента).

Предложение денег (M_s или S_m) – количество денег, находящихся в обращении (т. е. общее количество денег в стране).

Предложение денег контролирует центральный банк, как путем денежной эмиссии, так и посредством управления процессом создания денег коммерческими банками за счет предоставления кредитов. Он определяет необходимое количество денег исходя из состояния экономики страны вне связи с уровнем процентной ставки. Поэтому кривая предложения денег M_s представляет собой вертикальную линию, перпендикулярную оси абсцисс в точке, соответствующей количеству денег в стране (рисунок 71); R – реальная процентная ставка.

Номинальная ставка процента – это текущая рыночная ставка, не учитывающая уровень инфляции.

Реальная ставка процента – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка процента составляет 9 %, ожидаемый темп инфляции 5 % в год, реальная ставка процента составит 4 % ($9 - 5 = 4$).

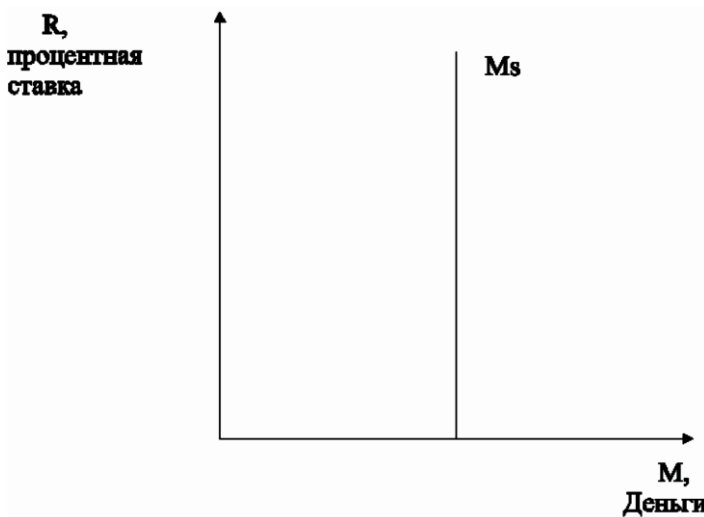


Рисунок 71 – Кривая предложения денег

Спрос на деньги (M_d или D_m) – это желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении в определенный момент времени некоторую величину данного актива.

Спрос на деньги обусловлен двумя функциями денег: быть средством обращения и средством накопления. Поэтому **совокупный спрос на деньги** состоит из **спроса на деньги для сделок** и **спроса на деньги как средства сохранения богатства**.

Спрос на деньги для сделок (транзакций) D_t (**операционный или транзакционный спрос**) зависит: 1) от объема номинального ВВП (чем больше производится товаров и услуг и чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платежных операций, следовательно, спрос на деньги для сделок изменяется пропорционально номинальному ВВП); 2) скорости обращения денег (чем она больше, тем меньше денег необходимо для торговых сделок, и наоборот), но не зависит от процентной ставки, поэтому спрос на деньги для сделок является вертикальной прямой (рисунок 72а). Значит, величина транзакционного спроса изменяется пропорционально объему номинального (денежного) ВВП и не зависит от уровня процентной ставки. То есть, спрос на деньги для совершения сделок находится в прямой зависимости от номинального ВВП.

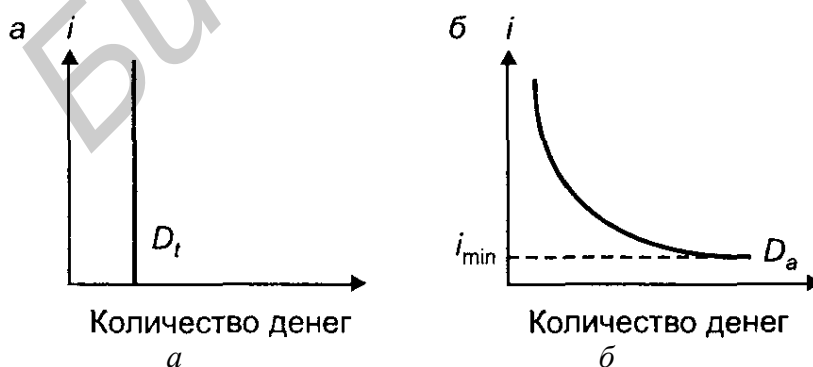


Рисунок 72 – Спрос на деньги для сделок

Рассмотрим вторую составляющую совокупного спроса на деньги – *спрос на деньги для сбережения* (D_a), т. е. *спрос со стороны активов*. Дж. Кейнс называл его *спекулятивным*. Этот спрос объясняется тем, что часть своих доходов население сберегает. Есть три варианта сбережения: сохранять их в виде денег; покупать ценные бумаги; приобретать недвижимость и другие материальные ценности с целью их накопления, а не потребления. Последняя форма сбережений характерна более всего для инфляционной экономики. В нормально функционирующей экономике выбор осуществляется между деньгами и ценными бумагами. У каждого способа размещения сбережений есть свои достоинства и недостатки. Деньги не приносят дохода, но абсолютно ликвидны, т. е. могут сразу и без всяких затрат быть использованы для покупок и платежей. Ценные бумаги (для упрощения все их многообразие сведем к государственным облигациям) приносят устойчивый доход в виде процента, но менее ликвидны. Необходимо время, а возможно, и деньги, чтобы превратить их в платежное средство. Выбор между деньгами и облигациями и определяет колебания процентной ставки. Повышение уровня процентной ставки приводит к росту спроса на облигации и соответственно (при фиксированном объеме сбережений) сокращению спроса на деньги, т. к. курс облигаций обратно пропорционален процентной ставке, т. е. если процентная ставка высока, то курс (цена) облигаций низкий. И наоборот, снижение уровня процентной ставки сопровождается сокращением спроса на облигации и ростом на деньги. Таким образом, существует обратная зависимость между спросом на деньги (как средство сохранения богатства) и движением процентной ставки. Графически спрос будет изображаться нисходящей кривой D_a (см. рисунок 72б). Она никогда не будет касаться оси абсцисс, т. к. существует некоторая минимальная ставка процента i_{\min} , при которой неудобства хранения сбережений в форме облигаций не будут компенсироваться доходом на них, и никто не будет предъявлять спрос на облигации. *Спрос на деньги для сбережения* зависит от процентной ставки: чем выше процентная ставка, тем больше денег будет сберегаться в виде ценных бумаг и тем меньше в виде вкладов в сберегательные банки (т. к. курс облигаций обратно пропорционален процентной ставке, т. е. если процентная ставка высока, то курс (цена) облигаций низкий. Следовательно, спрос на облигации вырастет и сократится запас наличности).

Совокупный спрос M_d или D_m на деньги получают путем суммирования спроса на деньги для сделок D_t и спроса на деньги со стороны активов (т. е. для сбережения) D_a .

Равновесие на денежном рынке наступает в точке пересечения кривых спроса и предложения денег – точке E (рисунок 73). Это определяет равновесную ставку процента i^* , т. е. цену денег.

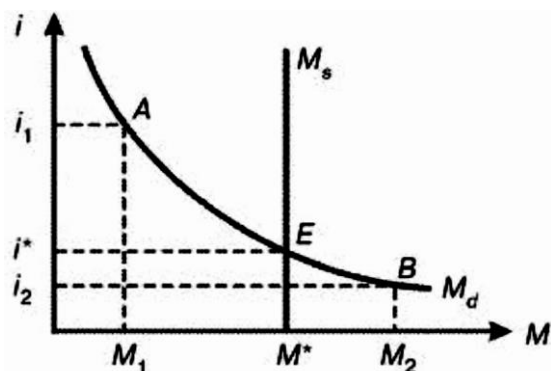


Рисунок 73 – Равновесие на денежном рынке

Равновесие денежного рынка может нарушаться вследствие изменения, как предложения денег, так и спроса на деньги. Если растет предложение денег при неизменном спросе D_m , т. е. кривая предложения денег S_m сдвигается вправо в положение S_{m2} (см. рисунок 74а), то процентная ставка падает, а количество денег растет и наоборот в случае падения предложения денег. Если растет спрос на деньги из положения D_m в положение D_{m1} при неизменном предложении S_m (см. рисунок 74б), то растет процентная ставка при неизменном количестве.

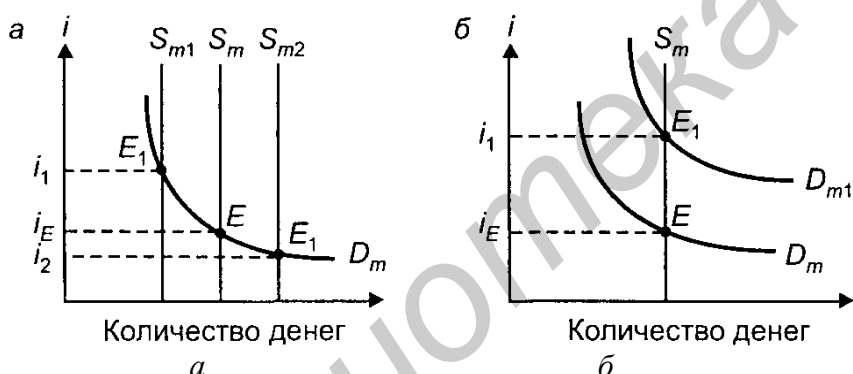


Рисунок 74 - Влияние изменения предложения и спроса на равновесие денежного рынка

15.3 Кредитная система

В рыночных отношениях существует необходимость кредитных отношений.

Кредитная система – совокупность экономических отношений, складывающихся при предоставлении ссуды лицом – кредитором другому лицу – заемщику.

Основными учреждениями, предоставляющими кредит, являются банки. **Банки** (от итал. *banco* – скамья, лавка) – финансовые институты, которые аккумулируют и хранят денежные средства, предоставляют кредиты, осуществляют денежные переводы, а также другие операции на финансовых рынках. Совокупность взаимосвязанных банковских учреждений, функциони-

рующих на территории страны, составляют банковскую систему. Банковская система – органичный и неотъемлемый элемент экономики. Это означает, что функционирование банков следует рассматривать в тесной связи со всеми процессами, происходящими в экономической жизни общества.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая банковская система.

Первый уровень составляет **центральный банк** и его учреждения. Исторически центральные банки возникли в результате централизации денежной эмиссии (выпуска банкнот) в надежных банках. Такие банки получили название эмиссионных. В конце XIX–начале XX вв. в большинстве стран эмиссия бумажных денег была сосредоточена в одном банке, который назывался центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком. Он является, как правило, государственным учреждением. В качестве банкира правительства центральный банк выступает и его кассиром, и кредитором, в нем открыты счета правительства и правительственных ведомств. Центральный банк, как правило, осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета. Доходы правительства, поступившие от налогов и займов, зачисляются на беспроцентный счет казначейства (министерства финансов) в центральном банке, с которого покрываются правительственные расходы.

Функции центрального банка:

✓ эмиссия денег. Это одна из наиболее важных функций. Хотя в современных условиях наличные деньги менее важны, чем безналичные, банкнотная эмиссия центрального банка сохраняет свое значение, т. к. наличные деньги по-прежнему необходимы для значительной части платежей;

✓ хранение золотовалютного резерва страны;

✓ предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов;

✓ аккумулярование и хранение кассовых резервов коммерческих банков. Каждый банк обязан хранить на резервном счете в центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру вкладов;

✓ кредитование коммерческих банков. Здесь можно провести следующую аналогию: если фирмы, организации и частные лица кредитуются коммерческими банками, то для центрального банка клиентами являются банки коммерческие;

✓ регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений. Центральный банк обладает правом выдачи и отзыва лицензий коммерческих банков;

✓ денежно-кредитное регулирование (совместно с правительством).

Второй уровень банковской системы составляют коммерческие банки.

Коммерческий банк – универсальный тип банка, занимающийся широким кругом операций, самой главной из которых является предоставление кредитов промышленным, торговым и другим предприятиям, преимущественно, за счет денежных средств, привлеченных в виде вкладов.

Во всем мире коммерческие банки – важнейшее звено банковской системы – концентрируют основную часть кредитных ресурсов и осуществляют широкий диапазон банковских операций и финансовых услуг для юридических и физических лиц. Коммерческие банки можно классифицировать по ряду признаков:

1. По характеру собственности:

- ✓ государственные;
- ✓ акционерные;
- ✓ кооперативные;
- ✓ частные;
- ✓ смешанные.

В промышленно развитых странах преобладающей формой собственности коммерческих банков является акционерная.

2. По характеру выполняемых операций:

- ✓ универсальные;
- ✓ специализированные.

☺ *Это интересно*

Универсальные банки выполняют широкий круг операций и услуг. Универсальность означает тип банковской деятельности, не ограниченной по отраслям народного хозяйства, составу обслуживаемых клиентов, количеству проводимых операций, регионам.

Специализированные коммерческие банки осуществляют одну или небольшое количество банковских операций. К ним относятся инвестиционные, ипотечные, сберегательные, инновационные, страховые и другие банки.

Инвестиционные банки проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая при этом доход; свой капитал они используют для кредитования различных предприятий и целых отраслей.

Ипотечные банки специализируются на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости.

Сберегательные банки привлекают свободные денежные средства населения, хранят сбережения, осуществляют безналичные расчеты, предоставляют населению кредиты, проводят расчетно-денежные операции по обслуживанию населения, включая операции с ценными бумагами.

Инновационные банки осуществляют кредитование на всех этапах и стадиях инновационного процесса создания и внедрения различных нововведений и научно-технических разработок.

Страховые банки привлекают денежные средства путем продажи страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают, прежде всего, в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги, а также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству.

На современном этапе в сфере деятельности коммерческих банков наблюдается тенденция к универсализации, что объясняется влиянием конкуренции. Это выражается не только в увеличении числа предлагаемых клиентам услуг, но и в качественном изменении структуры операций, увеличении объемов операций с ценными бумагами и снижении удельного веса ссудосберегательных операций.

3. По отраслевому принципу:

- ✓ промышленные;
- ✓ сельскохозяйственные;

- ✓ строительные;
- ✓ торговые и т. п.

В Республике Беларусь, например, это ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белпромстройбанк» и др.

Основные функции коммерческих банков:

✓ *мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в инвестиции.* Банки аккумулируют денежные доходы и сбережения в форме вкладов. Вкладчик получает вознаграждение в виде процентов или оказываемых банком услуг. Сконцентрированные в форме вкладов сбережения превращаются в ссудный капитал, используемый банком для предоставления кредитов предприятиям и предпринимателям. Использование кредита обеспечивает развитие производительных сил страны в целом. Заемщики вкладывают средства в расширение производства, покупку недвижимости, потребительских товаров. В результате с помощью банков сбережения превращаются в капитал;

✓ *кредитование предприятий, государства и населения.* Прямое предоставление в ссуду свободных денежных средств их владельцами заемщикам в практической хозяйственной жизни затруднено. Банк выступает в качестве финансового посредника, получая денежные средства у конечных кредиторов и давая их конечным заемщикам;

✓ *выпуск в обращение так называемых кредитных денег.* Эта функция является специфической и отличает коммерческие банки от других кредитных учреждений. Современный механизм денежной эмиссии связан с двумя понятиями: банкнотная и депозитная эмиссия. Банкнотную эмиссию осуществляет эмиссионный банк (центральный банк). Коммерческие банки осуществляют депозитную эмиссию – выпуск кредитных инструментов, которые образуются в результате выдачи ссуд клиенту. Денежная масса увеличивается, когда банки выдают ссуды своим клиентам, и уменьшается, когда возвращаются ссуды, полученные у банков. Вместе с тем экономика нуждается в необходимом, но не чрезмерном количестве денег, поэтому коммерческие банки функционируют в рамках ограничений, предусматриваемых государством в лице центрального банка;

✓ *осуществление расчетов и платежей по поручению клиентов.* Большая часть расчетов между предприятиями осуществляется безналичным путем. Выступая в качестве посредников в платежах, банки выполняют для своих клиентов операции, связанные с проведением расчетов и платежей;

✓ *эмиссионно-учредительная деятельность.* Эта деятельность предполагает выпуск и размещение (продажу) банками ценных бумаг. Здесь банки становятся каналом, обеспечивающим направление сбережений для производственных целей;

✓ *консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.* Располагая возможностями постоянно контролировать экономическую ситуацию, коммерческие банки дают клиентам консультации по широкому кругу проблем (по новым инвестициям, регистрации предприятий, составлению годовых отчетов и т. д.).

В Республике Беларусь функционирует двухуровневая **банковская система**. Она включает Национальный банк Республики Беларусь и сеть коммерческих банков. По информации Национального банка Республики Беларусь на территории страны в 2014 г. зарегистрирован 31 коммерческий банк.

Нацбанк разрабатывает и проводит в жизнь кредитно-денежную политику, выдает лицензии, предоставляет кредиты правительству, коммерческим банкам, покупает и продает на рынке государственные и собственные ценные бумаги и др. Операции с хозяйственными субъектами и домашними хозяйствами осуществляют коммерческие банки. Однако, кредитная система Республики Беларусь далека от совершенства: практически нет специализированных банков, неразвита сеть небанковских кредитных институтов, слишком много сравнительно небольших банков и т. д.

Движение денег, обслуживающее реализацию товаров, а так же платежи и расчеты в национальной экономике называется денежным обращением.

Форма организации денежного обращения в стране, закреплённая законодательством, образует денежную систему. Государство определяет следующие элементы денежной системы:

- ✓ национальную денежную единицу;
- ✓ масштаб цен;
- ✓ виды денежных знаков имеющих законное хождение;
- ✓ порядок эмиссии и обращения денег (обеспечение, выпуск, изъятие из обращения);
- ✓ формы безналичного платёжного оборота.

Третьим элементом в кредитной системе являются специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Виды специализированных кредитно-финансовых учреждений:

- ✓ *сберегательные учреждения;*
- ✓ *страховые компании;*
- ✓ *пенсионные фонды* (аккумулируют средства пенсионного обеспечения);
- ✓ *инвестиционные фонды* (привлекают средства за счёт продажи собственных акций, покупки ценных бумаг);
- ✓ *лизинговые фирмы* (предоставляют в долгосрочную аренду технические средства: оборудование, транспорт и др.).

Кредит – предоставление ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности, срочности и платности.

Латинское слово «crednjum» имеет двойное значение. С одной стороны оно означает «доверяю», «верю», а с другой переводится как «долг» или «ссуда».

Роль кредита и кредитных отношений лучше всего выражают функции кредита: перераспределительная, эмиссионная, контрольная, регулирующая.

Перераспределительная функция заключается в том, что ссудный капитал перераспределяет денежные средства от фирм и населения, у которых они временно свободны, к субъектам хозяйствования, которые испытывают потребность в дополнительных деньгах. Средства, предоставленные в ссуду, ра-

ботают и приносят их владельцам доход в виде процента. Заемщик использует заем для получения прибыли, часть которой направляется на обслуживание долга. В развитых странах доля кредитных ресурсов в источниках финансирования деятельности предприятий составляет 30–50 %. Перераспределительная функция обеспечивает возможность мобилизации капиталов для реализации крупных проектов, недоступных для ограниченных ресурсов отдельных фирм.

Эмиссионная функция кредита выражается в том, что банки, предоставляя кредит предприятиям, создают так называемые кредитные деньги. Банки выступают в данном случае в роли посредников. Происходит увеличение денежного предложения за счет увеличения безналичных денег. Способность банков увеличивать денежное предложение при предоставлении кредитов учитывается при проведении государством денежно-кредитной политики.

Содержание **контрольной функции** заключается в контроле банков, выдавших кредит, за экономической деятельностью заемщиков. Прежде чем предоставить кредит, банк внимательно изучает кредитоспособность и неплатежеспособность заемщика, знакомится с результатами аудиторских проверок. Предоставив ссуду, банк своими методами контролирует финансовое состояние заемщика, стремясь обеспечить своевременный возврат ссуды и процентов по ней.

Кредит служит инструментом регулирования экономики. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала, регулируя доступ заемщиков на рынок ссудного капитала, облегчая или затрудняя получение ссуд.

Кредитное регулирование экономики – совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы.

Принципы кредитования:

✓ *срочность* (предоставление кредита на определенный срок, более длительный кредит стоит дороже);

✓ *платность* (предоставление кредита за плату, которая называется процентом за кредит). **Процент за кредит** – плата за пользование денежными средствами, устанавливается в процентах к сумме кредита в расчете на один год использования заемных средств;

✓ *возвратность* (кредит предоставляется на срок и должен быть возвращен вовремя, поэтому, прежде чем выдать кредит, банк требует информацию о кредитоспособности заемщика);

✓ *гарантированность* (т. к. банки отдают в долг деньги вкладчиков, то от заемщиков они требуют гарантии для обеспечения ссуды, т. е. залог).

Формы кредита:

✓ *банковский* – ссуды коммерческих банков;

✓ *коммерческий* предоставляется субъектами хозяйствования друг другу в товарной форме путем отсрочки платежа;

✓ *государственный* – заемщик – государство; кредиторы – банки, население, которые покупают облигации, векселя;

✓ *потребительский* предоставляется населению с погашением в рассрочку для приобретения товаров длительного пользования;

✓ *ломбардный* – под залог движимого имущества, драгоценных камней и металлов сроком до трех месяцев в размере от 50 до 80 % стоимости закладываемого;

✓ *лизинговый* – предоставление в длительную аренду машин, оборудования, транспортных средств с сохранением за собой права собственности;

✓ *ипотечный* выдается на приобретение жилья, земли или другого недвижимого имущества, а также под залог недвижимого имущества. Ипотечные кредиты предоставляются на длительный срок – 10–30 лет;

✓ *международный* предоставляется экономическими субъектами других стран.

В зависимости от срока, на который предоставляется ссуда в мировой практике, различают:

✓ *онкольный кредит* – выдается на небольшой срок и возвращается по первому требованию кредитора (у нас в государстве не использовался, за рубежом имел место, но был отменен в связи с неопределенностью условий кредитования);

✓ *краткосрочный* – срок погашения до 1 года включительно;

✓ *среднесрочный* – срок погашения от 1 до 5 лет;

✓ *долгосрочный* – срок полного погашения свыше 5 лет.

В Республике Беларусь по Постановлению Нацбанка №223 от 28 декабря 2006 г. изменена классификация по срокам кредита:

✓ *краткосрочный* – до 1 года включительно;

✓ *долгосрочный* – свыше 1 года.

Операции банка по размещению средств называются активными, а по привлечению средств – пассивными. Балансовый отчет банка состоит из двух разделов: пассивы и активы. Каждый коммерческий банк должен иметь установленные законом обязательные резервы, их размер устанавливает центральный банк. Это называется *резервной нормой*.

Предложение денег в государстве определяется Национальным банком с помощью эмиссии денег, монетарной политики и деятельностью коммерческих банков по созданию денег в экономике.

Как коммерческие банки создают деньги?

Пример 1. Человек положил в банк А 1000 р. Норма обязательных резервов составляет 10 %. Банк А имеет фактический резерв 1000 р., но обязательный резерв составляет только 10 %, т. е. 100 р. Значит, оставшиеся 900 р. банк А может выдать в виде ссуда под проценты. Какой-то субъект, получив эти деньги, оплатил сырье. Поставщики сырья перевели эти деньги на счет в банк Б. Банк Б из этих 900 р. оставляет себе обязательные 10 %, т. е. 90 р., а остальные тоже отдает в виде кредита. Значит, в экономике из 1000 вложенных рублей совершено сделок на сумму 1710 р. ($900 + 810 = 1710$). В качестве обязательного резерва двумя банками отложена сумма 190 р. ($100 + 90 = 190$). Про-

цесс будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма вклада не будет использована в качестве резервов. Здесь имеет место *мультипликационный эффект*.

Банковский (депозитный) мультипликатор или **мультипликатор денежной экспансии** – это отношение новых денег к резервным или величина, обратная норме резервов; показывает, во сколько раз возрастет или сократится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в банковскую систему в расчете на одну денежную единицу.

Банковский мультипликатор определяется по формуле

$$r = 1/R, \quad (62)$$

где r – денежный (банковский) мультипликатор;

R – резервная норма.

В примере 1: $r = 1:0,1 = 10$.

Для определения максимального количества новых денег, которое может быть создано кредитной системой, надо первоначальные избыточные резервы умножить на денежный мультипликатор, т. е.

$$M^S = r \times D, \quad (63)$$

где M^S – вновь созданные деньги;

r – денежный мультипликатор;

D – первоначальные депозиты.

В примере 1 $M^S = 10 \times 1000 = 10\,000$ р.

Существуют два вида изъятия денег у банков, которые уменьшают способность банковской системы к созданию денег:

1. Утечка наличных денег, т. е. далеко не все деньги, взятые в форме ссуд в банках, возвращаются обратно в банки на депозиты, часть их продолжает циркулировать в форме наличных денег. Кроме того, клиенты банков могут брать наличные деньги с текущих счетов, что также сокращает возможности банков выдавать ссуды.

2. Избыточные резервы. Чем больше размер обязательных резервов, тем меньше суммарный потенциал банковской системы к расширению кредита, а, следовательно, и количество новых денег.

15.4 Монетарная политика

Денежно-кредитная (монетарная) политика – это совокупность мероприятий, которые предпринимаются правительством в денежно-кредитной сфере с целью достижения стабильного экономического развития.

Проводит кредитно-денежную политику Центральный банк (ЦБ) страны, основные направления которой утверждаются ежегодно.

Основные (конечные) цели, которым придается приоритетное значение при разработке денежно-кредитной политики, – это *высокий уровень занятости; экономический рост; стабильность цен, ставки процента, финансового рынка и валютного курса*.

Центральный (национальный) банк может проводить два вида монетарной политики в зависимости от состояния экономики: политику «дешевых денег» и политику «дорогих денег».

Политика ЦБ, направленная на расширение денежной массы, называется экспансионистской монетарной политикой или **политикой «дешевых денег»**. Она проводится в условиях кризиса для поступления денег в экономику и направлена на увеличение совокупного спроса и сокращение уровня безработицы. Понижение учетной ставки делает кредит дешевым и легкодоступным, что в конечном итоге увеличивает предложение денег и спрос на инвестиции, приводит к росту занятости и доходов населения, а также увеличивает совокупный спрос.

Политика ЦБ, направленная на сокращение денежной массы, называется рестрикционной (сдерживающей) монетарной политикой или **политикой «дорогих денег»**, проводится в условиях подъема, имеет в качестве основной цели ограничение совокупного спроса и снижение уровня инфляции. Это достигается среди прочих мер, прежде всего, повышением учетной ставки. Политика дорогих денег понижает доступность кредита и увеличивает его издержки, что приводит к сокращению денежного предложения, спроса на инвестиции, доходов и снижению уровня инфляции со стороны спроса.

Создание слишком большого количества денег может привести к инфляции, а слишком малое количество может вызвать спад.

Основными инструментами монетарной политики являются:

✓ *операции на открытом рынке* – покупка или продажа центральным банком государственных ценных бумаг. Для применения этого инструмента необходимо наличие в стране развитого рынка ценных бумаг. Покупая и продавая ценные бумаги, центральный банк воздействует на банковские резервы, процентную ставку, и, следовательно, на предложение денег. Для увеличения денежной массы он начинает покупать ценные бумаги у коммерческих банков и населения, что позволяет коммерческим банкам увеличить резервы, а также выдачу ссуд, что приведет к увеличению предложения денег (политика «дешевых денег»). Если количество денег в стране необходимо сократить, центральный банк продает государственные ценные бумаги, что ведет к сокращению кредитных операций и денежной массы (политика «дорогих денег»). Операции на открытом рынке являются наиболее важным, оперативным средством воздействия Центрального банка на кредитно-денежную сферу;

✓ *изменение учетной ставки (ставки рефинансирования)* – старейший инструмент кредитно-денежного регулирования, в основе которого лежит право Центрального банка предоставлять ссуды коммерческим банкам под определенный процент, который он может изменять, регулируя тем самым предложение денег в стране. Ставка рефинансирования – термин русского происхождения. В США она называется учетной ставкой, в Великобритании – банковской ставкой, в Германии – ломбардной ставкой. При понижении учетной ставки (r) увеличивается спрос коммерческих банков на ссуды (D_M), которые они могут использовать для кредитования, увеличивая тем самым денежную массу. Рост

предложения денег (S_m) ведет к снижению ставки ссудного процента (%), по которому коммерческие предоставляют ссуды предпринимателям, населению. Кредит становится дешевле, что стимулирует развитие производства (Y) (политика «дешевых денег») $\downarrow r \rightarrow \downarrow D_m \rightarrow \downarrow S_m \rightarrow \downarrow \%_{cm} \rightarrow \uparrow Y$. При повышении учетной ставки происходит обратный процесс. Оно ведет к сокращению спроса на ссуды центрального банка, что замедляет темпы роста (или сокращает) предложение денег и повышает ставку ссудного процента. «Дорогой» кредит предприниматели берут меньше, а значит меньше средств вкладывается в развитие производства (политика «дорогих денег») $\uparrow r \rightarrow \downarrow D_m \rightarrow \downarrow S_m \rightarrow \uparrow \%_{cm} \rightarrow \downarrow Y$.

Изменение учетной ставки наименее действенный инструмент монетарной политики. С учетом замедления инфляционных процессов в Республике Беларусь ставка рефинансирования в 2015 г. составляет 25 % годовых;

✓ *изменение нормы банковских резервов* (часть вклада в коммерческий банк, которая необходима для обеспечения гарантии выплаты денег вкладчикам в случае банкротства) позволяет центральному банку регулировать предложение денег. Это связано с тем, что норма обязательных резервов (R) влияет на объем избыточных резервов (E) (Депозит = $R + E$, т. е. чем больше R , тем меньше E), а значит и на способность коммерческих банков создавать новые деньги путем кредитования. Если центральный банк повысил резервную норму, то коммерческие банки увеличивают обязательные резервы и сокращают выдачу ссуд (E) (политика «дорогих денег»): $\uparrow R \rightarrow \downarrow E$. И наоборот, понижение резервной нормы переводит часть обязательных резервов в избыточные и, тем самым, увеличивает возможности коммерческих банков к созданию денег путем кредитования (политика «дешевых денег»): $\downarrow R \rightarrow \uparrow E$. Следует учитывать, что повышение или понижение нормы обязательных резервов изменяет банковский мультипликатор. Изменение норм банковских резервов – очень мощный инструмент монетарной политики, поэтому он используется реже других. В Республике Беларусь установлены следующие нормы обязательных резервов: от привлеченных средств физических лиц в белорусских рублях – 0 %; от привлеченных средств юридических лиц в белорусских рублях – 9 %; от привлеченных средств в иностранной валюте – 10 % (с 1 февраля 2015 г.).

В зависимости от состояния экономики страны Центральный банк может выбрать следующие виды кредитно-денежной политики и определенные цели:

а) в условиях инфляции проводится политика «дорогих денег», направленная на сокращение денежной массы. Для этого центральный банк: 1) повышает учетную ставку; 2) увеличивает нормы обязательного резерва; 3) продает государственные ценные бумаги на открытом рынке. Политика «дорогих денег» является основным методом антиинфляционного регулирования;

б) в периоды спада производства для стимулирования деловой активности проводится политика «дешевых денег». Она заключается в расширении масштабов кредитования, ослаблении контроля над приростом денежной массы, увеличении предложения денег. В этом случае Центральный банк:

1) снижает учетную ставку; 2) сокращает резервную норму; 3) покупает государственные ценные бумаги.

Помимо общих инструментов существуют еще *селективные* – т. е. инструменты, которые регламентируют отдельные формы кредита, условия кредитования (ограничение размеров кредита, изменение условий выдачи кредита и т. д.).

Вопросы для повторения темы

1. Что такое деньги?
2. Какие этапы в своем развитии прошли деньги?
3. Какие существуют виды денег?
4. Почему металлические деньги вытеснили примитивные формы денег и почему все прочие металлы были вытеснены благородными (аргументируйте ответ, опираясь на свойства денег)?
5. Какими свойствами обладают деньги?
6. У бриллиантов есть все свойства, необходимые товару для того, чтобы выполнять роль денег. Почему же бриллианты не стали деньгами?
7. Перечислите функции денег. Приведите примеры.
8. Что такое ликвидность?
9. Что такое денежные агрегаты? Какие денежные агрегаты существуют в Республике Беларусь и США?
10. Что такое денежный рынок? Каковы элементы денежного рынка?
11. Чем определяется предложение денег? Покажите графически.
12. Что такое спрос на деньги для сделок?
13. Раскройте суть портфельного спроса на деньги.
14. С какой функцией денег связан спрос на деньги со стороны активов, и каким образом он зависит от процентной ставки?
15. Покажите на графике равновесие на денежном рынке.
16. Что такое кредитная система? Назовите структуру кредитной системы страны.
17. Какие виды коммерческих банков существуют в современной экономике?
18. Что такое кредит? Назовите принципы кредитования.
19. Назовите виды кредитов по признакам их классификации.
20. Что такое банковский мультипликатор? Объясните на примере механизм функционирования. От каких факторов может зависеть размер кредитной мультипликации?
21. Что такое монетарная (денежно-кредитная) политика, какие инструменты используют для ее проведения?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Расположите в порядке убывания их ликвидности следующие предметы, учитывая, что ликвидность оценивается на рынке в г. Минске:
 - а) автомобиль «Вольво» 1999 г. выпуска;

- б) белорусские рубли в вашем кошельке;
- в) украинские гривны;
- г) ваша тетрадь по химии за 9-й класс;
- д) белорусские рубли на вкладе до востребования.

2. Ниже представлены некоторые ситуации, иллюстрирующие различные функции денег. В каждой ситуации определите, о какой функции идет речь:

- а) студент вносит 1 млн р., заработанных летом, на сберегательный счет для того, чтобы расплатиться за обучение в следующем учебном году;
- б) Маша заплатила за свитер 560 тыс. р.;
- в) ваш знакомый рассказал о том, что его бабушка и дедушка, опасаясь «худших времен», зарыли на даче 500 дол. США;
- г) билет в театр стоит 30 тыс. р.;
- д) Ваня купил жевательную резинку «Орбит» за 4800 р.

3. В стране Апельсинии апельсины являются единственным производимым и потребляемым продуктом. В 2014 г. было произведено 1000 кг апельсинов по цене 150 тугриков за килограмм. Количество денег, обращающихся в экономике Апельсинии, равно 50 000 тугриков. Чему равна скорость обращения денег в этой стране? Если центральный банк Апельсинии провел эмиссию денег на сумму 2000 тугриков, то при том же урожае и той же скорости обращения что надо предпринять в экономике Апельсинии, чтобы сохранилось равновесие?

4. Норма банковских резервов составляет 15 %. И. И. Иванов поместил 200 000 р. в банк «Альфа». Банк «Альфа» выдает свободные резервы в виде кредита В. С. Петрову. В. С. Петров переводит эти деньги в банк «Бета». Банк «Бета» откладывает обязательный резерв, а остальные деньги выдает в виде кредита А. Н. Сидоровой. Какая общая сумма кредита выдана обоими банками?

5. Студент имеет 200 тыс. р. и решает сберечь их или потратить. Инфляция составляет 14 % в год. Если он разместит эти деньги в «Беларусбанке», то через год он получит 224 тыс. р. Какова номинальная процентная ставка? Какова реальная процентная ставка? Что бы вы посоветовали студенту?

6. Объем производства увеличился за год на 7 %, средний уровень цен – на 8 %, денежная масса выросла с 5 до 7 трлн р. Определите скорость оборота денег в данном году, если известно, что в прошлом году она составляла 4 оборота.

7. На основании данных, приведенных ниже, определите величину денежных агрегатов в определенной стране:

- а) деньги на расчетных счетах в национальной валюте – 4511 млн ден. ед.;
- б) трастовые вклады в национальной валюте и ценные бумаги в коммерческих банках – 355 млн ден. ед.;
- в) срочные депозиты – 7620 млн ден. ед.;
- г) наличные деньги – 9583 млн ден. ед.

8. Спрос на рынке денег задан уравнением $Q_D = 145 - 4P$, где P – цена денег, т. е. величина процента; Q_D – количество денег, млн ден. ед. Предложение денег равно 25 млн ден. ед. Определите:

- а) величину банковского процента;

б) что произойдет на рынке денег, если центральный банк произведет эмиссию в размере 5 млн ден. ед.?

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Каким образом сильная инфляция может подорвать способность денег выполнять их основные функции?

2. Норма обязательных резервов равна 4 %. Коэффициент депонирования (отношение наличность/депозиты) – 56 % объема депозитов. Сумма обязательных резервов – 80 млрд р. Определите объем денежной массы в обороте (сумму депозитов и наличных денег).

3. 1 апреля 2014 г. Национальный банк предоставил коммерческому банку кредит на 10 календарных дней под 7,5 % годовых в сумме 1 млрд р. Определите:

- а) сумму начисленных процентов за пользование кредитом;
- б) наращенную сумму долга по кредиту.

Тема 16. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе.

Оливер Уэнделл Холмс,
американский писатель

16.1 Налоги. Виды налогов

Для выполнения своих функций любому государству нужны денежные средства. Их источником являются налоги, сборы, штрафы, добровольные платежи и взносы, таможенные пошлины. Наибольшую долю поступлений составляют налоги, на их долю приходится до 90 % поступлений в бюджеты развитых стран.

Налог – это обязательный платеж юридических и физических лиц в бюджет, устанавливаемый и принудительно изымаемый государством.

Б. Франклин сказал: «Ничего нет неизбежного в жизни, кроме смерти и налогов» и «Самый лучший вид налога – это тот, который платит кто-то другой».

☺ *Это интересно*

Налоги возникли в древности и получили массовое распространение после возникновения денежной системы. Например, в Римской империи граждане платили 213 различных видов налогов: дорожная пошлина, налог за ярлык для ослов, обмен и размен денег, налог на наследство, вино, огурцы, сбор на воздвижение статуй и др.

Известно несколько ступеней развития налогов:

- ✓ 1-я – идея дара властелину в благодарность за защиту от врагов;

- ✓ 2-я – смиренная просьба правительства к народу о поддержке ради решения общих задач;
- ✓ 3-я – необходимость помощи граждан своему правительству денежными средствами;
- ✓ 4-я – идея о жертвах, приносимых гражданами в интересах государства;
- ✓ 5-я – теория о долге гражданина перед государством;
- ✓ 6-я – убежденность в праве государства принудительно изымать деньги у граждан ради общего блага страны;
- ✓ 7-я – идея о возможности и необходимости изымать у граждан строго определенную долю их доходов независимо от их воли.

Проблемы налогообложения постоянно занимали умы экономистов, философов, государственных деятелей самых разных эпох. Ф. Аквинский (1225 г. или 1226–1274 гг.) определял налоги как дозволенную форму грабежа. Ш. Монтескье (1689–1755 гг.) полагал, что ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им. А один из основоположников теории налогообложения А. Смит (1723–1790 гг.) говорил о том, что налоги для тех, кто их выплачивает, – признак не рабства, а свободы.

Экономическая сущность налогов проявляется в их функциях. **Функции налога** – это способ выражения его свойств. Функция показывает, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории. В числе функций налогов обычно выделяют фискальную, стимулирующую, распределительную, регулирующую, социальную и контрольную функции. Рассмотрим более подробно все функции налогов.

Фискальная функция налогов проявляется в обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления его деятельности. Без налогов не обходится ни одно государство. Термин «фискальный» происходит от лат. *fiscus* – казна. То есть налоги нужны государству для формирования бюджета (казны), из которого затем финансируются расходы государства на различные государственные программы, оборону, развитие непромышленной сферы, обеспечение потребностей здравоохранения, науки, образования, культуры и др. Разумное целевое использование бюджетных средств стимулирует общественный прогресс.

Стимулирующая функция налогов реализуется через систему льгот, исключений, преференций (предпочтений). Существуют различные льготы, например, необлагаемый минимум объекта, освобождение от уплаты налогов отдельных плательщиков, понижение налоговых ставок и др. Действующие льготы по налогообложению прибыли предприятия направлены на стимулирование затрат на производство, занятости инвалидов, благотворительной деятельности и др. Для стимулирующей функции характерно стимулирование социально-экономической деятельности.

Распределительная (перераспределительная) функция обеспечивает процесс перераспределения валового внутреннего продукта. При этом одна его часть идет на расширение воспроизводства израсходованных факторов производства, а другая – в бюджет государства.

Регулирующая функция проявляется в возможности регулирования государством экономики. С помощью налогов можно влиять на воспроизводство, при этом либо стимулируя, либо сдерживая его темпы, усиливая или

ослабевая накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения и т. д.

Социальная функция налогов проявляется в поддержании социального равенства между различными группами населения путем введения различных ставок налогов. Государство предоставляет отдельным группам населения налоговые льготы в целях сглаживания социального неравенства. Эта функция получила наибольшее развитие в последнее время.

С помощью **контрольной функции** можно оценивать эффективность налогового механизма, обеспечивать контроль за движением финансовых ресурсов, выявлять необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику. Осуществление контрольной функции налогов зависит от налоговой дисциплины.

Все функции налогов находятся в постоянном взаимодействии, но каждая из них отражает определенную сторону налоговых отношений.

☺ **Это интересно**

В экономической науке существует несколько теорий налогообложения. Рассмотрим некоторые из этих теорий.

В середине XVIII в. налоги рассматривались как плата, вносимая каждым гражданином за охрану его личной и имущественной безопасности, защиту государства и другие услуги. Такой подход получил название *теория общественного договора* или *теория выгоды*.

Теория фискального договора утверждает, что люди отдают государству часть своего имущества для того, чтобы быть уверенными в другой части и спокойно пользоваться ею. Одновременно с этой теорией возникла *теория о налоге как страховой премии*: общество образует как бы страховую компанию, в которой каждый должен платить пропорционально своему доходу или имуществу, потому что издержки охраны и защиты должны распределяться по величине охраняемой собственности.

В XVIII в. А. Смит, шотландский экономист, основатель классического направления в экономической науке, дал определение налогов, роли налогов в экономике, разработал принципы налогообложения, которые актуальны и сейчас. Он писал в своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.): «Подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т. е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит государственному казначейству».

Ученые-классики рассматривали налог как справедливую цену за оплату услуг государства, как источник дохода госбюджета, но в то же время и как зло для общества, т. к. налог обслуживает непроизводительные расходы государства и изымает средства из производства.

В первой половине XIX в. была сформулирована *теория наслаждения*. То есть при помощи налогов каждый плательщик покупает наслаждение, которое он получает от общественного порядка, правосудия, просвещения, национальной защиты и др. Но согласно этой

теории налог – это и жертва: если его уплата лишает части необходимого, то надо отказаться от наслаждения, т. е. уплаты налогов.

Во второй половине XIX–начале XX вв. возникли *теория жертвы* и *теория коллективных потребностей*, которые рассматривают налог как принудительную обязанность, вытекающую из коллективных потребностей, которые удовлетворяет государство.

Впервые основные **принципы налогообложения** систематизированно изложил А. Смит в своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов». Они и сегодня являются основой налоговой системы любой развитой страны – это **принципы всеобщности, справедливости, определенности, удобства и экономии**:

- ✓ всеобщность и справедливость – все граждане соответственно своему доходу должны участвовать в содержании государства;
- ✓ определенность – налоги должны быть точно определены (величина, срок уплаты, способ платежа);
- ✓ удобство – порядок уплаты должен быть удобен для налогоплательщиков;
- ✓ экономия – затраты государства на взимание налогов должны быть минимальными.

☺ *Это интересно*

Немецкий экономист А. Вагнер (1835–1917 гг.), стоя на позициях теории коллективных потребностей, сформулировал **требования, которым должна отвечать правильно построенная налоговая система**. Эти требования, учитывавшие интересы и налогоплательщиков, и государства с приоритетом последнего, он разделил на четыре группы.

Первая группа требований – **финансовые принципы** организации обложения:

- 1) достаточность обложения для покрытия финансовых потребностей государства;
- 2) эластичность (подвижность) обложения.

Вторая группа – **народнохозяйственные принципы**:

- 1) надлежащий выбор источников налогов (доход или капитал) в смысле возможно меньшего стеснения народного производства и лучшего осуществления социально-политических целей налога;
- 2) комбинация совокупности налогов в такую систему, которая считалась бы с последствиями и с условиями их переложения (переложение налогов приводит к несовпадению субъекта налога и фактического плательщика, т. е. носителя налога).

К третьей группе относятся **этические принципы** обложения:

- 1) всеобщность налогов;
- 2) неприкосновенность личной свободы при обложении и взимании налогов;
- 3) равномерность, или соразмерность обложения с платежной способностью.

Четвертая группа – **принципы управления налогами**:

- 1) определенность обложения;
- 2) удобства обложения и взимания для плательщиков;
- 3) максимальное уменьшение издержек взимания (принцип дешевизны обложения).

А. Вагнер впервые поставил на первое место финансовые принципы достаточности поступлений и эластичности на случай всяких чрезвычайных государственных нужд. Именно эти принципы позволяют налоговой системе выполнять свою главную функцию – фискальную: обеспечивать поступления в казну, как в нормальной, так и в чрезвычайной обстановке. Эти научные принципы обложения были впервые наиболее полно учтены на практике при реформах налоговых систем, проведенных после первой мировой войны.

А. Вагнер высказал идею обложения налогом не только дохода, но и капитала. Возникал только вопрос в определении степени обложения. Позже эта идея оформилась в еще один

принцип налогообложения – *принцип ограничения бремени налога*, т. е. налоги не должны мешать развитию производства, ограничивать экономическую активность плательщиков.

С развитием обществ классические принципы совершенствовались, дополнялись, корректировались. В результате сформировались современные функциональные принципы налогообложения, которые отражают требования к налогообложению, как со стороны государства, так и налогоплательщиков:

- ✓ *всеобщность* – налогами облагаются все субъекты;
- ✓ *обязательность* – налоги уплачиваются в строго установленный срок;
- ✓ *равнонапряженность* – налоги взимаются по единым ставкам;
- ✓ *однократность* – налоги взимаются один раз;
- ✓ *стабильность* – ставки налогов и порядок уплаты длительное время остаются неизменными;
- ✓ *простота и доступность восприятия*;
- ✓ *гибкость* – стимулирование развития приоритетных отраслей;
- ✓ *социальная справедливость*;
- ✓ *заинтересованность налогоплательщика в хозяйственной деятельности*.

В целом принципы налогообложения, которые используются за основу конкретной системы налогообложения той или иной страны, зависят от экономической ситуации в стране, плана государственных мероприятий, отношения государственного аппарата и населения к отдельным его группам. В Республике Беларусь в Налоговом кодексе, принятом в 2002 г., в статье 2 изложены основные принципы налогообложения.

Основные принципы налогообложения в Республике Беларусь:

1. Каждое лицо обязано уплачивать законно установленные налоги, сборы (пошлины), по которым это лицо признается плательщиком.

2. Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги, сборы (пошлины), не предусмотренные Налоговым Кодексом, также законами и актами Президента РБ.

3. Налогообложение в РБ основывается на признании всеобщности и равенства.

4. Не допускается установление налогов (пошлин) и льгот по их уплате, наносящих ущерб национальной безопасности РБ, ее территориальной целостности, политической и экономической стабильности.

5. Допускается установление особых видов таможенных пошлин либо дифференцированных ставок таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товаров в соответствии с Кодексом и таможенным законодательством.

Налоговая система – это совокупность налогов, сборов, принципов, форм и методов их установления, уплаты, форм и методов контроля.

Задачи налоговой системы – обеспечение государства финансовыми ресурсами, противодействие спаду производства, создание благоприятных условий для развития предпринимательства, реализация социальных программ.

Главная функция налоговой системы – фискальная (формирование доходной части государственного бюджета).

Эффективность налоговой системы определяется двумя факторами. Первый – полнота выявления источников доходов в целях обложения их налогами; второй – минимизация расходов по взиманию налогов.

Элементы налоговой системы:

✓ *субъект налога (налогоплательщик)* – физическое или юридическое лицо, которое по закону должно платить налог. Но субъект налога не всегда сам уплачивает налог, он перекладывает его на других – это относится к косвенным налогам;

✓ *носитель налога* – тот, кто фактически уплачивает налог;

✓ *объект налога* – то, что облагается налогом (имущество, товар, доход);

✓ *налоговая база* – это стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения устанавливаются применительно к каждому налогу, сбору (пошлине);

✓ *источник налога* – доход субъекта, из которого уплачивается налог (заработная плата, прибыль, рента и др.);

✓ *единица налогообложения* – единица измерения объекта (р., га и т. д.);

✓ *налоговый оклад* – сумма налога, уплачиваемая с одного объекта данным субъектом;

✓ *ставка налога* – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы, устанавливается применительно к каждому налогу;

✓ *налоговые льготы* – полное или частичное освобождение субъекта налогообложения от уплаты налога. Налоговые льготы устанавливаются в виде освобождения от уплаты налогов, понижения по сравнению с обычными налоговой ставки, налоговых вычетов;

✓ *налоговый период* – время, за которое производится начисление налога (месяц, квартал, год);

✓ *порядок и сроки уплаты* – устанавливается налоговым или таможенным законодательством применительно к каждому налогу. Уплата осуществляется в белорусских рублях в наличной или безналичной форме.

Классификация налогов – это группировка налогов по различным признакам. Классификация налогов важна для организации рационального управления налогами.

Рассмотрим признаки классификации налогов в Республике Беларусь.

1. По способу изъятия:

а) *прямые налоги* – это налоги, взимаемые государством непосредственно с дохода или имущества налогоплательщика. К ним относятся: подоходный налог; налог на недвижимость; налог на прибыль и доходы; налог на землю, уплачиваемый физическими лицами; налог с наследства. Прямые налоги в свою очередь делятся на *реальные* – это налоги на отдельные объекты имущества без учета личности плательщика и уровня доходности объекта (сам факт наличия имущества является основанием для налогообложения, например, налог на землю) и *личные* – это налоги на доходы или имущество отдельных физических или юридических лиц (например, подоходный налог, налог на прибыль, налог с наследства и др.);

б) **косвенные налоги** – это налоги, которые включаются в цену товара, услуги и оплачиваются покупателем. В Республике Беларусь к косвенным налогам относятся: акцизы; НДС; налог с продаж в розничной торговой сети; налог на услуги, оказываемые объектами сервиса; таможенные пошлины.

2. По уровню бюджета:

а) **республиканские** – налоги, сборы (пошлины), установленные законодательными актами и обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь;

☺ **Это интересно**

К республиканским налогам, сборам (пошлинам) относятся (в соответствии со статьей 8 Налогового кодекса Республики Беларусь (НК РБ)):

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на прибыль;
- налог на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство;
- подоходный налог с физических лиц;
- налог на недвижимость;
- земельный налог;
- экологический налог;
- налог за добычу (изъятие) природных ресурсов;
- сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;
- оффшорный сбор;
- гербовый сбор;
- консульский сбор;
- государственная пошлина;
- патентные пошлины;
- таможенные пошлины и таможенные сборы.

б) **местные** – налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами (решениями) местных Советов депутатов в соответствии с настоящим Кодексом и обязательные к уплате на соответствующих территориях.

☺ **Это интересно**

К местным налогам и сборам относятся (статья 9 НК РБ):

- налог за владение собаками;
- курортный сбор;
- сбор с заготовителей.

3. По использованию:

а) **общие** – налоги, предназначенные для общегосударственных мероприятий (например, НДС, акцизы, налоги на имущество и др.);

б) **специальные** – налоги, имеющие целевое назначение (например, налог на пользователей автомобильных дорог, сбор на развитие территорий и др.).

4. По источникам оплаты:

- а) включаемые в себестоимость;
- б) из выручки;

- в) из прибыли;
- г) из заработной платы.

5. В зависимости от субъекта налогообложения:

- а) налоги с физических лиц;
- б) налоги с юридических лиц.

6. По характеру установления ставок:

- а) *пропорциональный* – налог, при котором ставка не зависит от размера дохода (например, НДС, налог на прибыль предприятия и др.);
- б) *прогрессивный* – более высокая ставка с более высокого дохода;
- в) *регрессивный* – более низкая ставка с более высокого дохода (например, госпошлина по делам, рассматриваемым в судебных инстанциях, берется в убывающем размере при росте искового заявления имущественного характера);
- г) *твердый* – устанавливается в твердой форме (например, единый налог на индивидуальных предпринимателей).

7. По способу налогообложения:

- а) *кадастровый способ* – налог исчисляется с использованием кадастра (описи, реестра), который ведется государственными органами и основывается на оценке имущества специальным налоговым оценщиком. Уплата производится после получения соответствующего извещения (например, земельный налог, промысловый);
- б) *декларационный способ* – выплата налогов по декларации, подаваемой в налоговые органы (например, декларация о совокупном доходе);
- в) *административный способ* – предполагает исчисление и изъятие налога у источника выплаты налога, т. е. налог удерживается бухгалтерией до выплаты дохода, такой налог называется авансовым (например, подоходный налог).

☉ *Это интересно*

В разных странах существуют различные налоги. В 2009 г. в Республике Беларусь принята Особенная часть Налогового кодекса, в которой определены все виды налогов в стране, порядок их уплаты, ставки и др. С 1 января 2010 г. Особенная часть Налогового кодекса вступила в силу. Таким образом, налоговая система Беларуси включает около 30 стандартных платежей. При этом обычный налогоплательщик будет уплачивать только пять из них: НДС, налог на прибыль, налог на недвижимость, земельный и экологический налоги. Регулирование республиканских и местных налогов осуществляется ежегодно Законом Республики Беларусь «О бюджете Республики Беларусь».

В 70–80-е гг. XX в. появилась концепция американского экономиста А. Лаффера, основанная на определении оптимальной ставки налогообложения. Кривая Лаффера (рисунок 75) в макроэкономике является графическим представлением зависимости государственных поступлений в бюджет (R) от уровня налоговой нагрузки (t). При этом t' представляет собой такой уровень налоговой нагрузки, при которой бюджетные поступления максимальны. Задача фискальной политики государства – найти этот уровень. При нулевой налоговой нагрузке, равно как и при стопроцентной, налоговых поступлений в бюджет не будет. Уровень t' зависит от многих факторов и может быть в каждой конкретной ситуации разным. При этом, если налоговая нагрузка недостаточна (t_1) – бюджет недополучает средства даже несмотря на повышенную деловую актив-

ность субъектов хозяйствования. И в то же время, если налоговая нагрузка чрезмерна (t_2) – бюджет так же недополучает средства в связи с понижением деловой активности субъектов и их желанием уйти в тень, дабы минимизировать налоговые платежи. Из графика видно, что бюджет получает одинаковый доход при ставке t_1 и t_2 . Пониженная ставка более целесообразна в этом случае, т. к. при более низкой ставке выше экономическая активность, больше объем производства и занятости, выше уровень благосостояния общества. Таким образом, снижение налогов в долгосрочной перспективе может действовать весьма благотворно: оно обеспечит рост инвестиций, расширение производства и занятости, обеспечит увеличение доходов и сокращение дефицита госбюджета, а также снижение инфляции. В настоящее время многие страны мира провели реформы налоговой системы в соответствии с концепцией А. Лаффера.

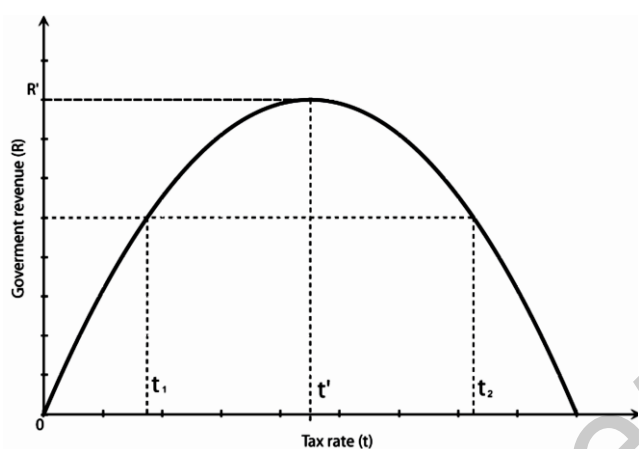


Рисунок 75 – Кривая Лаффера

16.2 Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг

Бюджет – роспись денежных доходов и расходов государства, предприятия, учреждения на определенный период.

Государственный бюджет – сводный план сбора доходов государства и использования полученных средств на покрытие всех видов государственных расходов.

Госбюджет утверждает Парламент страны, исполняет бюджет правительство.

Функции госбюджета:

- ✓ перераспределение национального дохода;
- ✓ стабилизация общественного воспроизводства, экономики;
- ✓ осуществление государственной социальной политики.

☺ Это интересно

Структура госбюджета каждой страны разная. Так в Великобритании он состоит из обычного бюджета и национального фонда займов. За счет обычного бюджета финансируются текущие затраты государства на экономические и социальные цели, оборону, субсидии

местным органам власти и др. Вторые не рассматриваются парламентом и идут на содержание двора королевы, выплаты по государственному долгу и др. Во Франции госбюджет состоит из государственного и бюджетов различных государственных организаций и специальных счетов казначейства. В нашей стране бюджет состоит из бюджета республики и местных бюджетов.

Бюджет составляется обычно на один год, но могут быть и другие варианты, например в России бюджет формируется на три года. В разных странах он начинается по-разному, например, в США – с 1-го октября; в Великобритании, Канаде, Японии – с 1-го апреля; в Республике Беларусь – с 1-го января.

Бюджет состоит из двух частей:

- ✓ **доходной** – показывает источники денежных средств бюджета;
- ✓ **расходной** – показывает, на какие цели направляются аккумулированные государством средства.

Доходы бюджета любой страны формируются, прежде всего, за счет различных налогов, а также других источников (например, продажи госсобственности). В Республике Беларусь **доходы бюджета** формируются за счет:

- ✓ налоговых доходов;
- ✓ взносов на государственное социальное страхование;
- ✓ неналоговых доходов (за пользование денежными средствами республиканского бюджета; от дивидендов на акции; сдачи в аренду имущества, находящегося в республиканской собственности; реализации имущества, находящегося в республиканской собственности, и имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности; реализации конфискованного имущества; штрафов за совершение административных правонарушений, а также преступлений; безвозмездной (спонсорской) помощи и добровольных взносов физических лиц и организаций и др.);
- ✓ безвозмездных поступлений.

Расходы госбюджета идут по двум направлениям: государственные закупки товаров и услуг, государственные выплаты.

Расходные статьи бюджета:

- ✓ финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий;
- ✓ финансирование народного хозяйства;
- ✓ дотации местным бюджетам областей;
- ✓ расходы на оборону;
- ✓ пополнение государственных запасов и резервов;
- ✓ содержание органов внутренних дел;
- ✓ социальная политика и др.;

Госрасходы служат эффективным экономическим регулятором. Так, увеличивая их, государство может расширить совокупный спрос, стимулировать производство, ускорять развитие нужных сфер экономики. При этом госрасходы обладают так называемым мультипликативным эффектом.

Мультипликативный эффект госрасходов – это эффект умножения, при котором относительно меньший прирост расходных сумм дает относительно больший прирост ВВП.

Подобный эффект «снежного кома» объясняется тем, что увеличение го-синвестиций (скажем, в строительстве дорог) вызывает рост первичного производства (самого дорожного строительства), а также вторичного (производство асфальта), третичного (добыча сырья для асфальта) и четвертичного (геологические работы) производств.

В зависимости от соотношения доходов и расходов различают три варианта госбюджета:

✓ **с профицитом**, т. е. доходы превышают расходы (положительное сальдо);

✓ **сбалансированный**, т. е. доходы равны расходам;

✓ **с дефицитом**, т. е. доходы меньше расходов (отрицательное сальдо).

В настоящее время большинство стран сводит баланс бюджета с дефицитом, но важно, чтобы данный дефицит не превышал 10 % от национального объема производства. В случае увеличения дефицита госбюджета до 20 %, согласно критериям МВФ, страна считается некредитоспособной.

Бюджетный дефицит – это сумма, на которую ежегодные расходы бюджета превышают его доходы.

Причины бюджетного дефицита:

✓ осуществление крупных государственных программ развития экономики;

✓ милитаризация страны;

✓ военные и стихийные бедствия;

✓ экономические кризисы и др.;

Варианты финансирования дефицита государственного бюджета:

✓ увеличение налогов;

✓ сокращение государственных расходов;

✓ эмиссия нужного количества денег;

✓ выпуск государственных ценных бумаг;

✓ привлечение внешних займов;

✓ продажа государственной собственности.

Государственный долг – это сумма задолженности государства своим или иностранным физическим или юридическим лицам.

Различают:

✓ **внутренний государственный долг** – сумма задолженности государства своим физическим или юридическим лицам;

✓ **внешний** – сумма задолженности государства иностранным гражданам или организациям.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно взаимосвязаны: дефицит бюджета можно покрывать за счет роста государственного долга или эмиссии денег. Огромную роль в регулировании бюджетного дефицита и государственного долга играет фискальная политика государства.

16.3 Понятие фискальной политики

Фискальная (бюджетно-налоговая) политика – меры правительства по регулированию правительственных доходов и расходов для достижения определенных социально-экономических целей.

Основные цели фискальной политики:

- ✓ обеспечение устойчивого экономического роста;
- ✓ увеличение занятости;
- ✓ снижение инфляции.

Фискальная политика – это политика регулирования правительством, прежде всего, совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов.

Основными инструментами фискальной политики являются **государственные закупки товаров и услуг (G) и налоги (T)**. Изменяя государственные закупки и налоги, государство осуществляет фискальную политику.

Фискальная политика в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации подразделяется на два типа: дискреционную и политику встроенных стабилизаторов.

Дискреционная фискальная политика – сознательное регулирование государством уровня налогообложения и государственных расходов с целью воздействия на реальный объем национального производства, занятость, инфляцию.

Дискреционная политика официально объявляется государством. При этом государство изменяет значения параметров фискальной политики: увеличиваются или уменьшаются государственные закупки; изменяются налоговая ставка, размеры трансфертных выплат и тому подобные переменные.

Дискреционная фискальная политика бывает **экспансионистская** – стимулирующая и **рестрикционная** – сдерживающая.

При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса (AD) в период спада осуществляется экспансионистская политика, целенаправленно создается дефицит госбюджета с помощью сокращения налогов T и увеличения государственных закупок товаров и услуг G. В период подъема проводится рестрикционная фискальная политика и создается бюджетный излишек с помощью сокращения госзакупок товаров и услуг и увеличения налогов.

Фискальная политика, предполагающая автоматическое изменение величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате циклических колебаний совокупного дохода, называется недискреционной фискальной политикой или политикой встроенных стабилизаторов. Она предполагает автоматическое увеличение чистых налоговых поступлений в госбюджет в периоды роста валового внутреннего продукта (ВВП), и наоборот, что оказывает стабилизирующее воздействие на экономику.

Встроенный (автоматический) стабилизатор – экономический механизм, позволяющий снизить амплитуду циклических колебаний уровней занято-

сти и выпуска, не прибегая к частым изменениям экономической политики правительства.

В качестве таких стабилизаторов в странах с рыночной экономикой обычно выступают прогрессивная система налогообложения, а также система социальных пособий. К автоматическим стабилизаторам относятся: подоходный налог, косвенные налоги (в первую очередь – налог на добавленную стоимость), пособия по безработице и социальные выплаты. В период спада встроенные стабилизаторы приводят к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет, росту социальных выплат и дефициту государственного бюджета. В период подъема, наоборот.

Фискальная политика **при дефиците** бюджета способствует уменьшению или устранению дефицита с помощью заимствования и выпуска денег. **При избытке** бюджета его устраняют путем погашения государственного долга или изъятия денег из обращения.

Фискальная политика может не принести желаемого результата в условиях чрезмерной инфляции. Тогда надо осуществлять жесткую монетарную политику, регулирование цен, занятости, таможенную и валютную политику.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое налог?
2. Какие функции выполняют налоги?
3. Перечислите принципы налогообложения, разработанные А. Смитом.
4. Перечислите современные принципы налогообложения.
5. Назовите принципы налогообложения в Республике Беларусь.
6. Какие элементы включаются в налоговую систему страны?
7. Перечислите налоги по признакам классификации и приведите их примеры.
8. Для чего применяются налоговые льготы?
9. Изобразите кривую А. Лаффера и объясните ее суть.
10. Что такое бюджет? Какие функции выполняет госбюджет?
11. Перечислите основные источники формирования доходной части бюджета Республики Беларусь.
12. Перечислите основные расходные статьи бюджета Республики Беларусь.
13. Какие варианты бюджета существуют?
14. Что такое бюджетный дефицит? Перечислите причины его появления.
15. Каковы источники финансирования дефицита бюджета?
16. Что такое государственный долг? Назовите проблемы госдолга.
17. Что такое фискальная политика? Какие инструменты используют для ее проведения?
18. Назовите типы фискальной политики и объясните, как они проводятся.

Задания для закрепления теоретических положений

1. Ниже приведены некоторые меры фискальной политики. Для каждой из них определите, является ли она примером экспансионистской или сдержива-

ющей политики, а также о каком стабилизаторе идет речь (автоматическом или дискреционном):

- а) снижение ставок подоходного налога;
- б) отмена льгот на долгосрочное кредитование;
- в) рост доходов, в результате которого люди выплачивают все большую часть своего дохода в качестве налогов;
- г) открытие новой космической программы по исследованию Марса;
- д) увеличение количества семей, имеющих право получения пособия по социальному страхованию;
- е) рост прибыли корпораций, из-за чего государство собирает большую сумму налога на их прибыль;
- ж) значительное повышение заработной платы всем лицам, финансируемым из бюджета страны;
- з) выплата ежемесячного пособия семьям, воспитывающим детей до трех лет.

2. ВВП в условиях полной занятости составляет 200 млрд р. Фактический объем ВВП равен 160 млрд р. Сумма налогов составляет 10 % от величины ВВП. Государственные расходы на товары и услуги равны 18 млрд р. Определите, как сводится государственный бюджет: с дефицитом или профицитом, и установите его размеры. Как изменится сальдо государственного бюджета в условиях полной занятости?

3. Определите, дефицитен ли бюджет, если государственные закупки составляют 50 ден. ед.; трансфертные платежи – 10 ден. ед.; процентные выплаты по госдолгу – 10 %; величина госдолга – 20 ден. ед.; налоговые поступления – 40 ден. ед.

4. Предприниматель нанимает 10 рабочих и платит каждому заработную плату 5,5 млн р. в месяц. Ставки налогов следующие: в Фонд социальной защиты населения – $(34 + 1) \%$, подоходного – 13 %. Какую сумму налога недополучает государство в виде налогов, если половина рабочих не оформлена?

5. Объем ВВП страны составляет 2800 млн р. Государственные закупки равны 600 млн р. Функция налогов имеет вид $T = 0,4Y$ (Y – величина реального объема ВВП), функция трансфертов $F = 0,2Y$. Выплаты по государственному долгу составляют 10 % (величина госдолга – 1000 млн р.). Определите сальдо государственного бюджета.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Проверьте ваше понимание фискальной политики, заполнив ячейки таблицы 45. При увеличении соответствующего показателя в столбцах 2–4 запишите «увеличить» или поставьте «↑», при уменьшении показателя запишите «уменьшить» или поставьте «↓». В столбце 5 напишите «дефицит», если вы считаете, что данная мера увеличит бюджетный дефицит; и «избыток», если вы считаете, что данная мера сократит бюджетный дефицит.

Таблица 45 – Результаты фискальной политики

<i>События</i>	<i>Целеполагание в отношении совокупного спроса</i>	<i>Изменение налогов</i>	<i>Изменение госрасходов</i>	<i>Воздействие на бюджет</i>
1. Уровень безработицы в стране возрастет до 12 %				
2. Инфляция достигает уровня 14 % в год				
3. По данным опросов розничная торговля сокращается, на предприятиях растут запасы нереализованной продукции				
4. Наблюдается быстрый рост объема продаж и инвестиций				
5. Инфляция продолжается, тогда, как уровень безработицы остается высоким				

2. Как монетарная, так и фискальная политика может быть использована для решения общих экономических проблем инфляции и спада. Определите, какая политика будет более эффективной в достижении желаемых целей, и заполните таблицу 46.

Таблица 46 – Взаимосвязь монетарной и фискальной политики

<i>Инструменты монетарной и фискальной политики</i>	<i>Преодоление инфляции</i>	<i>Остановка спада производства</i>
а) увеличение нормы банковских резервов; б) уменьшение нормы банковских резервов		
а) покупка государственных ценных бумаг; б) продажа государственных ценных бумаг		
а) уменьшение учетной ставки; б) увеличение учетной ставки		
а) увеличение госрасходов; б) сокращение госрасходов		
а) увеличение налогов; б) уменьшение налогов		

Раздел 6. ОСНОВЫ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 17. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Нет такого народа, который погубила бы торговля.

Бенджамин Франклин,
американский ученый и политик

17.1 Международная торговля. Абсолютное и сравнительное преимущество

Экономики государств делятся на закрытые и открытые. Существуют два подхода к определению понятий *закрытая экономика* и *открытая экономика*.

В соответствии с первым подходом **закрытая экономика** – это экономика, не подверженная какому-либо влиянию со стороны международной торговли, в которой, следовательно, нет ни экспорта, ни импорта какого бы то ни было рода.

В такой трактовке закрытая экономика рассматривается как теоретическая модель, которая позволяет понять механизм функционирования национальной экономики, что является главной задачей макроэкономического анализа.

Открытая экономика – это экономика, интегрированная в систему мировых хозяйственных связей, участвующая в международной торговле и международных финансовых отношениях с различными странами мира.

Вместе с тем разные страны в разной степени участвуют в обмене товарами, услугами, деньгами, капиталами, рабочей силой с зарубежными странами. Чем меньше страна, тем, как правило, больше ее относительная зависимость от внешнего рынка, и наоборот, чем больше страна и больше обеспеченность собственными ресурсами, тем эта зависимость меньше. Характер и структура взаимоотношений экономики разных стран с внешним миром могут быть различными, поэтому страны различаются по степени открытости к внешнему миру. Этот критерий формирует второй подход к определению *закрытой* и *открытой* экономики. В соответствии с этим подходом **открытые экономики** имеют минимальные барьеры (препятствия) для экономического взаимодействия с внешним миром (стран, которые таких барьеров вовсе не имеют, практически не существует). **Закрытыми экономиками** называют такие экономики, которые имеют значительные, иногда запретительные препятствия для такого взаимодействия. Чаще всего это делается для защиты отечественных производителей от более сильных конкурентов внешнего рынка, а иногда для создания более благоприятных условий для выхода отечественных производителей на внешние рынки.

Открытая экономика исключает государственную монополию в сфере внешней торговли и требует активного использования различных форм сов-

местного предпринимательства, организацию зон свободного предпринимательства, а также подразумевает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации и рабочей силы.

При оценке уровня открытости национальной экономики применяются следующие показатели:

- ✓ *экспортная квота*, которая определяется отношением объема экспорта к ВВП;
- ✓ *импортная квота*, равная отношению объема импорта к ВВП;
- ✓ *внешнеторговая квота*, которая рассчитывается как отношение объема внешнеторгового оборота к ВВП;
- ✓ *доля иностранных инвестиций* по отношению к внутренним валовым инвестициям.

☺ **Это интересно**

По степени открытости экономики страны можно разделить на следующие группы: страны с относительно зарытой экономикой (доля экспорта менее 10 % ВВП); страны с относительно открытой экономикой (доля экспорта более 35 % ВВП); страны, располагающиеся между первыми двумя. Исходя из этого критерия, странами с наиболее открытой экономикой являются Гонконг, Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, с наименее открытой – Северная Корея, Куба.

Экономики почти всех стран являются открытыми, они связаны друг с другом сложной сетью международных торговых и финансовых отношений. Торговля появилась, когда появились первые производства и первое разделение труда, т. е. в первобытном обществе. Вначале был прямой обмен товара на товар, т. е. *бартер*. Но для совершения бартерной сделки необходимо совпадение желаний у двух сторон. Но такое совпадение желаний не всегда происходило, поэтому приходилось совершать промежуточные бартерные сделки, что отнимало дополнительное время. Поэтому бартерный обмен перерос в обмен посредством денег. *Обмен товара на деньги называется торговлей.*

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между хозяйствами разных стран.

В основе международной торговли лежит международное разделение труда.

Почему люди и государства торгуют? Они добровольно обмениваются товарами и услугами, т. к. ожидают получить выгоду от сделки. Существует множество причин для торговли между государствами и факторов, стимулирующих торговлю.

Факторы, стимулирующие развитие международной торговли:

- ✓ *социально-географические*, т. е. различия между странами по географическому положению, территории, численности, а также по хозяйственному опыту, знаниям, навыкам, привычкам, традициям и др.;
- ✓ *природно-климатические*, т. е. различия по климатическим условиям, обеспеченности природными ресурсами и др.;

✓ *технико-экономические*, т. е. страны имеют разный уровень экономического и технического развития. Некоторые дешевле и лучше производят ту или иную продукцию, владеют теми или иными изобретениями, открытиями, технологиями;

✓ *научно-технический прогресс*, который способствует постоянному обновлению продукции, росту номенклатуры и сложности выпускаемой продукции. Поэтому даже высокоразвитым странам нецелесообразно выпускать огромный набор продукции.

Во всем мире международная торговля является частью повседневной жизни. Американцы ездят в японских автомобилях, французы пьют шотландский виски, шведы едят французский сыр, канадцы импортируют корейские компьютеры, белорусы покупают греческие апельсины. Мы все зависим от товаров и услуг, создаваемых в других странах. Существование международной торговли настолько привычно для сознания человека, что мы даже не задумываемся о том, почему возник и процветает мировой рынок?

Страны торгуют друг с другом в надежде получить выгоду от сделок. И они получают ее, поскольку торговля позволяет государствам обменивать товары, которые у них в избытке, на то, что им необходимо. Общие принципы взаимовыгодности торговли и международной специализации производства, основанные на различии издержек на производство одного и того же товара в разных странах, были сформулированы А. Смитом и Д. Риккардо.

А. Смит, изучая международное разделение труда, высказал соображения о том, какие товары выгодно вывозить из страны, а какие ввозить, что получило название теории абсолютных преимуществ.

Абсолютные преимущества проявляются тогда, когда одна страна производит данный товар с меньшими, чем у других стран, явными (прямыми) издержками.

Одни страны, например Заир и Южная Африка, имеют огромные запасы полезных ископаемых. Другие, например, Гондурас и Гватемала, благодаря климату имеют возможность выращивать тропические фрукты. Третьи, например Япония и Америка, располагают гигантскими техническими ресурсами и квалифицированной рабочей силой. В каждом из перечисленных случаев названные условия обеспечивают стране **абсолютные преимущества** при производстве отдельных товаров и услуг.

Пример 1. Пусть страны Альфа и Бета производят компьютеры и автомобили. Данные об объеме производства за год приведены в таблице 47. Определите абсолютное преимущество стран.

Таблица 47 – Производство компьютеров и автомобилей

<i>Страна</i>	<i>Компьютеры</i>	<i>Автомобили</i>
Альфа	10	4
Бета	8	7

Решение: так как страна Альфа за год выпускает 10 компьютеров, а Бета – 8, то Альфа имеет относительное преимущество в производстве компьютеров. А Бета имеет абсолютное преимущество в производстве автомобилей, т. к. она производит их больше, чем Бета.

Ответ: страна Альфа должна производить компьютеры, а страна Бета – автомобили, затем обмениваться данными товарами.

Специализируясь на производстве, в котором страны имеют абсолютные преимущества, и обмениваясь избыточной продукцией друг с другом, они получают больше, чем имели бы, если бы пытались сами производить все необходимое.

Но если одна страна имеет развитую и эффективную экономику и может производить все (или многие) виды продукции с меньшими прямыми издержками, значит ли это, что она и должна производить все данные виды продукции? Большинство государств, однако, не имеет абсолютных преимуществ. Но, тем не менее, участвует в международной торговле. Почему? Ответ на этот вопрос нашел почти 200 лет назад выдающийся английский экономист Д. Рикардо. Он показал, что даже в случае, когда страна ни в чем не располагает абсолютным преимуществом, торговля остается выгодной для обеих сторон. Д. Рикардо сформулировал **принцип сравнительного преимущества**. **Сравнительные преимущества** проявляются тогда, когда одна страна может производить продукцию с меньшими альтернативными издержками. Он также доказал, что у любой страны всегда найдется такой товар, производство которого будет более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство остальных. Именно этот товар она и должна экспортировать в обмен на другие.

Пример 2. Пусть теперь те же страны, что и в примере 1 производят компьютеры и автомобили, но страна Альфа имеет более развитые факторы производства, поэтому она производит и больше компьютеров, и больше автомобилей (таблица 48). Определите, как должны специализироваться государства.

Таблица 48 – Данные о производстве компьютеров и автомобилей

<i>Страна</i>	<i>Компьютеры (К)</i>	<i>Автомобили (А)</i>
Альфа	10	8
Бета	8	6

Решение: просчитаем альтернативные издержки производства одного компьютера для каждой страны (альтернативные издержки – это количество одного товара, от которого отказываются при увеличении производства другого товара на единицу). Для страны Альфа: $1К = 8/10 = 0,8А$; для страны Бета: $1К = 6/8 = 0,75А$.

Производство одного автомобиля для страны Альфа: $1А = 10/8К = 1,25К$, для страны Бета: $1А = 8/6К = 1,3К$. Значит, при производстве одной дополнительной единицы компьютеров Альфа теряет 0,8 автомобиля, а Бета теряет 0,75 автомобиля; при производстве дополнительной единицы автомобиля Альфа те-

рует 1,25 компьютера, а Бета – 1,3 компьютера. Очевидно, что Альфа должна производить автомобили, а Бета компьютеры, т. к. альтернативные издержки по данным товарам в каждой стране ниже соответственно, чем в другой.

Ответ: страна Альфа должна производить 8 автомобилей, а страна Бета – 8 компьютеров.

☺ *Это интересно*

Сравнительные преимущества, или более низкие относительные издержки производства, определяют структуру товарных обменов между государствами и по сей день. Сравнительные преимущества – главный двигатель международной торговли. Страны торгуют между собой, потому что они могут покупать товары у других стран по более низкой цене. Разница в издержках производства возникает в результате различий в методах производства и в доступности факторов производства. Кроме того, экономия на масштабе производства делает его специализацию эффективной.

Таким образом, можно сделать вывод, что рациональное ведение хозяйства – использование определенного количества ограниченных ресурсов для получения желаемого результата – требует, чтобы любой товар производился той страной, у которой ниже издержки, т. е. той страной, которая располагает сравнительными преимуществами. Например, США экспортируют самолеты, тракторы, пшеницу, электронно-вычислительную технику, оптические приборы и др. Вместе с тем, США импортируют суда, некоторые марки автомобилей и мотоциклов, обувь, одежду. Великобритания имеет сравнительные преимущества в производстве тракторов, взрывчатых веществ, красок, шерстяных и меховых изделий, но не имеет их в производстве стали, синтетических и хлопчатобумажных тканей, обуви и одежды. Саудовская Аравия имеет относительные преимущества в производстве нефти, т. к. располагает крупными месторождениями. Она может производить нефть дешевле по сравнению с другими странами, так же, как Чили и Замбия могут относительно дешевле производить медь. Соответственно эти страны добывают и экспортируют названные полезные ископаемые.

Специализация, основанная на принципе сравнительных издержек (преимуществ), способствует более эффективному размещению и использованию ресурсов страны, росту уровня и качества жизни населения с помощью товарообмена с другими странами (экспорт–импорт).

Международная торговля выгодна для всех ее участников. Каждая страна может найти свое место на мировом рынке, используя то, чем она богата и в чем у нее есть относительное преимущество. Даже такие небольшие по размеру страны мира, как, например, Голландия, Израиль, Колумбия, не имеющие возможности развивать промышленные отрасли, получают высокие доходы, например, от поставки цветов на мировой рынок. Многие из богатейших стран мира обязаны своим благополучием международной торговле. Принцип сравнительного преимущества лежит в основе глобализации.

Таким образом, международная торговля и международное разделение труда имеют большое практическое значение. Благодаря им, товары производятся в большом количестве, с лучшим качеством и меньшими затратами. Страны получают те товары, которые сами либо вовсе не производят, либо делают дороже, хуже, либо в недостаточном количестве. Увеличивается общемировой выпуск и разнообразие продукции. Вывоз товаров, кроме этого, дает рост национальной экономике, создает в ней дополнительные рабочие места.

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные сделки.

Экспорт – вывоз товаров из страны для продажи или использования в других государствах. Экономическая эффективность экспорта определяется

тем, что страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара.

Импорт – *ввоз в страну иностранных товаров из-за границы*. При импорте страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно. При расчете эффективности внешней торговли подсчитывается тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Общая сумма экспорта и импорта составляет внешнеторговый товарооборот с зарубежными странами.

Резэкспорт – *вывоз из страны товаров, ввезенных ранее из-за границы, без их переработки*.

Реимпорт – *это ввоз на территорию страны ранее вывезенного за границу товара*.

17.2 Торговые барьеры

Большинство государств активно участвуют в международной торговле. Однако конкуренция и защита национальных интересов на мировом рынке делает необходимым существование различных форм государственного регулирования внешней торговли. Исторически сложились два типа государственной политики в области внешней торговли: *свободная торговля* и *протекционизм*.

Свободная торговля или **фритредерство** *предполагает свободное движение товаров и услуг между странами без известных торговых барьеров*.

☺ *Это интересно*

Принцип свободной торговли появился в виде научной теории в конце XVIII в. в Англии, затем в XIX в. он стал выступать в качестве официальной экономической политики Англии. Преимущества свободной торговли состоят в том, что она стимулирует конкуренцию, ограничивает монополизм национальных фирм. Производители вынуждены вводить новшества, повышать качество продукции, снижать ее себестоимость и цены, увеличивать эффективность производства. Свободная торговля расширяет предложение товаров, что дает потребителям большие возможности выбора товаров. Развитие международного разделения труда обеспечивает эффективное размещение ресурсов, это приводит к экономическому росту и более высокому материальному благосостоянию людей. Наконец, свободная торговля способствует большей открытости обществ, значит, сближению и сотрудничеству народов и стран.

Однако государства проводят и политику протекционизма, используя различные барьеры для свободной торговли.

Протекционизм (от лат. *protectio* – защита, покровительство) – *это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов*.

Суть этой политики, во-первых, в сдерживании ввоза в страну высококонкурентной зарубежной продукции, а во-вторых, в покровительстве экспорту

товаров национального производства. Если проводится протекционистская политика, то выгоды от специализации уменьшаются, или даже сводятся на нет. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебрасывать ресурсы (или их часть) с эффективного их использования (из отраслей с низкими относительными издержками) на не эффективное для удовлетворения разнообразных потребностей, которые могли бы удовлетворяться поставками импортной продукции. Также ослабевает конкуренция в экономике, что приводит к ухудшению качества продукции, росту затрат, снижению внедрений достижений НТП, т. е. к падению эффективности производства. В результате введения торговых барьеров растут цены на продукцию и снижаются возможности выбора. Протекционизм подрывает возможности экспорта, т. к. международная торговля – это «улица с двусторонним движением», т. е. если ограничивается импорт, то будет сокращаться и экспорт.

Существуют, однако, и серьезные аргументы в пользу протекционизма: необходимость обеспечения обороны, стремление к увеличению внутренней занятости, диверсификация экономики ради экономической стабильности, необходимость защиты «молодых» отраслей, необходимость защиты отечественных товаропроизводителей в целом, в том числе защиты от демпинга (экспорта товаров по цене более низкой, чем на внутреннем рынке).

Для проведения политики протекционизма государства используют различные торговые барьеры, которые можно разделить на две большие группы.

Торговые барьеры – это инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики.

Виды торговых барьеров:

1. Тарифные барьеры, которые представляют собой систему таможенных пошлин: импортных, экспортных и транзитных. **Таможенный тариф** – систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу. Введение таможенной пошлины приводит к повышению цены на данные товары и затрудняет их сбыт. Таможенные пошлины бывают: *фискальные*, т. е. пошлины, вводимые на товары, которые не производят внутри страны (они пополняют бюджет страны); *протекционистские*, т. е. пошлины, предназначенные для защиты национальных производителей от иностранных конкурентов.

2. Нетарифные барьеры, которые включают ограничительные меры административного воздействия, направленные на снижение или повышение внешнеторгового товарооборота страны. Они выступают в различных формах:

✓ *импортные (экспортные) квоты* – это ограничения количества ввозимого (вывозимого) товара (например, ограничение количества ввозимых овощей и фруктов, которое было введено в 2002 г. в Республике Беларусь);

✓ *эмбарго* – частичный или полный запрет торговли с какой-либо страной, чаще всего применяется как средство индивидуального или коллективного давления на те или иные страны (например, эмбарго на ввоз на территорию России

определенных товаров из стран Евросоюза, введенное в ответ на экономические санкции Евросоюза в отношении России в 2014 г.);

✓ *стандарты* – ограничение импорта или увеличение стоимости импортных товаров путем введения определенных стандартов, т. е. ограничение или запрещение продажи товаров, которые не удовлетворяют национальным или международным стандартам (например, запрет на импорт белорусской молочной продукции в России из-за несоответствия белорусской продукции российским стандартам);

✓ *субсидии* – предоставление помощи отечественным производителям (в частности, государственная поддержка позволяет экспортерам применять политику *демпинга*, т. е. продажу своих товаров по заниженным ценам);

✓ *лицензирование* – означает необходимость получения соответствующего документа (лицензии) для ввоза (вывоза) определенных товаров;

✓ *добровольные экспортные ограничения* – это ограничение страной-экспортером в добровольном порядке объема своего экспорта (например, в 1981 г. японские автомобилестроители ввели добровольные ограничения на ввоз своих автомобилей в Америку).

Бывает также, что на почве протекционизма между странами разворачиваются целые «торговые войны», например, «говяжья война» между Америкой и Европейским союзом: американцы стремились расширить рынок сбыта в Европе своей дешевой (благодаря применению гормонов роста) говядины, европейцы препятствовали этому, ссылаясь на канцерогенную опасность гормонов, но больше имея в виду интересы своих фермеров. Или «стальная война» между США и Россией, наводнившей американский рынок более дешевой продукцией. Известны «тресковые», «банановые», «винные» и другие войны. Например, «торговые войны» между Россией и Республикой Беларусь по ограничению продажи в России белорусского сахара и конфет; между Россией и Грузией по запрету торговли в России грузинским вином и минеральной водой «Боржом» и др.

☺ *Это интересно*

В настоящее время страны в большинстве случаев проводят гибкую внешнеторговую политику, сочетая методы протекционизма и элементы свободной торговли. Для регулирования отношений между странами в области международной торговли созданы международные организации:

1. *ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию*, которая была учреждена в 1964 г. Членский состав ЮНКТАД – 193 государства, среди которых с 1964 г. находится Республика Беларусь. Главная цель Конференции – содействие интегрированию развивающихся стран и стран с переходной экономикой в мировую экономику и развитию посредством торговли и инвестиций.

2. *Всемирная торговая организация (ВТО)*, созданная в 1995 г., заменила собой Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в качестве единственного международного органа, занимающегося глобальными правилами торговли между государствами. *Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)* заключено в 1947 г. 23 государствами: Австралией, Бельгией, Бирмой, Бразилией, Великобританией, Индией, Канадой, Китаем, Кубой, Ливаном, Люксембургом, Нидерландами, Новой Зеландией, Норвегией, Пакистаном, Сирией, США, Францией, Цейлоном, Чехословакией, Чили, ЮАР, Южной Родезией. ВТО не

является специализированным учреждением, но у нее существуют механизмы и практика сотрудничества с Организацией Объединенных Наций. Основная цель создания ВТО – либерализация международной торговли и придание ей устойчивой основы, обеспечивая, таким образом, экономический рост и развитие, а также повышение благосостояния людей. Задачи ВТО состоят в оказании помощи в упорядочении процесса торговли в рамках системы, основанной на определенных правилах; объективном урегулировании торговых споров между правительствами; организации торговых переговоров. В основе этой деятельности лежат 60 соглашений ВТО – основные правовые нормы политики международной коммерции и торговли. Принципы, на которых основаны эти соглашения, включают отсутствие дискриминации (режим наиболее благоприятствуемой нации и положение о национальном режиме), более свободные условия торговли, поощрение конкуренции и дополнительные положения для наименее развитых стран. Одной из целей ВТО является борьба с протекционизмом. В 2013 г. в ВТО входило 159 государств (в том числе Грузия, Киргизия, Латвия, Литва, Армения, Молдова, Эстония, Россия, Таджикистан, Украина). Данная организация решает проблемы и спорные вопросы в мировой торговле.

3. *Европейский Союз* был юридически закреплен в 1992 г. (вступил в силу 1.11.1993 г.) на принципах Европейских сообществ. Нацелен на региональную интеграцию. В него входят: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция и Эстония, Хорватия. С помощью системы законов, действующих во всех странах союза, создан общий рынок, который гарантирует свободное движение людей, товаров, капитала и услуг. Отменен паспортный контроль в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства. Союз вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития. Восемнадцать стран союза ввели в обращение единую валюту – евро, образовав еврозону.

4. *Таможенный союз* – форма торгово-экономической интеграции Республики Беларусь, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое международная торговля? Какие факторы влияют на развитие международной торговли?
2. В чем сходство внутренней и внешней торговли?
3. В чем суть абсолютного преимущества, разработанного А. Смитом?
4. Что такое сравнительное преимущество и в чем заключается его практическое значение?
5. Какие виды сделок существуют во внешнеторговой деятельности?
6. Что такое свободная торговля? Когда и где впервые был применен принцип свободной торговли?
7. Что такое протекционизм? Какие виды торговых барьеров вы знаете?

Задания для закрепления теоретических положений

1. Перечислите аргументы «за» и «против» введения импортных тарифов.
2. Сравните воздействие на экономику страны введение тарифов и квот на импорт.

3. Объясните высказывание: «Отступление от принципов свободной торговли ослабляет конкуренцию, лишает потребителей полной свободы выбора товаров, взвинчивает цены и инфляцию».

4. Верно ли, что «протекционизм сам себе роет яму, уничтожая больше рабочих мест, чем пытается сохранить»?

5. По данным таблицы 49 определите, кто имеет сравнительное преимущество в производстве товаров и как следует специализироваться странам.

Таблица 49 – Данные об объемах производства двух стран

<i>Продукты</i>	<i>Республика Беларусь</i>	<i>Россия</i>
Картофель, млн т	18	200
Пшеница, млн т	7	100

6. Определите абсолютное и сравнительное преимущество в производстве тракторов и пшеницы по следующим данным: в России один трактор может быть произведен за 500 ч, а 1 т пшеницы – за 50 ч; в Украине на производство трактора уходит 600 ч, на производство 1 т пшеницы – 30 ч.

7. В семье живет три человека, каждый из которых может писать программы либо набирать текст. За неделю мама может написать одну программу или набрать 100 страниц текста; дочь – одну программу или 200 страниц текста; отец – две программы или 300 страниц текста. Как распределить работу между членами семьи, чтобы было написано три программы и при этом набрано максимальное количество страниц? Найдите это количество страниц.

Задания для самостоятельной домашней работы

1. Используя единицу затрат в Великобритании, можно произвести 5 единиц пшеницы или 10 единиц сукна, или любую другую комбинацию из этих продуктов. Во Франции, используя единицу затрат, можно произвести 10 единиц пшеницы или 12 единиц сукна, или также любую другую комбинацию из этих продуктов. Какая страна имеет абсолютное преимущество и по какому товару? Какая страна имеет сравнительное преимущество и по какому товару?

2. В таблице 50 приведены данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров. Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать?

Таблица 50 – Затраты труда на производство товаров X и Y

<i>Товар</i>	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>
1 единица товара X	1 час	4 часа
1 единица товара Y	3 часа	8 часов

Тема 18. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Иногда деньги слишком дорого стоят.
Ральф Эмерон,
американский философ XIX в.

18.1 Валюта. Конвертируемость валюты

Международная торговля и мировые хозяйственные связи сопровождаются движением денег, которые в международном обороте становятся валютой. В процессе использования валют между странами возникают определенные экономические отношения (денежные расчеты, платежи, кредиты, обмен валюты и т. д.). Эти отношения называются *валютными отношениями*.

Валюта (от итал. *valuta* – цена, стоимость) – это денежная единица страны, участвующей в международной торговле.

Валюты разных стран делят на группы по двум основным признакам: по представительству и по обратимости.

По представительству валюты различают в зависимости от того, какую страну (или группу стран) они представляют:

✓ *национальная валюта* – это денежная единица какой-либо страны (фунт стерлингов в Великобритании; рубль – в Республике Беларусь; доллар – в Соединенных Штатах Америки и др. (таблица 51));

✓ *иностранная валюта* – денежные знаки зарубежных стран, а также различные платежные средства (векселя, чеки и др.), выраженные в иностранных денежных знаках (например, для Республики Беларусь иностранной валютой является российский рубль или монгольский тугрик);

✓ *коллективная валюта* – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств (так, для членов Международного валютного фонда и ряда международных организаций в 1970 г. была учреждена безналичная валютная единица СДР; в Европе для стран – участниц Евросоюза в 1999 г. введена единая валюта – евро).

По обратимости выделяют следующие виды валюты:

✓ *свободно конвертируемая* – валюта, обменивающаяся на любую иностранную валюту (например, американский доллар);

✓ *частично конвертируемая* – это валюта страны, которая обменивается не на все иностранные валюты;

✓ *неконвертируемая валюта* – валюта, функционирующая в пределах одной страны.

Разряд валюты определяет Международный валютный фонд.

В мировой экономике существует понятие резервных валют.

Резервная валюта – это национальные кредитно-денежные средства ведущих стран – участниц мировой торговли, которые используются для международных расчетов по внешнеторговым операциям и при определении мировых цен.

☺ *Это интересно*

Исторически первоначально роль резервной валюты выполнял английский фунт стерлингов. Это было закономерно, потому что в Англии активно развивалась промышленность и торговля. Кроме того, Англия располагала множеством колониальных владений, где торговый обмен основывался на фунте стерлингов. Однако впоследствии, в связи с бурным развитием США, их национальная валюта (доллар) стала стремительно вытеснять фунт стерлингов, выполняя роль основной резервной валюты. Окончательно за долларом США роль резервной валюты (USD) была закреплена в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции. В настоящее время американский доллар – основная резервная валюта мира. В этой валюте осуществляется большая часть международных расчетов, фиксируются мировые цены по многим товарным группам. Кроме того, вся мировая статистика построена на USD.

Таблица 51 – Виды валюты и их международные обозначения

<i>Название валюты</i>	<i>Обозначение</i>	<i>Символ</i>
Доллар США, состоит из 100 центов	USD	\$
Евро, состоит из 100 евро-центов	EUR	€
Японская иена, состоит из 100 сен	JPY	¥ – в мире 円 – в Японии
Китайский юань, состоит из 10 цзяо или 100 фэней	CNY	¥ – в мире 元 – в Китае
Английский фунт, состоит из 100 пенсов	GBP	£
Белорусский рубль, не имеет разменных монет	BYR	Br
Российский рубль, состоит из 100 копеек	RUB	₽
Украинская гривна, состоит из 100 копеек	UAH	₴
Израильский шекель	ILS	₪
Казахский тенге, не имеет разменной монеты	KZT	₸
Универсальное обозначение для любой валюты		¤

Национальная валютная система формируется на основе национального законодательства с учетом международного права. Особенности ее функционирования определяются условиями и уровнем развития экономики страны.

Основные элементы национальной валютной системы:

- ✓ национальная валютная единица;
- ✓ режим установления валютного курса, условия обратимости валюты;
- ✓ система валютного рынка и рынка золота;
- ✓ порядок международных расчетов страны;
- ✓ состав и система управления золотовалютными резервами страны;
- ✓ статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения.

☺ *Это интересно*

Координация валютных отношений осуществляется на уровне правительств и посредством межгосударственных валютно-финансовых организаций. Важнейшая роль в регулировании валютных отношений принадлежит следующим организациям:

✓ *Международному валютному фонду (МВФ)* – специализированное учреждение ООН, призванное содействовать торговому, валютному, кредитному сотрудничеству входящих в него стран. Создан в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции, приступил к деятельности в 1947 г. В него вошли 49 государств. На сегодняшний день в него уже входит 186 государств. Капитал МВФ составляют взносы государств – участников. При этом каждое государство имеет определенную квоту (долю) в капитале, исходя из своего места в мировой экономике;

✓ *Международному банку реконструкции и развития* или *Всемирному банку* – учреждение ООН, основанное одновременно с МВФ в 1944 г. (начал действовать в 1946 г.) и специализирующееся на содействии странам – участницам (их 181) в кредитах и инвестициях с целью стимулирования экономического развития. МБРР создан с двумя филиалами – Международная финансовая корпорация (МФК) и Международная ассоциация развития (МАР). Условием членства в МБРР является членство в МВФ. Для принятия решения о предоставлении кредита конкретной стране МБРР направляет в данную страну группы экспертов (представителей разных стран), которые проводят исчерпывающий анализ экономики и финансов и дают рекомендации. Если эти рекомендации не принимаются, то в кредите может быть отказано. МФК финансирует, прежде всего, частный сектор в развивающихся странах. МАР предоставляет льготные или беспроцентные кредиты наименее развитым странам для развития как экономической, так и социальной инфраструктуры;

✓ *Организации экономического сотрудничества и развития* – организация, созданная всеми индустриально развитыми государствами, определяющая тенденции в экономическом развитии стран – членов и влияние внутренней экономической политики на платежные балансы других стран. В рамках ОЭСР на основе прорабатываемых ею прогнозов даются рекомендации по проведению макроэкономической политики;

✓ *Банку международных расчетов (БМР)* – объединение центральных банков европейских государств, Канады, Австралии, Японии и группы коммерческих банков США. Более 70 центральных банков хранят свои резервные валютные средства на счетах БМР.

18.2 Валютный курс

Одним из важнейших элементов любой валютной системы является валютный курс.

Валютный курс – это цена денежной валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Основная функция валютного курса состоит в том, чтобы служить критерием эффективности внешнеэкономического обмена: определяет численное соотношение при обмене валют, позволяет сравнивать товарные цены в разных странах, определяет выгодность экспорта или импорта различных товаров.

Виды валютных курсов:

1. По котировке (котировка – курс валюты на определенный момент времени):

✓ *прямая котировка* – цена единицы иностранной валюты, выраженная в национальной валюте, например, 1 дол. США = 15,45 тыс. р.;

✓ *обратная (косвенная) котировка* – количество единиц иностранной валюты за единицу национальной валюты, например, 1 тыс. р. = 0,065 дол. США;

✓ *кросс-курс* – это соотношение двух валют, которое определяется из их курсов по отношению к какой-либо третьей валюте. Например, 1 дол. США = 9,45 тыс. р., 1 евро = 12,950 тыс. р., значит, 1 евро = $12,95 : 9,45 = 1,37$ дол. США.

2. В зависимости от покупки и продажи валюты:

✓ *номинальный валютный курс* показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны;

✓ *реальный валютный курс* можно определить как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте. Это номинальный валютный курс, пересчитанный с учетом изменения уровня цен в своей стране и в той стране, к валюте которой котируется национальная валюта. Реальный валютный курс R определяется как:

$$R = eP^*/P, \quad (64)$$

где R – реальный валютный курс;

e – номинальный валютный курс;

P^* – уровень цен за рубежом в иностранной валюте;

P – уровень внутренних цен в национальной валюте;

✓ *курс покупки* – курс, по которому банк приобретает валюту, например, 1 дол. США = 15450 р.;

✓ *курс продажи* – курс, по которому банк продает валюту, например, 1 дол. США = 15550 р.

Курс продажи всегда выше курса покупки. Разница между ними составляет прибыль банка в валютных операциях – спрэд.

Спрэд – разница между курсом продажи и курсом покупки иностранной валюты, т. е. $15550 - 15450 = 100$ р.

3. В зависимости от воздействия государства на установление цены:

✓ *фиксированный валютный курс*, т. е. курс, который жестко устанавливает правительство страны. Расчетной базой для определения фиксированного курса служат два основания: золотой паритет и покупательная способность. *Золотой паритет* предполагает, что обменное соотношение между валютами устанавливается по количеству представляемого ими золота (например, если английский фунт стерлингов равен 0,25 унций золота, а доллар США – 0,05, то золотой паритет между ними достигается при соотношении 1 фунт = 5 долларам, следовательно, валютный курс фунта к доллару составляет 1:5). *Паритет покупательной способности* предполагает установление валютного курса по способности покупать определенный набор товаров и услуг – стандартную «потребительскую корзину» (например, если в США стоимость «корзины» составляет 1000 долларов, а в Германии 2500 евро, то обменный курс 1:2,5);

✓ *свободно плавающий обменный курс*, т. е. курс, который определяется спросом и предложением валют. Такой курс постоянно и гибко меняется под воздействием спроса и предложения денег на валютном рынке;

✓ *управляемо плавающий валютный курс* – это курс, гибко меняющийся в зависимости от спроса и предложения валюты, но вместе с тем целенаправленно регулируемый государством. При этом главная цель регулирования – не допускать резких скачков курса национальной валюты, а обеспечить его относи-

тельную устойчивость и нужную направленность в долговременных изменениях. Так, например, в Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2013 г. записано: «Для поддержания внешней и внутренней сбалансированности экономики обменный курс белорусского рубля, как и в 2012 г., будет формироваться исходя из спроса и предложения иностранной валюты при ограниченном участии Национального банка в курсообразовании (режим управляемого плавания)».

С ростом сотрудничества стран в конце XIX в. сформировалась международная система валютных курсов.

Международные системы валютных курсов:

1. Система «золотого стандарта».

☺ *Это интересно*

Начало «золотого стандарта» было положено Банком Англии в 1821 г. Официальное признание эта система получила на конференции, состоявшейся в 1867 г. в Париже. Просуществовал «золотой стандарт» до второй мировой войны. Его основой являлось золото, за которым законодательно закреплялась роль главной формы денег. В рамках данной системы курс национальных валют жестко привязывался к золоту и через золотое содержание валюты соотносился друг с другом по твердому валютному курсу. Так, если 1 фунт стерлингов был равен 1/4 унции золота, а 1 дол. США составлял 1/20 унции золота, то за 1 фунт стерлингов можно было получить при обмене 5 дол. США (1 тройская унция золота равна 31,1 г золота 999 пробы). Отклонения от фиксированного валютного курса были крайне незначительными (не более $\pm 1\%$) и находились в пределах «золотых точек» (так называют максимальные пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета, которые определяются расходами на транспортировку золота за границу). В период первой мировой войны и, особенно, во времена Великой депрессии (1929–1934 гг.) система «золотого стандарта» переживала кризисы. Из-за высокой инфляции в большинстве стран Европы их валюты стали неконвертируемыми. США превратились в нового финансового лидера, а «золотой стандарт» видоизменился. В период между войнами страны последовательно отказывались от «золотого стандарта». Первыми вышли из системы аграрные и колониальные страны (1929–1930 гг.), в 1931 г. – Германия, Австрия и Великобритания, в апреле 1933 г. – США (взяв при этом на себя обязательство обменивать доллары на золото по цене 35 дол. США за тройскую унцию для иностранных центральных банков с целью укрепления международных позиций доллара), в 1936 г. – Франция. Многие страны ввели валютные ограничения и валютный контроль.

2. Бреттон-Вудская система.

☺ *Это интересно*

Юридически оформлена была в 1944 г. в виде Устава Международного валютного фонда. В данной системе был осуществлен переход к золотодолларовому стандарту и взаимной конвертируемости валют. По этой системе в качестве мировых денег выступало золото, но одновременно использовались доллары. Валютные курсы фиксировались на основе сложившихся рыночных курсов валют по отношению к доллару и официальной цене золота в долларах. Доллар был признан в качестве мировых денег по двум причинам: США вышли из второй мировой войны с наиболее сильной экономикой, в США был огромный запас золота, которое они продавали по фиксированной цене в 35 дол. США за унцию (1 унция = 28,3 г), определенной Международным валютным фондом. Доллар стал рассматриваться как заместитель золота и считался «таким же хорошим, как золото». Однако, механизм международных расчетов, основанных на использовании долларов США в качестве международного средства, содержал в себе предпосылки кризиса. Страны увеличивали у себя резерв долларов, золотые запасы США истощались, т. е. доллар уже не мог выполнять роль международ-

ной резервной валюты. Кроме того, изменилось соотношение сил в пользу Западной Европы и Японии. Поэтому 15 августа 1971 г. Президент США Р. Никсон приостановил конвертируемость доллара в золото, т. е. золото прекратили продавать по 35 дол. США за унцию и пустили доллар в свободное «плавание». Тем самым прекратила свое существование Бреттон-Вудская система валютных курсов.

3. Ямайская валютная система (система плавающих валютных курсов).

☺ Это интересно

Юридически оформлена в 1976 г. соглашением стран – членов МВФ в г. Кингстоне (столица Ямайки). Это система управляемых валютных курсов с их увязкой в рамках региональных валютных групп. Мировым эталоном денег была провозглашена международная денежная единица СДР, хотя она так и не была введена (использовалась только в безналичных расчетах). По данной системе валютные курсы могут свободно «плавать», но с другой стороны, частые изменения могут привести к нарушению торговых и финансовых потоков. Поэтому по общей договоренности стран – членов МВФ в 1976 г. центральные банки должны «управлять» изменениями курсов своих стран, т. е. стабилизировать их. В рамках этой системы существуют следующие основные режимы плавания валютных курсов: США, Канада, Великобритания, Япония и ряд небольших государств имеют свободно колеблющиеся в зависимости от спроса и предложения курсы валют; значительная часть стран – членов Европейского Союза зафиксировали курсы взаимного обмена своих валют, создав Европейскую валютную систему, по отношению к третьим валютам они плавают совместно; многие страны осуществили привязку своих валют к колебаниям курсов валют своих ведущих внешнеэкономических партнеров. Так, валюты 38 стран следуют в своих колебаниях за долларом США.

Так как валютный курс может изменяться, то национальная валюта может обесцениваться (девальвировать) или дорожать (ревальвировать).

Девальвация – это обесценивание национальной валюты.

Например, 1 дол. США стоил 14 400 р. А сейчас стоит 15 560 р., т. е. для покупки 1 дол. США сейчас требуется больше национальной валюты.

Девальвация национальной валюты используется правительствами для следующих целей:

- ✓ уменьшения дефицита платежного баланса страны;
- ✓ повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке;
- ✓ стимулирования внутреннего производства;
- ✓ увеличения экспорта, поскольку экспортер при обмене вырученной иностранной валюты на свою обесцененную валюту получает девальвационный доход;
- ✓ повышения цен на импортные товары, что делает их менее конкурентоспособными по сравнению с местными (отечественными) товарами, что в свою очередь приводит к ограничению импорта (т. е. происходит импортозамещение).

Ревальвация – это удорожание национальной валюты, т.е. для покупки единицы иностранной валюты требуется меньше национальной валюты.

С позиции отдельно взятой страны ревальвация ведет к удешевлению импорта и удорожанию экспорта. Иными словами, невыгодна экспортерам, поскольку приводит к уменьшению их выручки в национальной валюте и выгодна импортерам, ибо приводит к росту импортной выручки, снижает конкурентоспособность национальной экономики. Как мера государственной валютной

политики применяется редко, а если применяется, то под давлением других стран. В условиях, когда в большинстве стран используются плавающие валютные курсы, ревальвация проходит постепенно.

Причины изменения курса:

1. *Фундаментальные причины*, которые влияют на долгосрочные тенденции валютного курса и приводят к его длительному росту, падению или стабильности:

- ✓ общая ситуация в экономике страны;
- ✓ состояние текущего счета платежного баланса, особенно баланса торговли товарами и услугами;
- ✓ соотношение процентных ставок внутри страны и за рубежом;
- ✓ соотношение темпов инфляции в стране и в странах ее основных торговых партнеров.

2. *Конъюнктурные причины*, обычно влияющие на краткосрочные и весьма резкие скачки курса валюты:

- ✓ уровень доверия к стране и ее правительству;
- ✓ интервенции центрального банка на валютном рынке;
- ✓ публикация хороших данных об экономике;
- ✓ избрание популярного политического деятеля;
- ✓ рост цен на основной экспортный товар.

Вопросы для повторения темы

1. Что такое валюта? Какие виды валюты существуют в зависимости от признаков классификации?
2. Что такое валютный курс? Охарактеризуйте виды валютных курсов по признакам классификации.
3. Перечислите международные системы валютных курсов.
4. Каковы причины изменения валютных курсов?
5. Что такое девальвация? Приведите пример.
6. Что такое ревальвация? Приведите пример.

Задания для закрепления теоретических положений

1. Укажите, в каких из перечисленных ниже примеров создается спрос на евро, а в каких – предложение на валютных рынках:

- а) американский студент решает провести учебный год в Сорбонне, в Париже;
- б) белорусский импортер покупает партию автомобилей «Пежо»;
- в) Минский тракторный завод продал партию тракторов в Польшу;
- г) в широких кругах сложилось мнение, что цена евро в ближайшем будущем снизится;
- д) французская фирма приняла решение строить сборочный завод в Республике Беларусь.

2. В 1999 г. при курсе 1 дол. США = 2,5 немецкие марки американская фирма продала немецким потребителям товар за 100 тыс. немецких марок и получила при этом 40 тыс. дол. США. Сколько долларов за такой же объем продаж получила бы американская фирма в 2000 г., если курс доллара снизился до 1,8 марки? Чему равна валютная прибыль?

3. Компания из Великобритании имеет дочернюю фирму в США, стоимость чистых активов которой составила на 1 января 2013 г. 560 тыс. дол. США. Курсы валют при этом составляли: на 1 января 1 фунт стерлингов = 1,75 дол. США, на 1 декабря того же года 1 фунт стерлингов = 1,83 дол. США. Определите результат изменения валютного курса для английской компании.

4. Как изменился реальный курс евро к рублю, если номинальный курс вырос с 34,16 до 34,73 р. за евро, а цены увеличились в странах еврозоны на 1,9 %, в России – на 9 %?

5. Определите кросс-курс евро в фунтах стерлингов, если 1 фунт = 1,7664 дол. США, 1 евро = 1,2318 дол. США.

6. В потребительскую корзину в России и США входят три продукта: А, В, С в количестве соответственно 5, 25 и 40 шт. По данным таблицы 52 определите паритет покупательной способности доллара США по отношению к рублю.

Таблица 52 – Цены на продукты в России и США

<i>Продукты</i>	<i>Цена, р.</i>	<i>Цена, дол. США</i>
А	90	3
В	32	1
С	20	0,5

Задания для самостоятельной домашней работы

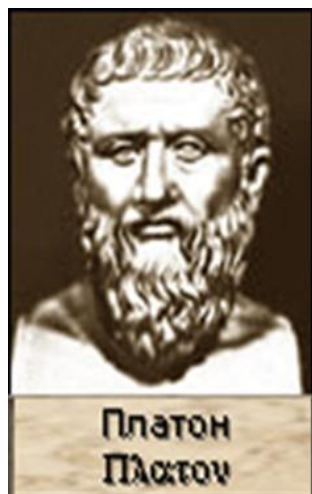
1. Компания ФРГ экспортировала автомобили в США по цене 10 тыс. дол. США. Валютный курс составил 1 дол. США = 1,5 немецких марки. Издержки производства на один автомобиль составляли 11 тыс. марок. Как изменилась прибыль экспортеров в марках при повышении курса марки на 20 %?

2. Английская компания в начале сентября должна оплатить 5 млн дол. США. Текущий курс английского фунта стерлинга к доллару США составляет 1,80. Рассчитайте для условий Чикагской товарной биржи, сколько фьючерсных контрактов следует приобрести компании, а также ее прибыль (убытки), если обменный курс составит: 1) 1,75; 2) 1,85. (На Чикагской бирже торговля фьючерсными контрактами осуществляется только за американские доллары с другими валютами на стандартизированные суммы: для фунта стерлингов эта сумма составляет 62 500).

ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Зарождение экономических знаний относится к глубокой древности. Разбираться в секретах устройства экономики люди пытались еще во времена Древней Греции. Но мыслители античности не создали законченных систем экономических взглядов, их исследования содержат многочисленные догадки, вопросы, которые в дальнейшем повлияли на развитие экономической мысли.

Наибольшую роль в истории экономических учений Древней Греции сыграли произведения выдающихся мыслителей – Платона, Ксенофонта и Аристотеля.



Выдающееся место в истории древнегреческой философии принадлежит **Платону** (428–347 гг. до н. э.). Согласно Диогену Лаэртскому, настоящее имя Платона – Аристокл (буквально, «наилучшая слава»). Платон – прозвище (от греч. *plato* – широта), означающее «широкий, широкоплечий», которое дал ему Сократ за его высокий рост, широкие плечи и успехи в борьбе. Платон родился в Афинах в аристократической семье. В юношеские годы Платон хотел посвятить себя политической деятельности, что не удивительно, т. к. среди политиков того времени у него были родственники и друзья. Но судьба распорядилась по-другому. В двадцатилетнем возрасте он познакомился с Сократом, и это знакомство стало решающим в его последующей жизни и деятельности. До последнего дня жизни Сократа, в течение восьми лет, Платон оставался восторженным учеником и последователем своего учителя, которого он впоследствии называл «самым достойным и справедливым человеком». После периода странствий Платон создал знаменитую Академию, где прожил всю оставшуюся жизнь, и которая просуществовала почти тысячу лет.

Свои идеи Платон излагает в форме диалога. Такой литературный прием выбран не случайно. Диалог, по мнению Платона, – это более или менее адекватное отображение «живой и одушевленной речи знающего человека». В сочинениях экономические идеи занимали значительное место. Наиболее известна его работа «Политика или государство». Государство, по Платону, возникает из-за естественной потребности людей к объединению с целью облегчения условий своего существования. Согласно Платону, государство «возникает ..., когда каждый из нас не может удовлетворить сам себя, но нуждается еще во многом. Таким образом, каждый человек привлекает то одного, то другого для удовлетворения той или иной потребности. Испытывая нужду во многом, многие люди собираются воедино, чтобы обитать сообща и оказывать друг другу помощь: такое совместное поселение и получает у нас название государства...». Социально-экономическая концепция Платона получила выражение в проекте идеального государства. Он рассматривал государство как сообщество людей, порожденное самой природой, впервые высказал мысль о неизбежности деления государства на две части: на богатых и бедных. Деление на свободных и

рабов – это нормальное состояние, данное самой природой, считал Платон. Рабы рассматривались в качестве основной производительной силы, как «говорящее орудие» производства. Свободными гражданами могли быть только греки, и в идеальном государстве они делились на три сословия: 1) философы, призванные управлять государством; 2) воины; 3) землевладельцы, ремесленники и мелкие торговцы. Философы и воины составляли высшую часть общества, о которой Платон проявлял особую заботу. Государство, по Платону, может считаться справедливым лишь в том случае, если каждое из трех его сословий выполняет в нем свое дело и не вмешивается в дела других. При этом предполагается иерархическая соподчиненность этих начал во имя сохранения целого. В государстве могут существовать три основные формы правления – монархия, аристократия и демократия. В свою очередь, каждая из них делится на две формы. Законная монархия – это власть просвещенного царя, незаконная – тирания. Власть просвещенных и немногих – аристократия, власть немногих, думающих только о себе, – олигархия. Демократия как власть всех может быть законной и незаконной. Симпатии Платона однозначно на стороне царской власти. Каждая форма государства, по Платону, гибнет из-за внутренних противоречий. Поэтому, чтобы не создавать в обществе предпосылок для волнений, Платон ратует за умеренность и средний достаток и осуждает как чрезмерное богатство, так и крайнюю бедность. Управление государством Платон характеризует как царское искусство, главным для которого будет наличие истинного царского знания и способность управлять людьми. Если правители имеют такие данные, то будет уже неважно, правят ли они по законам или без них, добровольно или против воли, бедны они или богаты: принимать это в расчет никогда и ни в коем случае не будет правильным.

Главной отраслью хозяйства Платон считал земледелие, но одобрительно относился и к ремеслам. Экономическую основу государства он видел в натуральном хозяйстве, базирующемся на эксплуатации рабов. С естественным разделением труда Платон связывал необходимость обмена, т. е. он допускал мелкую торговлю, которая призвана была обслуживать разделение труда. Однако в целом к торговле он относился весьма отрицательно. По его мнению, торговлей должны заниматься в основном иностранцы, рабы. Для свободного грека занятие торговлей Платон считал недостойным и даже постыдным.

Цитаты Платона:

- 1. Глупца можно узнать по двум приметам: он много говорит о вещах, для него бесполезных, и высказывается о том, про что его не спрашивают.*
- 2. Никто не становится хорошим человеком случайно.*
- 3. Круглое невежество – не самое большое зло: накопление плохо усвоенных знаний еще хуже.*
- 4. Стараясь о счастье других, мы находим свое собственное.*
- 5. Основа всякой мудрости есть терпение.*

Ксенофонт родился в Афинах в 444 г. до н. э., умер в 356 г. до н. э. (хотя точные годы рождения и смерти неизвестны), принадлежал к богатой рабовладельческой аристократии. Он – ученик выдающегося древнегреческого философа Сократа. По своим политическим взглядам выступал как сторонник аристократической Спарты и противник афинской демократии. Детские и юношеские годы Ксенофонта прошли в Афинах, где он получил широкое общее и военное образование. Долгие годы он был внимательным слушателем Сократа. Экономические взгляды Ксенофонта изложены в работе «Домострой» (другой перевод – «Экономика»). Она написана в форме диалога между Сократом и богатым афинянином Критобулом и посвящена изложению идей Сократа о



правильном управлении домашним хозяйством. Фактически, это первое в истории сочинение по экономике. Отдельные места «Домостроя» способны и по сей день вызывать интерес экономиста.

Определяя предмет домоводства, он характеризовал его как науку о ведении и обогащении хозяйства. Ксенофонт ввел в оборот название науки «экономика», т. е. наука о ведении домашнего хозяйства (от греч. *οικονομία*: *οικος* – дом, *νομος* – закон). Основной отраслью рабовладельческой экономики Ксенофонт считал земледелие, которое он рассматривал как наиболее достойный вид занятия. По словам Ксенофонта «земледелие – мать и кормилица всех искусств». Основная цель хозяйственной деятельности, по его мнению, – это обеспечение производства полезных вещей. К ремеслам Ксенофонт относился отрицательно, считал их занятием, пригодным только для рабов. Также недостойным занятием для свободного грека он считал торговлю, хотя допускал использование товарно-денежных отношений в интересах рабовладельческого хозяйства. «Домострой» содержал многочисленные советы рабовладельцам в области хозяйственной деятельности.

Как писателя, Ксенофонта очень ценили в древности. Цицерон говорил, что «его речь слаще меда, а голосом его говорят Музы», и до сих пор по его произведениям изучают классическую греческую прозу.

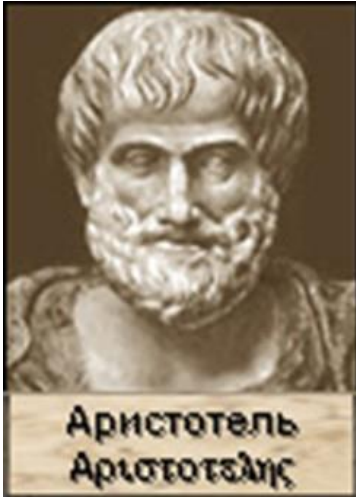
Цитаты Ксенофонта:

1. *Если земледелие процветает, то и все другие дела идут успешно; а где земле приходится пустовать, там и на суше и на море угасают почти все ремесла.*

2. *Домоводство есть название какой-то науки, а эта наука, как мы определили, есть такая, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, а хозяйство, согласно нашему определению, есть все без исключения имущество, а имуществом каждого мы назвали то, что полезно ему в жизни, а полезное, как мы нашли, – это все, чем человек умеет пользоваться.*

3. *Ремесленные науки и телу вредят, и душу расслабляют.*

4. *На свете нет ничего столь полезного для человека и столь прекрасного, как порядок.*



Наибольший вклад в развитие экономической мысли Древней Греции внес величайший мыслитель древности **Аристотель**. Родился Аристотель в 384 г. до н. э. Его родина – город Стагир во Фракии, на северо-западном побережье Эгейского моря. Отец Аристотеля Никомах принадлежал к потомственному роду врачей и служил у македонского царя Аминта III, поэтому Аристотель провел свое детство при дворе, общаясь с будущим македонским царем Филлипом II. По словам очевидцев, Аристотель с молодости был невзрачного вида: худощавый, имел худые ноги, маленькие глазки и шепелявил. Но зато он любил одеться, носил по несколько дорогих перстей и делал необычную прическу. В 365 г. Аристотель лишился родителей. В свои 15 лет он помогал отцу в его медицинской практике и мог унаследовать его профессию. Но опекун Аристотеля разрешил ему в 367 г. оставить родину и переехать в центр культурной жизни Эллады – город Афины – для получения образования. В Афинах Аристотель поступил в Академию Платона, где пробыл 20 лет, сначала в качестве ученика, а затем учителя. Платон высоко ценил Аристотеля и называл его «умом». Вначале Аристотель придерживался взглядов и идей, существовавших в Академии, но уже к 25–27 годам был самостоятельным и оригинальным ученым, критически относившимся к учению Платона. После смерти Платона Аристотель покидает Афины. Через несколько лет после этого Аристотель становится учителем Александра – сына македонского царя Филиппа II. В течение трех лет он преподает тринадцатилетнему Александру политические и философские науки. Преподавательская деятельность Аристотеля прекратилась вследствие того, что Александр стал правителем огромной страны. Аристотель возвращается на родину – в Стагир, который был разрушен Филиппом II в войне против Афин. Там он провел три года, что оказало большое влияние на развитие города, т. к. Александр Македонский из уважения к своему учителю восстановил город, за что жители стали устраивать ежегодные праздники в честь Аристотеля. В 335 г. Аристотель возвращается в Афины, где открывает собственную философскую школу, которая получила название Ликей. Аристотель преподавал в Ликее более 12 лет. Школа имела очень большую популярность. Но после неожиданной смерти Александра в Афинах началось антимакедонское восстание, в результате которого Аристотеля обвинили в кощунстве. Не дожидаясь суда, Аристотель покидает Афины и отправляется на остров Эвбея на виллу своей матери. Через 2 месяца, 2 октября 322 г. до н. э., он умирает от болезни желудка.

Зрелые произведения Аристотеля делятся традиционно на восемь групп:

1. Логические труды.
2. Философия природы.
3. Психология.
4. Биологические труды.
5. Первая философия.

6. Этика.
7. Политика и экономика.
8. Риторика и поэтика.

Аристотель употреблял термины «экономия» и «экономика» в одном и том же смысле. Он ввел термин «экономика» для того, чтобы разграничить два вида богатства, которые, по его мнению, встречаются в человеческом обществе: товар и деньги. Экономикой Аристотель назвал тот способ хозяйствования, который направлен на умножение и приобретение благ, необходимых для жизни или полезных для дома и государства. Этот способ ведения хозяйства он очень восхвалял. Способ ведения хозяйства, направленный, прежде всего, на умножение денежного богатства, Аристотель называл *хрематистикой* и очень его осуждал, считая, что искусство делать деньги безнравственно, т. к. порождает в людях стремление к безграничному абсолютному обогащению.

Цитаты Аристотеля:

1. *Ум заключается не только в знании, но и в умении прилагать знание на деле.*
2. *Ученикам, чтобы преуспеть, надо догонять тех, кто впереди, и не ждать тех, кто позади.*
3. *Человек вне общества – или бог, или зверь.*
4. *Назначение человека – в разумной деятельности.*
5. *Деяние есть живое единство теории и практики.*

Таким образом древнегреческие мыслители рассматривали вопросы рационального ведения домашнего хозяйства, разделения труда, материальных и моральных стимулов как источников повышения производительности труда рабов, меновой торговли и др.

Дальнейшее развитие экономика получила много веков спустя, когда стали развиваться мануфактура и производство, т. е. зарождалось капиталистическое общество. **Меркантилизм** (XVI–XVIII вв.) – первая теория в области экономики. Меркантилисты выступили против теории Аристотеля и заявили, что богатством является лишь то, что может быть обращено в деньги. Название ее происходит от итал. *mercante* – торговец, купец. Все экономисты – «дети своего времени» и в основном выражают интересы «героев дня». «Героями» той эпохи заката феодализма XVI–XVIII вв. были купцы, нуждающиеся в науке обогащения. Наибольшего развития меркантилизм достиг в Англии – стране с самой передовой тогда экономикой. В своем развитии меркантилизм прошел две стадии. Первая – ранний меркантилизм (XVI в.), связанный с утверждением монетарной системы (монетаризм). Вторая стадия – развитой меркантилизм, получивший название мануфактурной системы (XVII в.).

Для монетарной системы характерна концепция денежного баланса. Монетаристы, рассматривая золото как сокровище, абсолютную форму богатства, искали пути притока его из-за границы и удержания внутри страны. Категорически запрещался вывоз денег за пределы данного государства, строго контролировалась деятельность иностранных купцов, ограничивался ввоз зарубежных товаров, устанавливались высокие пошлины и т. д.

Видным представителем раннего меркантилизма является английский ученый **Уильям Стаффорд** (1554–1612 гг.). Он – автор книги под названием



«Критическое изложение некоторых жалоб наших соотечественников», изданной в 1581 г. в Лондоне под инициалами W. S. Сочинение это написано в форме диалога между представителями различных слоев населения: рыцарем (землевладельцем), купцом, ремесленником, фермером (земледельцем) и богословом. Богослов выступает от имени автора. Такая форма произведения послужила причиной того, что долгое время авторство приписывали Шекспиру. У. Стаффорд считал, что богатство страны воплощается лишь в деньгах и благородных металлах. Поэтому экономическую политику Англии он рассматривает с точки зрения увеличения денежных сокровищ. И все отрицательные явления хозяйственной жизни он объясняет пороками в сфере денежного обращения. Англия беднеет потому, что происходит порча монеты. Порча монеты приводит к ухудшению вексельного курса для Англии. Иностранцы поэтому вывозят деньги из страны, иностранные же привозные товары дорожают. Поэтому необходимо монету сделать полноценной. Также У. Стаффорд считает, что от покупки иностранных товаров следует воздерживаться даже тогда, когда они продаются дешевле по сравнению с тем, что они стоят в Англии. Потому что все, что «приобретается у нас от торговли с иностранцами, уходит от нас навсегда». Главное средство, которое, по мнению У. Стаффорда, может содействовать росту народного богатства, – это покровительство отечественной промышленности. У. Стаффорд различает три группы промышленников: одни лишь удаляют деньги из страны; другие полученные в стране деньги в ней же и тратят; третья группа промышленников ввозит деньги из-за границы и тем самым увеличивает денежные сокровища страны. Последняя группа промышленников и заслуживает особого покровительства. В особом государственном поощрении нуждаются отрасли промышленности, обогащающие страну деньгами, работающие на экспорт. Иностранцы должны как можно меньше ввозить товаров в Англию. А англичане должны прекратить вывозить сырье и полуфабрикаты, а начать обрабатывать их внутри страны. У. Стаффорд добивался проведения политики протекционизма – развития отечественной промышленности путем ее защиты от иностранной конкуренции. Накопление денег в стране У. Стаффорд также связывал с мерами административного характера.

Переход к мануфактурной системе не привел к изменению основных догм меркантилистской концепции, однако вызвал существенные изменения в способах накопления. Зрелый меркантилизм представлял более развитую экономику, что и сказалось на экономической доктрине. Как и монетаристы, представители мануфактурной системы отождествляли богатство наций с золотом и единственным его источником считали внешнюю торговлю. Они были убеждены во всемогуществе денег. По словам Колумба, золото – удивительная вещь!

Переход к мануфактурной системе не привел к изменению основных догм меркантилистской концепции, однако вызвал существенные изменения в способах накопления. Зрелый меркантилизм представлял более развитую экономику, что и сказалось на экономической доктрине. Как и монетаристы, представители мануфактурной системы отождествляли богатство наций с золотом и единственным его источником считали внешнюю торговлю. Они были убеждены во всемогуществе денег. По словам Колумба, золото – удивительная вещь!

Кто обладает им, тот господин всего, чего он захочет. Золото может даже душам открывать дорогу в рай.

Представители развитого меркантилизма в значительной мере преодолели иллюзии монетаристов. Их экономическая теория более обоснована. Вместо административных методов накопления, значение которых упало, на первый план выдвигаются экономические методы. Меркантилисты отказались от запрещения вывоза золота за пределы страны, от жесткой регламентации денежного обращения. Они намечают меры для стимулирования внешней торговли, которая должна была обеспечивать постоянный приток золота в страну. Основным правилом внешней торговли считалось превышение вывоза над ввозом. Чтобы обеспечить его реализацию, меркантилисты заботились о развитии мануфактурного производства, внутренней торговле, росте не только экспорта, но и импорта товаров, закупки сырья за границей, рационального использования денег. Рост мануфактурного производства и активизация экономических методов накопления не исключали административного воздействия со стороны государства, хотя характер такого воздействия менялся. В соответствии с концепцией торгового баланса проводилась экономическая политика протекционизма в интересах собственных мануфактуристов и купечества. Поддерживался запрет на вывоз сырья, ограничивался ввоз ряда товаров, особенно предметов роскоши, устанавливались высокие ввозные пошлины и т. д. Меркантилисты требовали, чтобы королевская власть поощряла развитие национальной промышленности и торговли, производство товаров на экспорт, поддерживала высокие таможенные пошлины, строила и укрепляла флот, расширяла внешнюю экспансию.

Главными теоретиками позднего меркантилизма были следующие экономисты: англичанин Т. Ман и француз А. де Монкретьен.

Томас Ман (1571–1641 гг.) родился в Лондоне. Он происходил из старой семьи ремесленников и торговцев. Его дед был чеканщиком на лондонском монетном дворе, а отец вел торговлю шелком и бархатом. Рано потеряв отца, Т. Ман был воспитан в семье отчима, богатого купца и одного из основателей Ост-Индийской торговой компании. Пройдя обучение в лавке и конторе отчима, он начал службу в этой компании и несколько лет провел в Италии, ездил в Турцию и другие страны. Т. Ман быстро разбогател и приобрел солидную репутацию. С 1612 г. Т. Ман живет в Лондоне, т. к. в этом же году он женится на дочери богатого нетитулованного дворянина. В 1615 г. он впервые избирается в совет директоров Ост-



Индийской компании и вскоре становится искуснейшим и активнейшим защитником ее интересов в парламенте и в печати. В 20-е гг. XVII в. в Англии была создана специальная государственная комиссия по торговле, влиятельным и активным членом которой в 1622 г. стал Т. Ман. Именно на заседаниях этой комиссии были выработаны основные принципы экономической политики ан-

глийского меркантилизма, проводившиеся в жизнь вплоть до конца столетия. Вывоз сырья (особенно шерсти) запрещался, а вывоз готовых изделий поощрялся, в том числе путем государственных субсидий. Англия захватывала все новые и новые колонии, которые давали промышленникам дешевое сырье, а купцам – прибыли от торговли сахаром, шелком, пряностями, табаком. Доступ иностранных промышленных товаров в Англию ограничивался высокими ввозными пошлинами, что ослабляло конкуренцию и содействовало росту отечественных мануфактур. Огромное внимание уделялось флоту. Важнейшей целью этих мероприятий было увеличение притока драгоценных металлов в страну.

Под конец жизни Т. Ман был очень богат. Он купил значительные земельные поместья и был известен в Лондоне как человек, способный дать крупную ссуду наличными деньгами.

От Т. Мана осталось два небольших произведения, которые вошли в золотой фонд экономической литературы. Первое из этих сочинений было названо «Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией, содержащее ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее» и вышло в 1621 г. под инициалами Т. М. Второе сочинение «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» было издано лишь в 1664 г., почти через четверть века после его смерти. Долгие годы оно пролежало в ларце с бумагами и документами, унаследованными сыном Т. Мана вместе со всем имуществом отца. Т. Ман считал, что богатство нации зависит не от количества денег, удерживаемых внутри страны, а от правильного соотношения ввоза и вывоза товаров в страну. Ман писал: «необходимо продавать иностранцам своих товаров на большую сумму, чем мы приобретаем у них», т. е. он полагал, что государство должно иметь положительный торговый баланс. Государство должно стремиться к увеличению массы экспортируемых товаров и с этой целью покровительствовать ремесленникам и торговцам. По мнению Т. Мана там, где «население многочисленно и ремесла процветают, там торговля должна стать обширной и страна богатой». Только с помощью активной внешней торговли, по его мнению, можно привлечь в страну те «единственные деньги, которые у нас остаются, и которыми мы обогащаемся». Требуя отмены закона «об истрачивании» монет для иностранцев, Т. Ман исходил из того, что запрет вывоза денег тормозит спрос на английские товары за границей, а избыток денег в стране способствует росту цен. Умер Т. Ман в 1641 г.

Второй представитель развитого меркантилизма **Антуан Монкретьен де Ваттевиль** (1575–1621 гг.) – французский экономист – родился в семье аптекаря. Он был небогатым дворянином времен Генриха IV и Людовика XIII. Получив хорошее образование, А. Монкретьен в 20 лет решил стать писателем и опубликовал трагедию в стихах на античный сюжет. За ней последовало несколько других драматических и поэтических произведений, также он написал «Историю Нормандии». В 1605 г. А. Монкретьен был уже известным писателем, но был вынужден бежать в Англию после дуэли, в которой погиб его про-

тивник. Четырехлетнее пребывание в Англии сыграло огромную роль в жизни Монкретьена: он увидел страну с более развитым хозяйством и более развитыми отношениями. Он начал живо интересоваться торговлей, ремеслами, экономической политикой. Во Францию он вернулся убежденным сторонником развития национальной промышленности и торговли, защитником интересов третьего сословия. Свои новые идеи А. Монкретьен начал осуществлять на практике. Женившись на богатой вдове, он основал мастерскую скобяного товара и стал сбывать свой товар в Париж, где у него был свой склад.



Но главным его занятием стало написание книги «Трактат политической экономии». Несмотря на громкое название, А. Монкретьен писал сугубо практическое сочинение, в котором пытался убедить правительство в необходимости всестороннего покровительства французским промышленникам и купцам. Свой труд он посвятил молодому королю Людовику XIII и королеве – матери. Книга была издана в 1615 г. в Руане. А. Монкретьен сразу после выхода представил свой труд хранителю государственной печати (министру финансов). Вначале книга была принята при дворе неплохо, и сам автор стал играть роль экономического советника при дворе, а в 1617 г. занял пост градоначальника в городе Шатильон-на-Лувре. Вероятно, в это время он получил дворянство. Когда А. Монкретьен перешел в протестанство, и как он оказался в рядах повстанцев – гугенотов, неизвестно. Но он был одним из руководителей восстания гугенотов.

Погиб А. Монкретьен в 1621 г. в возрасте 45 или 46 лет, попав в засаду врагов. По приговору суда его тело было подвергнуто поруганию: кости раздроблены железом, труп сожжен и пепел развеян по ветру. Неудивительно, что «Трактат» был предан забвению, а имя А. Монкретьена смешано с грязью. Прошло почти 300 лет, прежде чем доброе имя А. Монкретьена было восстановлено, а почетное место в истории экономической и политической мысли прочно закреплено за ним. Именно А. Монкретьен ввел в оборот термин «политическая экономия». Под этим термином долгое время понималось учение о государственном хозяйстве и об экономической политике государства, которую надлежит проводить королям и правительствам, чтобы богатела страна и народ. И до конца XIX в. экономическая наука называлась именно «политэкономия».

Развиваясь, меркантилизм искал и находил все более действенные решения хозяйственных проблем своего времени. Однако недостатком этой теории было то, что они недооценивали сферу производства, а преувеличивали роль сферы обращения. Производство меркантилисты зачастую рассматривали лишь как «необходимое зло», как средство роста торговли и притока денег в страну. Но меркантилизм можно считать предысторией научной политической экономии. Меркантилизм долго был основой политики многих стран. Идеи меркантилизма получили распространение и в таких странах, как Италия, Испания, Германия, Венгрия, Польша, Россия и др. Развитие меркантилизма в Испании

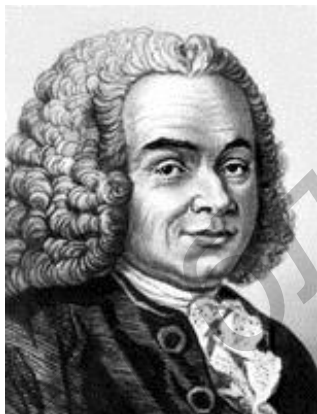
задержалось на стадии монетаризма, в соответствии с которым поддерживалась строгая регламентация денежного обращения, жестоко преследовался вывоз золота и серебра за пределы страны. На эволюцию меркантилизма в Германии, кроме отмеченных выше факторов, накладывала отпечаток политическая раздробленность страны. Мероприятия раннего меркантилизма сочетались здесь с экономической политикой, типичной для феодальных княжеств. Наибольшей спецификой меркантилизм отличался в России. Его концепции не получили здесь законного оформления и не определяли основного содержания русской экономической мысли, хотя идеи меркантилизма нашли в ней свое отражение в сочинениях А. Л. Ордын-Нащокина, Ю. Крижанича, И. Т. Посошкова и оказали влияние на формирование экономической политики.

Основные идеи меркантилистов:

- ✓ главным богатством общества являются деньги, сокровища;
- ✓ источником богатства служит торговля;
- ✓ конкуренция вредна, ее нужно избегать и предотвращать;
- ✓ государство должно активно вмешиваться в экономику, помогая обогащению нации.

Бурно развивающийся капитализм в XVIII в. привел к появлению новой экономической теории. В XVIII столетии во Франции возникло новое направление политической экономии, получившее название **физиократия**. Название происходит от греческих слов *physis* – природа и *kratos* – сила, власть, что означает власть природы.

Основоположником школы физиократов стал французский экономист, врач **Франсуа Кенэ** (1694–1774 гг.). Родился Ф. Кенэ в бедной большой семье земледельца. Только в 11 лет научился читать и писать. В 17 лет Кенэ решил стать



хирургом и поступил подручным к местному эскулапу. В этом же году он уехал в Париж, где несколько лет работал помощником гравера и одновременно получал образование. Энергичный и трудолюбивый, в 1718 г. он получил степень доктора хирургии и стал главным врачом больницы в г. Мант. Местная аристократия стала пользоваться его услугами. В это же время Ф. Кенэ выпускает свое главное естественнонаучное сочинение, своего рода медико-философский трактат, где раскрываются основные вопросы медицины о соотношении теории и врачебной практики, о медицинской этике и др.

В 1734 г. герцог Вильруа предложил ему постоянную работу в качестве медика в своем доме в Париже. В 1737 г. Ф. Кенэ получил профессорскую степень и стал постоянным секретарем Хирургической академии. Как врач мадам де Помпадур, он получил доступ ко двору и в 1752 г. стал лейб-медиком короля Франции Людовика XV. Ф. Кенэ обосновался на антресолях Версальского дворца, которым было суждено сыграть важную роль в истории экономической науки. Людовик XV благоволил ему, произвел в дворянство; обращаясь к нему не иначе как «мой мыслитель», слушал советы своего доктора. Следуя одному

из них, Людовик XV в качестве полезных для здоровья физических упражнений собственноручно сделал на печатном станке Ф. Кенэ первые оттиски «Экономической таблицы», явившейся, как выяснилось впоследствии, первой попыткой научного анализа общественного воспроизводства.

В своей квартире на антресолях Версальского дворца Ф. Кенэ прожил 25 лет. Квартира Ф. Кенэ состояла всего из одной большой, но низкой и темноватой комнаты и двух полутемных чуланов. Тем не менее, она скоро стала одним из излюбленных мест сборищ «литературной республики» – ученых, философов, писателей, сплотившихся в начале 50-х гг. XVIII в. вокруг «Энциклопедии». Здесь часто бывали Дидро, д'Аламбер, Бюффон, Гельвеций, Кондильяк. В 1766 г. здесь провел несколько вечеров А. Смит.

По мере улучшения и упрочения своего материального положения (в парижский период жизни) Ф. Кенэ все более увлекается проблемами, далеко выходящими за рамки медицины. Свободное время он начинает посвящать философской науке, а затем целиком экономической теории. С 1756 г., будучи немолодым, он даст согласие участвовать в «Энциклопедии», издававшейся Дидро и д'Аламбером, в которой и были опубликованы его основные экономические произведения (статьи): «Население» (1756 г.), «Фермеры», «Зерно», «Налоги» (1757 г.), «Экономическая таблица» (1758 г.) и др.

В 1758 г. он напечатал «Экономическую таблицу» с объяснениями. «Экономическая таблица» является одной из первых попыток описания общественного воспроизводства в целом. Считается, что именно Ф. Кенэ дополнил категориальный аппарат экономики термином «воспроизводство». Таблица основывается на установлении балансовых пропорций между натуральными, т. е. вещественными, и стоимостными, т. е. денежными, элементами производства. Идеи этой работы свидетельствуют о необходимости соблюдения и обоснованного прогнозирования определенных народно-хозяйственных пропорций в структуре экономики. Им выявлена взаимосвязь, которую он характеризовал так: «Воспроизводство постоянно возобновляется издержками, а издержки возобновляются воспроизводством».

По словам Ф. Кенэ, именно постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства служат основой для всех профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации. Иначе говоря, земледелие он считал основой для всей экономики государства.

В теоретическом наследии Ф. Кенэ важное место занимает учение о чистом продукте, который сейчас называют национальным доходом. По его мнению, источниками чистого продукта являются земля и приложенный к ней труд людей, занятых в сельскохозяйственном производстве. А в промышленности и других отраслях экономики чистой прибавки к доходу не производится и происходит только смена первоначальной формы этого продукта. Ф. Кенэ выделил в общественном хозяйстве три группы агентов:

1) фермеры и наемные рабочие аграрного сектора – «производительный класс»;

2) собственники земли – феодалы (к числу которых относился и король);

3) промышленники, купцы, ремесленники и другие занятые не в сельском хозяйстве – «бесплодный класс».

Ф. Кенэ принадлежит первое в истории экономической мысли достаточно глубокое теоретическое обоснование положений о капитале. Если меркантилисты отождествляли капитал, как правило, с деньгами, то Ф. Кенэ считал, «что деньги сами по себе представляют собой бесплодное богатство, которое ничего не производит». По его терминологии, сельскохозяйственные орудия, постройки, скот и все то, что используется в земледелии в течение нескольких производственных циклов, представляют «первоначальные авансы» (по современной терминологии – основной капитал). Затраты на семена, корма, оплату труда работников и другие, осуществляемые на период одного производственного цикла (обычно до одного года), он относил к «ежегодным авансам» (по современной терминологии – оборотный капитал). Но заслуга Ф. Кенэ состоит не только в подразделении капитала на основной и оборотный по его производительному признаку. Кроме того, он смог убедительно доказать, что в движении находится наряду с оборотным и основной капитал.

О торговле Ф. Кенэ высказал ряд интересных и неординарных суждений. Так, признавая торговлю «бесплодным занятием», он в то же время предостерегал от ложного впечатления, что благодаря всемирной конкуренции она становится вредной и что иностранные купцы увозят и расходуют на своей родине то вознаграждение, которое им уплачивают за оказанные в данной стране услуги, и, таким образом, этим вознаграждением обогащаются прочие нации. Не соглашаясь с таким заблуждением, Ф. Кенэ утверждал, что необходима только «абсолютная свобода торговли» как условие расширения торговли, изгнания монополии и сокращения торговых издержек.

Каков был Ф. Кенэ?

Из множества довольно разноречивых свидетельств современников складывается образ лукавого мудреца, слегка таящего свою мудрость под личиной простоватости, его сравнивали с Сократом. Говорят, он любил притчи с глубоким и не сразу понятным смыслом. Он был очень скромен и лично не честолюбив: без всякого сожаления Ф. Кенэ часто отдавал своим ученикам честь публикации его идей. Внешне он был даже неприметен, и новый человек, попав в его «антресольный клуб», мог не сразу понять, кто же здесь хозяин и председатель. «Умен, как дьявол», – сказал брат маркиза Мирабо, побывав у Кенэ. «Хитер, как обезьяна», – заметил какой-то придворный, выслушав одну из его побасенок.

Еще одним из представителей физиократов был **Анн Роббер Жак Тюрго** (1727–1781 гг.) – французский государственный деятель, экономист, философ и просветитель. А. Р. Ж. Тюрго происходил из богатой семьи чиновного дворянства («дворянства мантии»), был третьим сыном и в соответствии с установившейся традицией должен был стать священником.

Получил образование в парижской семинарии и на теологическом факультете Сорбонны, однако избрал гражданскую карьеру. Служил в Парижском парламенте (1752–1761 гг.), интендантом провинции Лимузен (1761–1774 гг.), был генеральным контролером финансов (1774–1776 гг.).



Разносторонний ученый А. Р. Ж. Тюрго был автором сочинений по языкознанию, философии, истории, географии, политике, религии, экономике. А. Р. Ж. Тюрго знал шесть языков, изучал множество наук, обладал феноменальной памятью. Наиболее известные его работы по экономике: «Похвала Гурнэ», «Размышление о создании и распределении богатств», «Письма о свободе торговли зерном». Как последователь физиократов, А. Р. Ж. Тюрго считал землю главнейшим источником богатства.

В 1774 г. А. Р. Ж. Тюрго был назначен генеральным контролером финансов. Он немедленно выпустил эдикт о свободе торговли зерном, упразднивший ограничения в этой области. Настаивал на отмене монополии и привилегий в торговле вином; ликвидировал цеха, объединения ремесленников; запретил союзы рабочих и подмастерьев. Была создана система регулярной связи и перевозок. А. Р. Ж. Тюрго реформировал налогообложение. Им были проведены важные антифеодальные реформы: снижены налоги, упрочен бюджет, устранена цеховая регламентация, отменены ограничения хлебной торговли, созданы условия роста промышленности. Однако новшества А. Р. Ж. Тюрго затрагивали интересы всех сословий Франции. Их отвергло дворянство и духовенство, а также беднота, пострадавшая от спекуляций и подорожания хлеба. В 1776 г. А. Р. Ж. Тюрго был отправлен в отставку, а его реформы отменены. Его идеи реализовались спустя 15 лет, во время Великой французской революции.

Главный экономический труд А. Р. Ж. Тюрго – «Размышления о создании и распределении богатств» – включал сто теорем и постулатов, отразивших его взгляды на важнейшие экономические проблемы. В «Размышлениях» нашел отражение переход А. Р. Ж. Тюрго от физиократов к классической школе. Рассматривая ценность благ, А. Р. Ж. Тюрго утверждал, что она представляет собой оценку, которую люди придают предметам, удовлетворяющим их потребности. Текущие цены, согласно А. Р. Ж. Тюрго, формируются в зависимости от спроса и предложения, и по их колебаниям можно судить об избытке или недостатке товара. В своих размышлениях он дает детальный анализ социальной структуры общества, впервые выделяя в ней производителей (в сельском хозяйстве и промышленности), которые делятся на предпринимателей – владельцев собственности и наемных рабочих, не имеющих ничего, кроме собственных рабочих рук.

А. Р. Ж. Тюрго отмечал, что собственники земли отделяются от деятельности по ее возделыванию. Доход, получаемый от земли, распределяется между земледельцем, получающим вознаграждение за свой труд, и собственником земли, получающим весь оставшийся доход на основе того, что он обладает

правом собственности на землю. А. Р. Ж. Тюрго считал, что вся тяжесть налога должна ложиться на собственника земли, а не на того, кто ее обрабатывает.

Доход от капитала А. Р. Ж. Тюрго делил на издержки по созданию продукта и прибыль на капитал (в последнюю он включал заработную плату владельцев капитала, предпринимательский доход и земельную ренту). Он вслед за другими физиократами отстаивал свободу экономической деятельности. По мнению А. Р. Ж. Тюрго, свобода – важнейшее условие развития общества, роста его богатства. Поэтому свобода должна быть предоставлена всем и каждому и в области труда, и в области торговли. Необходимо обеспечивать возможно большую конкуренцию, которая приведет к улучшению производства и установлению цен, наиболее выгодных для потребителей. Необходимо, по мнению А. Р. Ж. Тюрго, вернуть свободу торговли, которая была утрачена «вследствие предрассудков», а также «склонности правительства потакать частным интересам». Он впервые сформулировал «закон убывающего плодородия», согласно которому каждое дополнительное вложение в землю капитала и труда дает меньший эффект, чем предыдущий. Хотя А. Р. Ж. Тюрго в целом оставался на позициях физиократов, в ряде вопросов он пошел дальше. Рассматривая земледелие как единственный источник прибавочного продукта, он большое значение придавал развитию промышленности; провел более глубокий анализ капитала, денег, прибыли. Подошел к пониманию значения собственности. Сочинения А. Р. Ж. Тюрго явились в экономике шагом вперед.

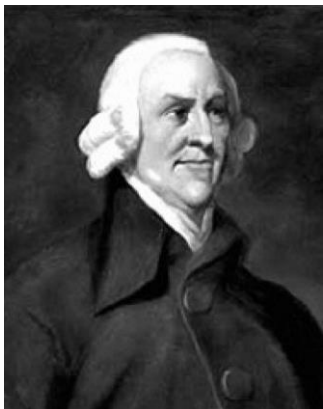
Основные идеи физиократов:

- ✓ источником богатства является сельское хозяйство;
- ✓ промышленность является «бесплодной сферой», которая лишь преобразует то, что дает природа;
- ✓ ввели термин *laissez faire* (лессэ фэр), что означает «не мешайте действовать», т. е. выступали за экономическую свободу.

Классическая экономическая теория, создателями которой являются шотландский экономист А. Смит и английский экономист Д. Риккардо, получила свое развитие в XVIII–XIX вв. Они создали стройное учение, охватывающее практически все стороны экономической жизни – от простейших форм организации производства и обмена товарами до экономической политики государства и международных экономических отношений. Свое учение А. Смит изложил в труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), а Д. Риккардо – в книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.). Именно А. Смит, по словам А. С. Пушкина популярно объяснил, «как государство богатеет, и чем живет, и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет». Эта книга принесла ему мировую известность и неофициальный титул «отца экономики».

Адам Смит (1723–1790 гг.) – шотландский экономист и философ-этик. Его отец, таможенный чиновник, которого также звали Адам Смит, умер за два месяца до рождения сына. Предполагается, что Адам был единственным ребенком в семье, т. к. нигде не найдено записей о его братьях и сестрах. В возрасте

четырёх лет он был похищен цыганами, но быстро спасен своим дядей и возвращен матери.



В возрасте 14 лет он поступил в Университет Глазго, где два года изучал этические основы философии. На первом курсе он изучал логику (это было обязательным требованием), далее перешел в класс нравственной философии; изучал древние языки (особенно древнегреческий), математику и астрономию. В 1740 г. он поступил в Бейллиол-Колледж в Оксфорде, получив на продолжение образования стипендию, и закончил обучение в нем в 1746 г.

А. Смит критически отзывался о качестве обучения в Оксфорде, написав в «Богатстве народов», что «в Оксфордском университете большинство профессоров в течение уже многих лет совсем отказалось даже от видимости преподавания». В университете он часто болел, много читал, но еще не проявлял интереса к экономике. В 1748 г. А. Смит приступил к чтению лекций в Эдинбургском университете. Изначально это были лекции по английской литературе, позднее – по естественному праву (включавшему юриспруденцию, политические учения, социологию и экономику). Именно подготовка лекций для студентов этого университета и стала толчком к формулировке А. Смитом его представлений о проблемах экономики. В 1751 году Смит был назначен профессором логики в Университете Глазго. Смит читал лекции по этике, риторике, юриспруденции и политической экономии. В 1759 г. А. Смит опубликовал книгу «Теория нравственных чувств», основанную на материалах его лекций. В 1764–66 гг. А. Смит прожил во Франции, будучи воспитателем герцога Баклю. Данное наставничество сильно улучшило его положение: он должен был получать не только жалованье, но и пенсию, что в дальнейшем позволило ему не возвращаться в Глазговский университет, а работать над книгой. В Париже он присутствовал в «антресольном клубе» Ф. Кенэ, т. е. лично познакомился с идеями физиократов.

А. Смит всемирно прославился после публикации книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» в 1776 г. Эта книга детально анализирует, как могла бы действовать экономика в условиях полной экономической свободы и разоблачает все, что этому препятствует. В книге обоснована концепция *laissez-faire* (принцип свободы экономического развития), показана социально полезная роль индивидуального эгоизма, подчеркнута особое значение разделения труда и обширности рынка для роста производительности труда и национального благосостояния. А. Смит вводит понятие «экономического человека». Самый известный афоризм А. Смита – «невидимая рука рынка» – фраза, которую он использовал для демонстрации автономности и самодостаточности системы, основанной на эгоизме, который выступает эффективным рычагом при распределении ресурсов. Суть ее в том, что собственная выгода достижима лишь через удовлетворение чьей-то потребности. Таким образом, производителей рынок «подталкивает» к реализации интересов других людей, а всех вместе – к росту богатства всего общества. Ресурсы же при этом, под воздей-

ствием «сигнальной системы» прибыли, перемещаются через систему спроса и предложения в те сферы, где их использование наиболее эффективно. «Богатство народов» открыло экономику как науку на основе доктрины свободного предпринимательства.

Еще одним представителем классической экономической теории является **Давид Рикардо** (1772–1823 гг.) – последователь и одновременно оппонент А. Смита. Родился будущий великий экономист в еврейской семье. Первые годы



жизни Д. Рикардо прошли в Голландии, но потом семья переехала в Великобританию. Учебу Давид бросил уже в возрасте 14 лет. Именно тогда он твердо решил, что может зарабатывать и присоединился к своему отцу, торгующему на фондовой бирже. Достаточно быстро Д. Рикардо стал вникать во все тонкости торговли. Через два года после прихода на биржу Давид получил некоторую самостоятельность, и уже мог заниматься делами отца не под тщательным присмотром.

В возрасте 21 года Д. Рикардо женится на Абигаиль Делволл и изменяет иудаизму в пользу конфессии квакеров. Такой шаг привел Давида к полному разладу с семьей. Считается, что мать никогда не разговаривала с ним после женитьбы. Примерно в 25–26 лет Д. Рикардо становится миллионером. А спустя еще 12 лет он даже бросает вести какие-либо операции на бирже. К 38 годам он стал крупной финансовой фигурой. В 1799 г. начал интересоваться экономикой, прочитав книгу А. Смита «Богатство народов». В 37 лет написал первую экономическую заметку.

Главным трудом Д. Рикардо традиционно считается книга «Начала политической экономии и налогового обложения», написанная им в 1817 г.

В 1819 г. устранился из сферы бизнеса, чтобы заняться научными изысканиями в области экономической теории. Стал членом Палаты общин английского парламента от одного из избирательных кругов Ирландии. Выступал за отмену «хлебных законов», поддерживал требования о либерализации экономики, свободе торговли и т. п.

В 1821 г. Д. Рикардо основал первый в Англии клуб политической экономии.

Если говорить про его идеи, то действительно революционных и новых идей у Д. Рикардо было много. Был приверженцем концепции экономического либерализма, не допускающей никакого государственного вмешательства в экономику и предполагающей свободное предпринимательство и свободную торговлю. Им были созданы основные положения теории капитала, теории заработной платы, теории воспроизводства, теории денег, трудовой теории стоимости, теории процента и прибыли на капитал, теории ренты. Одна из самых известных и актуальных на сегодняшний день – это теория сравнительного преимущества, положенная в основу такого процесса, как глобализация.

Ключевые моменты экономической теории по Д. Рикардо:

1. Существуют три основных класса и соответствующие им три вида доходов:

- ✓ владельцы земли – рента;
- ✓ собственники денег и капитала, необходимого для обработки этой земли, – прибыль;
- ✓ рабочие, обрабатывающие эту землю, – заработная плата.

2. Главная задача политической экономии – определить законы, управляющие распределением доходов.

3. Государство не должно вмешиваться ни в производство, ни в обмен, ни в распределение. Государственная политика должна строиться на экономических принципах, а основной способ взаимодействия государства с населением сводится к налогообложению. Но налоги не должны быть высокими, ибо если весомая часть капитала изымается из оборота, то результатом становится нищета большей части населения, т. к. единственным источником роста богатства нации является именно накопление. «Лучший налог – меньший налог». Рост доходов капиталистов обязательно ведет к снижению доходов рабочих, и наоборот.

Основные идеи классической экономической теории:

- ✓ богатство народов создается в процессе любого производства;
- ✓ государство не должно вмешиваться в дела экономики, т. е. экономика должна действовать под воздействием «невидимой руки»;
- ✓ процесс производства будет наиболее эффективным, если применять разделение труда;
- ✓ свободная конкуренция способствует созданию нужных товаров и снижению цен и др.

Марксистская политическая экономия (с середины XIX в.) создана К. Марксом, Ф. Энгельсом и продолжена В. И. Лениным – наука классовая, партийная, открыто защищающая интересы пролетариата.

Карл Маркс (1818–1883 гг.) – немецкий экономист, философ и политический мыслитель, создатель (наряду с Ф. Энгельсом) марксизма. Родился 5 мая 1818 г., в городе Трир (Германия) в семье адвоката. В 1835–1841 гг. учился на юридическом факультете Боннского, затем Берлинского университета. В апреле 1842 г. К. Маркс получил степень доктора философии. С 1842 г. – редактор демократической «Рейнской газеты». В 1843 г. переехал в Париж, где познакомился с представителями социалистического и демократического движения. В



1844 г. началась дружба К. Маркса с Ф. Энгельсом, которая продолжалась в течение почти 40 лет. В этом дуэте К. Маркс, бесспорно, играл роль первой скрипки; именно ему принадлежало открытие материалистического понимания истории и теории прибавочной стоимости. Однако без материальной помощи Ф. Энгельса (занимавшегося коммерцией), а также его духовной и творческой поддержки К. Марксу не удалось бы осуществить свои научные исследования.

В 1845 г. К. Маркс переехал в Брюссель. В период революционных событий в Европе 1848–1849 гг. он активно участвовал в работе международной организации «Союз коммунистов» и вместе с Ф. Энгельсом написал ее программу «Манифест Коммунистической партии» (1848 г.). В июне 1848 г. – мае 1849 г. К. Маркс и Ф. Энгельс издавали в Кельне «Новую Рейнскую газету» (К. Маркс – главный редактор). После поражения революции К. Маркс выехал в Париж, а в августе 1849 г. – в Лондон, где прожил до конца жизни.

К. Маркс был организатором и лидером 1-го Интернационала (1864–1876 гг.). В 1867 г. вышел главный труд К. Маркса – «Капитал» (т. 1). Работу над следующими томами он не завершил, их подготовил к изданию Ф. Энгельс (т. 2, 1885 г.; т. 3, 1894 г.). В последние годы жизни К. Маркс активно участвовал в формировании пролетарских партий. В середине 40-х гг. XIX в. произошел его переход от идеализма и революционного демократизма к материализму и коммунизму.

К. Маркс разработал принципы материалистического понимания истории (исторический материализм), теорию прибавочной стоимости, исследовал развитие капитализма и выдвинул положение о неизбежности его гибели и перехода к коммунизму в результате пролетарской революции. Его идеи оказали значительное влияние на социальную мысль и историю общества в XIX–XX вв.

В 1850-х гг. К. Маркс приступил к систематической разработке своей экономической теории, интенсивно занимался в библиотеке Британского музея. Наряду с изучением политической экономии, социальной философии, права и других социальных наук, он осваивал огромный фактический материал различных научных дисциплин (вплоть до математики, агрохимии и минералогии). Экономической теории капитализма К. Маркс посвятил большую часть своей жизни; она является наиболее разработанной и законченной частью марксизма.

Первый том «Капитала» вышел в свет в мае 1867 г. В состав «Капитала» в качестве четвертого тома включают также рукописи «Теории прибавочной стоимости» (1861–1863 гг.), посвященные критике буржуазной политэкономии. В качестве подготовительных ступеней к «Капиталу» можно рассматривать «Экономическо-философские рукописи» (1844 г.), «Экономические рукописи» (1857–1858 гг.), «Критику политической экономии» (1859 г.) и «Экономические рукописи» (1861–1863 гг.).

«Капитал» Карла Маркса обладает четкой и строгой структурой. Первые три тома труда представляют собой объективную логику предмета (капитал как таковой), четвертый – субъективную логику (отражение капитала в обыденном и научном мышлении). Первый том посвящен исследованию производства капитала, второй – обращения капитала. Анализируя сферу обращения товара и денег, где господствует закон стоимости, К. Маркс обнаруживает нарушение этого закона, что выражается во всеобщей формуле капитала деньги–товар–деньги. Существует товар особого рода – рабочая сила, который, будучи потребляемым капиталом, вступая в соединение со средствами производства (постоянный капитал), создает стоимость сверх того, во что она обходится (переменный капитал), т. е. прибавочную стоимость. Производство прибавоч-

ной стоимости составляет, по К. Марксу, тайну капиталистического производства. (Сам факт прибавочной стоимости был известен задолго до К. Маркса; особенностью же его теории было систематическое выведение из данного факта экономики буржуазного общества).

Прибавочная стоимость подразделяется на две формы: абсолютную и относительную. Первая производится при неизменных технических условиях труда посредством увеличения продолжительности рабочего дня, вторая – при неизменной продолжительности рабочего дня и совершенствующихся технических условиях труда, что характерно для зрелого капитализма.

Постоянное развитие средств производства приводит к обобществлению экономики, изменению соотношения постоянного и переменного капитала (органического строения капитала). С одной стороны, это ведет к падению нормы прибыли капитала и, следовательно, к периодическим экономическим кризисам, с другой, – к усилению эксплуатации рабочего класса, росту безработицы и степени обездоленности трудящихся. Согласно мысли К. Маркса, капиталистическая экономика, развиваясь по своим имманентным законам, подрывает себя и подготавливает отмену частной собственности и установление общественной.

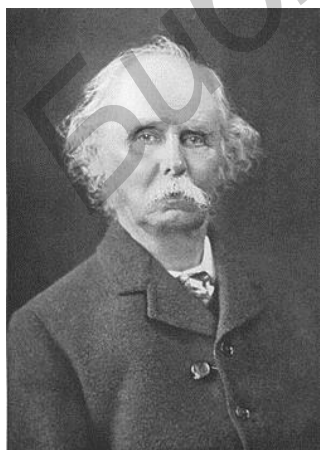
Основные идеи марксизма:

- ✓ капиталистическое производство несостоятельно;
- ✓ пролетариат должен взять власть в свои руки и уничтожить частную собственность;
- ✓ построить социализм с общественной собственностью и государственным руководством экономикой на благо всего общества;
- ✓ создание прибавочной стоимости – основа капиталистического производства.

В конце XIX–начале XX вв. начали формироваться современные экономические теории.

Неоклассицизм (либерализм), основоположником которого является Альфред Маршалл, возник в 70-е г. XIX в.

Альфред Маршалл (1842–1924 гг.) родился в Лондоне. Отец его, Уильям Маршалл, служил кассиром в Английском банке. В девятилетнем возрасте А.



Маршалла послали в школу М. Тейлора. Заняв в 1861 г. третье место в классе по успеваемости, Альфред, согласно старым уставам, получил право на стипендию в Оксфордском колледже Сент-Джон, это был первый шаг на пути к посвящению в духовный сан в протестантской церкви. Но его манил Кембридж и математика.

С помощью материальной поддержки дяди Чарльза А. Маршалл поступает в Кембридж. В 1865 г. он занял второе место на экзаменах по математике, его тут же зачислили в аспирантуру. Он собирался посвятить себя изучению молекулярной физики. Вскоре он стал членом небольшого неофициального дискуссионного общества, известного под названи-

ем «Гроут-клуб». Именно в этот период и под влиянием дискуссий в «Гроут-клуб» наступил перелом в духовном развитии А. Маршалла. Его стремление изучать физику было (по его собственным словам) «пресечено внезапным пробуждением в нем глубокого интереса к философским основам знания, особенно в связи с теологией». Когда А. Маршалл был на последнем курсе в Кембридже, предпочтение, которое он отдавал математике перед древними языками, отнюдь не мешало ему сохранять прежние религиозные верования. Он все еще думал о посвящении в сан и временами даже мечтал стать миссионером в дальних странах. В 1865 г. А. Маршалл получил ученую степень, но повернул от метафизики к этике. К экономической науке он впервые обратился, исследуя проблемы этики. В 1868 г., когда А. Маршалл все еще изучал метафизику, желание прочитать труды И. Канта в оригинале привело его в Германию. Большое влияние на А. Маршалла оказала «Философия истории» Г. В. Ф. Гегеля. Он познакомился также с трудами немецких экономистов, особенно В. Г. Ф. Рошера. Наконец, его карьере способствовал Бейтсон, глава колледжа Сент-Джон, убедивший ученый совет ввести специальный курс лекций по этике, который было поручено читать А. Маршаллу. Вскоре он окончательно занялся экономической наукой, хотя временно вел краткие курсы по некоторым разделам этики. Большую часть жизни он преподавал экономическую теорию в Кембриджском университете. Начало серьезного исследования А. Маршаллом экономической теории относится к 1867 г.; его собственные доктрины получили большое развитие к 1875 г., а к 1883 г. они уже приобрели завершенную форму. Между тем, ни одна часть его трудов не была представлена широкой публике в надлежащей редакции до 1890 г., а та часть исследования, над которой он работал ранее и которая была полностью закончена к 1875 г., была издана в виде книги («Money, Credit and Commerce» – «Деньги, кредит и торговля») лишь почти полвека спустя, в 1923 г.

В 1890 г. вышел его главный труд «Принципы экономической науки», который выдержал много изданий и в течение нескольких десятилетий служил основным учебником в США, Англии и других странах.

А. Маршалл предложил переключить усилия экономистов с теоретических споров вокруг стоимости на изучение проблемы взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. Он тщательно проанализировал, как складываются и взаимодействуют эти силы, ввел понятие «эластичность спроса», «потребительский излишек», предложил свою теорию рыночной цены.

Объяснение рыночной цены у А. Маршалла опирается как на теорию издержек производства, так и на положения теории предельной полезности. Иначе говоря, ученый предложил «компромиссный» подход, при котором цена определяется двумя факторами: предельной полезностью и издержками производства. Цена, которую согласен уплатить потребитель, определяется степенью полезности товара, цена же, которую назначает производитель, не может быть ниже издержек производства. Между продавцами и покупателями достигается

компромисс, в результате которого цена устанавливается на равновесном уровне.

Равновесная цена, по А. Маршаллу, – это та максимальная цена, которую готов уплатить потребитель (исходя из субъективной оценки полезности товара), и одновременно та минимальная цена, по которой производитель согласен продать товар (исходя из уровня издержек на его производство). Теорию рыночного ценообразования А. Маршалл иллюстрировал с помощью графиков, именуемых «крест Маршалла» или «ножницы Маршалла» и формул, большинство из которых прочно вошли в учебники по экономическим наукам. Конечно, эти графические модели не дают всеобъемлющей картины экономической действительности, но они в самой простой форме объясняют нам, как взаимодействуют главные составляющие рыночного механизма – спрос и предложение.

А. Маршалл не ограничился только моделью «мгновенного равновесия», а исследовал, что произойдет со спросом, если изменятся такие факторы, как вкусы потребителей и их доходы, число потребителей, цены на товары-заменители («субституты») и взаимодополняющие («комплементарные») товары. Аналогичным образом ученый исследовал факторы, влияющие на предложение (среди них – технология производства, цены на ресурсы, налоги и субсидии и т. п.). А. Маршалл пришел к выводу, что под влиянием данных факторов происходит смещение кривых на графике, следовательно, меняется уровень равновесной цены.

Ученик А. Маршалла Дж. М. Кейнс называл его «величайшим экономистом XIX в.». В 1927 г. сотрудниками Кембриджского университета для изучения творчества А. Маршалла было создано *Маршаллианское общество*. В числе первых членов общества были известные английские экономисты: Дж. М. Кейнс, Н. Калдор, Дж. Робинсон. В настоящее время членами общества являются как преподаватели, так и студенты Кембриджа. Общество ежегодно проводит ряд мероприятий, включающих лекции, встречи с иностранными экспертами, а также ежегодный благотворительный обед. Общество публикует журнал «The Cambridge Economist».

Основные идеи неоклассиков:

✓ экономические процессы могут быть объяснены в терминах равновесной рыночной цены; разграничение краткосрочного и долгосрочного предложения и спроса;

✓ полная экономическая свобода, т. к. экономика будет функционировать лучше, если государство вообще перестанет в нее вмешиваться, оно должно лишь создавать благоприятные условия;

✓ основа экономического развития – частная инициатива, свободное предпринимательство, стремление каждого к личной выгоде;

✓ применение математических методов в экономическом анализе для расчета эффективности дополнительных вложений средств в производство;

✓ главное внимание должно быть уделено изучению поведения отдельной фирмы, отдельного потребителя, максимизации прибыли и минимизации убытков, т. е. неоклассикам присущ микроэкономический подход.

Неоклассическое направление безраздельно господствовало в экономике вплоть до 30-х гг. XX в. Положение изменилось после тяжелейшего экономического кризиса 1929–1933 гг., охватившего все основные страны Запада. Этот кризис получил название «Великая депрессия». Экономисты-неоклассики, ограниченные микроэкономическим подходом и верой в «самолечение» капитализма, обнаружили неспособность предложить глобальные антикризисные решения, и тогда с теорией регулируемого капитализма выступил английский ученый Дж. М. Кейнс. Его взгляды оказали большое влияние не только на дальнейшее развитие экономической мысли, но и на экономическую политику западных государств. Он отнесен на Западе к числу трех самых великих экономистов всех времен и народов (вместе с А. Смитом и К. Марксом).

Кейнсианство (теория регулируемого капитализма, 30-е г. XX в.) названо в честь создателя – английского экономиста Дж. М. Кейнса.

Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 гг.) родился в семье известного экономиста, преподавателя экономики и философии в Кембриджском университете,



Джона Невила Кейнса, и Флоренс Ады Браун, успешной писательницы, занимавшейся также и общественной деятельностью. Она была первой женщиной-мэром Кембриджа.

С 1902 по 1906 гг. Дж. М. Кейнс учился в Итоне и Королевском колледже в Кембридже. Причем ему довелось слушать «особые» лекции самого А. Маршалла, по инициативе которого в Кембриджском университете с 1902 г. был введен курс «Экономикс» вместо «Политическая экономия» в традициях классической школы.

С 1906 по 1908 гг. он являлся сотрудником в Министерстве по делам Индии. В 1908 г. по приглашению А. Маршалла читает курс лекций по экономической проблематике в Королевском колледже, после чего с 1909 по 1915 гг. занимается здесь же преподавательской работой на постоянной основе одновременно и как экономист, и как математик. Его первая экономическая статья под названием «Индексный метод» (1909 г.) вызвала оживленный интерес; ее отмечают даже призом А. Смита. Достаточно скоро Дж. М. Кейнс получает и общественное признание. Так, с 1912 г. он становится редактором «Экономического журнала», сохранив за собой этот пост до конца жизни. В 1913–1914 гг. является членом Королевской комиссии по финансам и денежному обращению Индии. Еще одним назначением этого периода стало утверждение его в качестве секретаря королевского экономического общества. Наконец, широкую популярность принесла ему и первая, изданная в 1913 г., книга «Денежное обращение и финансы Индии».

В 1915 г. Дж. М. Кейнс дает согласие перейти на службу в британское казначейство, где с 1915 по 1919 гг. занимается проблемами международных финансов, выступает нередко в качестве эксперта в финансовых переговорах Великобритании, проводившихся на уровне премьер-министра и канцлера казначейства. В частности, в 1919 г. он являлся главным представителем казначей-

ства на мирной конференции в Париже и одновременно представителем британского министра финансов в Высшем экономическом совете Антанты. В том же году изданная им книга «Экономические последствия Версальского мирного договора» приносит ему всемирную известность; ее переводят на различные языки. Затем Дж. М. Кейнс на значительный период оставляет службу в государственных учреждениях, сосредоточившись на преподавательской работе в Кембриджском университете и подготовке научных публикаций. В их числе появляются «Трактат о вероятности» (1921 г.), «Трактат о денежной реформе» (1923 г.), «Экономические последствия мистера Черчилля» (1925 г.), «Конец свободного предпринимательства» (1926 г.), «Трактат о деньгах» (1930 г.) и некоторые другие, приближавшие великого ученого к самому главному, вышедшему в 1936 г., труду – «Общая теория занятости, процента и денег».

К активной общественно-политической деятельности Дж. М. Кейнс возвращается в конце 1929 г., когда с ноября того же года его назначают членом правительственного комитета финансов и промышленности. В годы второй мировой войны (в 1940 г.) он назначается советником британского казначейства. В 1941 г. его включают в состав английской правительственной делегации для участия в подготовке материалов по договору ленд-лиза и других финансовых документов с правительством США. Следующий (1942 г.) стал годом назначения на пост одного из директоров английского банка. В 1942 г. Дж. М. Кейнс стал членом Палаты лордов. Был президентом Эконометрического общества (1944–1945 гг.). В 1944 г. он утверждается главным представителем своей страны на Бреттон-Вудской валютной конференции, которая разработала планы создания Международного валютного фонда и Международного банка восстановления и развития, а затем назначается одним из членов правлений этих международных финансовых организаций.

В октябре 1918 г. Дж. М. Кейнс встретил русскую балерину дягилевского театра Л. Лопухину, в августе 1925 г. они поженились. В том же году Дж. М. Кейнс совершил свою первую поездку в СССР на празднование 200-летия Академии наук, а также стал балетным меценатом и даже сочинял балетные либретто. Кроме того, Дж. М. Кейнс был в СССР еще в 1928 и 1936 гг. с частными визитами. Увлекался коллекционированием книг, интересовался литературой и драматургией, оказывал финансовую помощь Кембриджскому художественному театру.

Главным научным трудом Дж. М. Кейнса стала книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Поначалу автор поставил перед собой частную задачу – объяснить, почему, вопреки утверждениям неоклассиков, в условиях кризиса «автоматически» не наступает полная занятость. Однако содержание книги оказалось гораздо богаче первоначального замысла. В ней дана глубокая интерпретация капитализма в целом, существенно обновлен методологический аппарат экономической науки, разработаны принципы антикризисной политики государства и предложены конкретные рекомендации по ее осуществлению. Все это дало основание назвать новую теорию «кейнсианской революцией», а ее автору – обрести всемирную известность.

В качестве главного инструмента своего анализа Дж. М. Кейнс использовал так называемые «макроэкономические» (т. е. совокупные, агрегированные, укрупненные) показатели – национальный доход, потоки инвестиций и сбережений, совокупный спрос и совокупное предложение. Поэтому его справедливо считают одним из основоположников макроэкономического анализа. Теория Дж. М. Кейнса весьма тесно связана с практикой, с истолкованием задач государственной политики.

В кейнсианской концепции отвергалось то положение классической теории, согласно которому предложение создает собственный спрос. Дж. М. Кейнс утверждал, что существует обратная причинно-следственная связь: совокупный спрос создает предложение. Если совокупный спрос не достаточен, то и объем производства не будет равен потенциальному при полной занятости. При негибкости цен экономика долгое время может пребывать в состоянии депрессии с высоким уровнем безработицы.

Центральная идея книги «Общая теория занятости, процента и денег» состояла в том, что в условиях кризиса рыночная экономика утратила способность к «автоматическому» восстановлению равновесия с высоким уровнем занятости. Из-за процессов концентрации и монополизации экономики в XX в. цены перестали быть свободными и не могут выступать гарантом восстановления нарушенного в ходе кризиса равновесия. Дж. М. Кейнс был убежден, что эту проблему может решить только государство. Оно обязано предложить и осуществить меры по активизации и стимулированию совокупного спроса (т. е. общей покупательной способности). Это должно положительно воздействовать на расширение производства и предложение товаров, а следовательно, способствовать уменьшению безработицы. Теорию Дж. М. Кейнса иногда называют в этой связи «теорией эффективного спроса».

Большое внимание Дж. М. Кейнс уделял также психологическому аспекту, сформулировав «основной психологический закон». Его суть в следующем: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход». По этой теоретико-методологической позиции для выявления причин неполной занятости и неполной реализации, неравновесности экономики, а также для обоснования методов ее внешнего (государственного) регулирования «психология общества» имеет не меньшее значение, чем «законы экономики».

Наиболее полное выражение макроэкономическая модель Дж. М. Кейнса нашла в теории так называемого «мультипликационного процесса». В основу этой теории положен принцип мультипликатора. Мультипликатор означает множитель, т. е. кратное увеличение прироста дохода, занятости и потребления к приросту инвестиций. Кейнсианский «мультипликатор инвестиций» выражает отношение прироста дохода к приросту инвестиций. Механизм «мультипликатора инвестиций» состоит в том, что инвестиции в какой-либо отрасли вызывают в ней увеличение производства и занятости. Результатом этого явится дополнительное расширение спроса на предметы потребления, что вызовет рас-

ширение их производства в соответствующих отраслях, которые предъявят дополнительный спрос на средства производства.

По оценкам многих экономистов, «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса явилась поворотным пунктом в экономической науке XX в. и во многом определяет экономическую политику стран и в настоящее время.

Основные идеи кейнсианства:

- ✓ необходимость вмешательства государства в дела экономики;
- ✓ неспособность рыночной экономики самой справиться с такими явлениями, как безработица, инфляция, циклические кризисы перепроизводства и др.;

Маржинализм или **теория предельной полезности благ** (конец XIX – начало XX вв.) создана К. Менгером, Ф. фон Визером и др.

Карл Менгер (1840–1921 гг.) родился в небольшом городе Ней-Сандец Галиции, которая тогда входила в состав Австрийской империи (сейчас –



Польша). Отец Антон Менгер работал юристом, а мать Каролина была дочерью богатого купца из Богемии. К. Менгер изучал юриспруденцию в Венском и Пражском университетах, а затем в 1867 г. занялся экономической теорией. Защитил докторскую диссертацию в области права в Ягеллонском университете в Кракове. После этого он работал журналистом во Львове и в Вене и в связи с этим был принят на службу в отдел связей с прессой Совета министров. Впоследствии К. Менгер отмечал, что именно во время своей журналистской деятельности он убедился, что реальные рыночные процессы

не соответствуют теории стоимости и цены классической политэкономии. В 1871 г. опубликовал «Основания политической экономии» – книгу, которая принесла ему известность и стала основой для формирования австрийской экономической школы. В 1873 г. становится профессором Венского университета, где он преподавал в течение 30 лет, до 1903 г. Ф. А. фон Хайек утверждает, что «копии его лекций по государственным финансам студенты пытались раздобыть для подготовки к экзаменам еще двадцать лет спустя после его отставки». В 1876–1878 гг. являлся наставником наследника австрийского престола кронпринца Рудольфа. В 1879 г. стал заведующим кафедрой политэкономии в Вене. В последующие годы, кроме научной деятельности участвовал в реформировании государственной денежной системы. Был назначен членом Верхней палаты парламента Австро-Венгерской империи.

К. Менгер наряду с У. С. Джевонсом и Л. Вальрасом считается творцом маржиналистской революции в экономике.

К. Менгер отвергал трудовую теорию стоимости классиков и считал, что ценность имеет субъективный характер и не существует вне сознания человека, а труд, затраченный на производство блага, не является ни источником, ни мериллом его ценности. Ценность – это суждение индивида о благе. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов. Для обладания благом ценности необходимыми условиями являются:

- ✓ его полезность для данного индивида;

✓ редкость.

Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага. В теории К. Менгера ценность дана через идею убывающей предельной полезности блага. На основании подхода к ценности с позиции убывающей предельной полезности каждой следующей единицы блага ученый предложил шкалу полезностей, которая получила название «таблиц Менгера».

Учению о благах посвящены первые три главы «Оснований политической экономии». К. Менгер разделял их на несколько типов: блага низшего порядка предназначены для удовлетворения непосредственных потребностей; высшего порядка – для производства благ низшего порядка; комплименты – взаимодополняемые, субституты – взаимозаменяемые; экономические – блага, потребность в которых не превышает их доступное на данный момент количество, неэкономические – те блага, количество которых превышает потребность. К. Менгер выделял ряд условий превращения предмета в благо:

- 1) существование человеческой потребности;
- 2) наличие у данной вещи потенциальных свойств, позволяющих ей удовлетворить эту потребность;
- 3) знание человеком указанных потенциальных свойств вещи;
- 4) обладание вещью, позволяющее использовать вышеперечисленные свойства.

К. Менгер различал товар и экономическое благо. Определяя товар, как экономическое благо, предназначенное для продажи, и теряющее свойства товара при попадании к конечному потребителю, он впервые разграничил эти два важные экономические понятия.

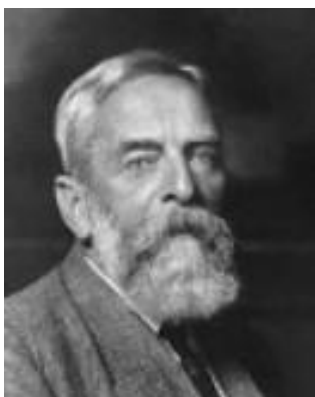
Он также утверждал, что не ценность и цена зависят от издержек производства, а, наоборот, благодаря существованию ценности потребительских благ возникает оценка факторов производства, которая и формирует его издержки. Ценность блага высшего порядка, согласно ученому, определяется ожидаемой ценностью благ низшего порядка.

В основу теории денег К. Менгера легло понятие способности товаров к продаже. В книге «Основания политической экономии» он описывает сущность и происхождение денег, особые для каждого народа и эпохи деньги, особенности возникновения монет. Научной заслугой стало исследование ценообразования и введения в обиход понятий «цена спроса» и «цена предложения».

Фридрих фон Визер (1851–1926 гг.) – экономист, представитель австрийской школы в политической экономии.

С 1903 г. Ф. фон Визер являлся профессором политэкономии в Венском университете. Совместно с К. Менгером и Э. Бем-Баверком разрабатывал теорию предельной полезности и ввел этот термин. Опровергал марксистскую теорию трудовой стоимости и прибавочной стоимости. Создал теорию вменения, согласно которой каждому из трех факторов производства – труду, земле и капиталу – вменяется определенная часть ценности созданного ими продукта.

Выдвинул теорию денег, определяя их ценность в зависимости от соотношения денежных и реальных доходов.



Ф. фон Визер ввел также понятие альтернативных издержек. Теория альтернативных издержек описана в монографии «Теория общественного хозяйства» (1914 г.). Согласно ей:

- ✓ производительные блага представляют собой будущее. Их ценность зависит от ценности конечного продукта;
- ✓ ограниченность ресурсов определяет конкурентность и альтернативность способов их использования;
- ✓ издержки производства имеют субъективный характер и зависят от альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать при производстве некоего блага;
- ✓ действительная стоимость (полезность) любой вещи есть недополученные полезности других вещей, которые могли быть произведены с помощью других ресурсов, истраченных на производство данной вещи. Данное положение известно также как закон Визера;
- ✓ вменение осуществляется на основе альтернативных издержек – издержек утраченных возможностей.

Вклад теории альтернативных издержек Ф. фон Визера в экономическую науку состоит в том, что она является первым описанием принципов эффективного производства.

Маржиналистскую теорию называют субъективно-психологической, т. к. согласно этой теории ценность блага определяется не количеством труда, затраченного на его производство (как считали классики), а субъективной оценкой потребителя. Потребитель сам решает, способен ли благо приносить ему удовлетворение, т. е. иметь «полезность». В экономической теории это был принципиально новый подход, т. к. исходным пунктом признавались не прошлые затраты труда, а будущая полезность блага. Маржиналисты вывели ряд закономерностей:

- ✓ каждая дополнительная единица товара или услуги приносит дополнительную полезность, она и называется «предельной полезностью»;
- ✓ между количеством потребляемого блага и его предельной полезностью существует обратная зависимость, ибо каждая следующая единица блага приносит меньшую предельную полезность, чем предыдущая;
- ✓ общая полезность некоторого количества блага представляет собой сумму предельных полезностей, в момент насыщения потребности суммарная полезность достигает максимума;
- ✓ «полезность» не то же самое, что «ценность».

Монетаризм (XX в.) создан М. Фридманом.

Милтон Фридман (1912–2006 гг.) родился в нью-йоркском районе Бруклин в семье еврейских эмигрантов из Берегово (Австро-Венгерская империя, ныне – Украина). Закончил Рутгерский (1932 г.) и Чикагский (1934 г.) уни-

верситеты. В 1932 г. стал бакалавром по экономике и математике. Во время



учебы на его взгляды оказали влияние ассистенты с кафедры и будущие главные экономисты Америки – А. Бернс, который в будущем стал директором Федеральной резервной системы США, и Г. Джонс – один из признанных знатоков в области теории процентной ставки. Благодаря Г. Джонсу М. Фридман написал дипломную работу по экономике и получил рекомендации для углубленного изучения этой области в университете. В 1933 г. он получил степень магистра и стажировался в аспирантуре Колумбийского университета. Осенью 1934 г. М. Фридман снова перешел в Чикагский

университет, где до 1935 г. работал ассистентом-исследователем. Затем он стал сотрудником Национального комитета по природным ресурсам США, принял участие в масштабном проекте исследования потребительского бюджета для комитета, а с 1937 г. начал многолетнее сотрудничество с Национальным бюро экономических исследований, где он работал помощником С. Кузнеца.

Некоторое время М. Фридман преподавал в университете Висконсина (1940 г.). В 1941–1943 гг. Фридман работал в Министерстве финансов США в группе, занимавшейся исследованиями в области налогов. До конца Второй мировой войны он занимал должность заместителя директора группы статистических исследований военной сферы в Колумбийском университете. После окончания войны М. Фридман получил степень доктора и вернулся в Чикагский университет для работы профессором экономики (1946 г.).

В 1950 г. М. Фридман консультировал в рамках стратегии реализации «плана Маршалла», приезжал в Париж, где выступал в защиту идеи плавающих валютных курсов. Он прогнозировал, что фиксированные валютные курсы, введенные в результате договоренностей Бреттон-Вудского соглашения, в конечном счете, потерпят крах, что и произошло в экономике Европы в начале 1970-х гг. В 1967 г. работал Президентом Американской экономической ассоциации.

М. Фридман был удостоен Нобелевской премии по экономике 1976 г. «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации».

В честь ученого с 2002 г. Институтом Катона вручается «Премия Милтона Фридмана за развитие свободы».

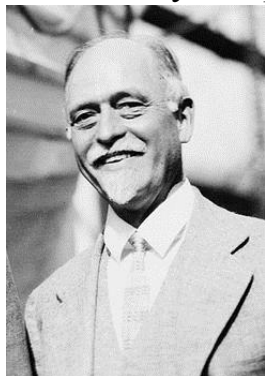
Большое внимание в своих исследованиях М. Фридман уделяет роли денег в экономике, рекомендует совсем отказаться от последовательной денежно-кредитной политики, все равно приводящей к циклическим колебаниям, и придерживаться тактики постоянного наращивания денежной массы. В работе «Монетарная история Соединенных Штатов» (1963 г.) М. Фридман и А. Шварц проанализировали роль денег в экономических циклах, в частности, в период Великой депрессии. В дальнейшем М. Фридман и А. Шварц опубликовали в соавторстве монументальные исследования «Монетарная статистика Соединен-

ных Штатов» (1970 г.) и «Монетарные тенденции в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве» (1982 г.).

Тем не менее, главным своим достижением в экономической теории сам М. Фридман считает теорию потребительской функции, которая утверждает, что люди в своем поведении учитывают не столько текущий доход, сколько долгосрочный.

М. Фридман также известен как последовательный сторонник классического либерализма. В своих книгах «Капитализм и свобода» и «Свобода выбора» он доказывает нежелательность государственного вмешательства в экономику. Несмотря на огромное влияние в американской политике, из 14 пунктов, предложенных им в «Капитализме и свободе», в США реализован только один – отмена обязательного призыва.

Ирвинг Фишер (1867–1947 гг.) – американский экономист. Окончил Йельский университет; доктор философии родного университета; с 1893 по



1935 гг. преподавал там же. Президент Эконометрического общества (1931–1934 гг.). Президент Американской экономической ассоциации в 1918 г. Оставил ряд значительных работ по теории статистики, общего экономического равновесия, предельной полезности, но самый важный вклад был внесен им в теорию денег. Вывел «формулу Фишера».

И. Фишер развил теорию денег в духе классической политэкономии, внося в нее необходимые поправки, которые логически вытекали из развития чекового оборота в денежном обращении первой четверти XX в. Основные постулаты количественной теории были облечены у И. Фишера в строгую математическую форму, удобную для статистического анализа (транзакционный вариант Фишера).

И. Фишер вывел формулу «уравнения обмена» товаров на деньги, установившую покупательную силу денег. Из уравнения обмена следовало, что количество товаров, помноженное на цены, равно количеству денег, помноженному на скорость обращения. Эти четыре величины связаны между собой, и каждая из них определяется тремя остальными. Отсюда следует, что товарные цены, которые выражают покупательную силу денег, изменяются: прямо пропорционально количеству денег; прямо пропорционально скорости обращения; обратно пропорционально количеству участвовавших в обмене товаров.

Основные идеи монетаристов:

- ✓ рынок – это саморегулирующаяся система;
- ✓ государство не должно вмешиваться в экономику;
- ✓ денежная масса является определяющим фактором развития экономики, формирования хозяйственной конъюнктуры и величины валового выпуска продукции. Лозунг монетаристов: «Деньги имеют значение» («Money matters»);
- ✓ связь между изменением количества денег и величиной валового конечного продукта определяется уравнение денежного обмена $MV = PQ$, где M – количество денег в экономике (денежная масса), V – скорость обращения денег,

P – цена товаров и услуг, Q – количество проданного товара (PQ – величина валового конечного продукта).

Библиотека БГУИР

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями от 17 окт. 2004 г.). – Минск : «Беларусь», 2009.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2009.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2009.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2009.
5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [Электронный ресурс]. 2011. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic02/text277.htm>.
6. О разгосударствлении и приватизации государственной собственности Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 19 янв. 1993 г. №2103-ХП : текст по сост. на октябрь 2008 г. – Минск : НРПА, 2010, №174.
7. О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. № 105–З. – Минск : НРПА, 2010, №2/1657.
8. Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства : Закон Республики Беларусь от 15 июля 2010 г. №169-З. – Минск : НРПА, 2010, №2/1721.
9. О занятости населения Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь от 15 июня 2006 г. № 125-З. – Минск : НРПА, 2006, №93.
10. Бостынец, Н. Д. Основы экономической теории : тестовые задания и задачи : пособие / Н. Д. Бостынец. – Минск : РИПО, 2007. – 175 с.
11. Бостынец, Н. Д. Экономическая теория : практикум / Н. Д. Бостынец. – Минск : БГУИР, 2011. – 98 с.
12. Давыденко, Л. Н. Основы экономической теории : принципы, проблемы, политика трансформации. Международный опыт и белорусский вектор развития : учеб. пособие / Л. Н. Давыденко. – 2-е изд., перераб. – Минск : ИВЦ Минфина, 2011. – 469 с.
13. Золотогоров, В. Г. Экономика : энцикл. словарь / В. Г. Золотогоров. – Минск : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.
14. Курс экономической теории : учебник / М. Н. Чепурин [и др.]; под общ. ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. – 5-е изд., испр., доп. и перераб. – Киров : АСА, 2005. – 831 с.
15. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие / А. В. Сидорович [и др.]; рук. авт. кол. и науч. ред. А. В. Сидорович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2007. – 1035 с.
16. Лемешевский, И. М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс : учеб.-метод. пособие / И. М. Лемешевский. – 5-е изд. – Минск : ФУАинформ, 2012. – 493 с.

17. Лемешевский, И. М. Микроэкономика: основы микроанализа и белорусская практика : учеб. пособие / И. М. Лемешевский. – 5-е изд., перераб. – Минск : ФУ Аинформ, 2013. – 400 с.
18. Лемешевский, И. М. Макроэкономика: мировой опыт и белорусская практика : учеб. пособие / И. М. Лемешевский. – 3-е изд., доп. и перераб. – Минск : ФУ Аинформ, 2009. – 702 с.
19. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – 14-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 970 с.
20. Микроэкономика : учеб. пособие / А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Н. Н. Сухарева; под ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Минск : БГЭУ, 2007. – 415 с.
21. Мицкевич, А. А. Сборник заданий по экономике с решениями : пособие для преподавателя экономики. В 3 книгах. Кн. 1: Задачник по микроэкономике с решениями. – М. : Вита – Пресс, 2001. – 592 с. : ил.
22. Мэнкью, Н. Г. Принципы макроэкономики : учебник / Н. Г. Мэнкью; пер. с англ. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 544 с.
23. Национальная экономика Беларуси : учебник / под ред. В. Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2006. – 751 с.
24. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики : учебник / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., с изм. – М. : Норма, 2008. – 576 с.
25. Экономическая теория. Общие основы : учеб. пособие / М. И. Ноздрин-Плотницкий [и др.]; под ред. М. И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск : Современная школа, 2011. – 390 с.
26. Экономическая теория. Практикум : учеб. пособие / А. С. Головачев [и др.]; под ред. А. С. Головачева. – Минск : Выш. шк., 2006. – 446 с.
27. Экономическая теория : учебник / В. Д. Камаев [и др.]; под ред. В. Д. Камаева. – 13-е изд., перераб. и доп. – М. : Владос, 2010. – 590 с.
28. Экономическая теория : учеб. пособие / А. В. Бондарь [и др.]; под общ. ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Минск : БГЭУ, 2011. – 478 с.
29. Официальная статистика [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/>.
30. Титова, Н. Е. История экономических учений : Конспект лекций [Электронный ресурс]. – 1997. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/istoria-economicheskikh-ucheniy-2/>.

Содержание

Предисловие	3
Раздел 1 Введение в экономику: главные вопросы экономики и типы экономических систем	4
Тема 1. Экономическая наука: предмет, методы, функции	4
1.1 Экономическая наука в системе социально-гуманитарных знаний	4
1.2 Предмет, функции и разделы экономической теории	5
1.3 Методы экономической науки	7
Вопросы для повторения темы.....	9
Задания для закрепления теоретических положений	9
Задания для самостоятельной домашней работы.....	10
Тема 2. Главные вопросы экономики, ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике	11
2.1 Потребности и их классификация.....	11
2.2 Понятие производства, воспроизводства.....	15
2.3 Ресурсы и факторы производства	16
2.4 Проблема выбора, ограниченность ресурсов, альтернативная стоимость. Кривая производственных возможностей.....	17
2.5 Эффективность и показатели	24
Вопросы для повторения темы.....	25
Задания для закрепления теоретических положений	25
Задания для самостоятельной домашней работы.....	27
Тема 3. Типы экономических систем	28
3.1 Понятие экономической системы общества, ее структура	28
3.2 Типы экономических систем.....	29
3.3 Особенности белорусской национальной модели экономики.....	34
Вопросы для повторения темы.....	36
Задания для закрепления теоретических положений	36
Задания для самостоятельной домашней работы.....	37
Тема 4. Собственность в экономической системе.....	37
4.1 Собственность в экономической системе	37
4.2 Разгосударствление и приватизация в Республике Беларусь	42
Вопросы для повторения темы.....	47
Задания для закрепления теоретических положений	47
Задания для самостоятельной домашней работы.....	50
Раздел 2 Спрос, предложение и рынок	50
Тема 5. Рынок: структура и инфраструктура.....	50

5.1 Понятие рынка. Рынок в узком и широком смысле.....	51
5.2 Структура рынка. Субъекты и объекты рыночного хозяйства.....	53
5.3 Функции рынка	55
5.4 Инфраструктура рынка.	55
Вопросы для повторения темы.....	58
Задания для закрепления теоретических положений	59
Задания для самостоятельной домашней работы.....	59
Тема 6. Спрос, предложение, рыночное равновесие	59
6.1 Рыночный спрос и его детерминанты	59
6.2 Рыночное предложение и его детерминанты	66
6.3 Рыночное равновесие	69
6.4 Рынок информационных услуг.	78
6.5 Государственное регулирование цен.....	83
Вопросы для повторения темы.....	85
Задания для закрепления теоретических положений	85
Задания для самостоятельной домашней работы.....	86
Тема 7. Эластичность спроса и предложения.....	87
7.1 Эластичность спроса. Виды эластичности спроса.....	87
7.2 Эластичность предложения.....	101
Вопросы для повторения темы.....	108
Задания для закрепления теоретических положений	108
Задания для самостоятельной домашней работы.....	109
Раздел 3 Основы поведения субъектов экономики	109
Тема 8. Основы теории потребительского поведения	109
8.1 Потребление и полезность. Суммарная и предельная полезность.....	110
8.2 Бюджетные ограничения. Кривые безразличия. Равновесие потребителя.....	118
8.3 Эффект дохода, эффект замещения.....	129
Вопросы для повторения темы.....	132
Задания для закрепления теоретических положений	133
Задания для самостоятельной домашней работы.....	134
Тема 9. Организация предпринимательской деятельности и поведение производителей	134
9.1 Фирма (предприятие) в системе экономических отношений	134
9.2 Производственная функция фирмы. Изокванта, изокоста	136
9.3 Производство в краткосрочном периоде.....	141
Вопросы для повторения темы.....	146
Задания для закрепления теоретических положений	147
Задания для самостоятельной домашней работы.....	147

Тема 10. Издержки, доход и прибыль фирмы	148
10.1 Издержки производства	148
10.2 Издержки в долгосрочном периоде. Эффект масштаба	153
10.3 Доход и прибыль. Виды дохода и прибыли.....	157
Вопросы для повторения темы.....	160
Задания для закрепления теоретических положений	160
Задания для самостоятельной домашней работы.....	161
Раздел 4 Основы Функционирования национальной экономики.....	161
Тема 11. Основные показатели функционирования национальной экономики.....	161
11.1 Понятие национальной экономики.....	162
11.2 Валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД). Методы подсчета	164
11.3 Национальное богатство. Структура национального богатства.....	173
Вопросы для повторения темы.....	175
Задания для закрепления теоретических положений	175
Задания для самостоятельной домашней работы.....	177
Тема 12. Модель «совокупный спрос – совокупное предложение».....	177
12.1 Совокупный спрос	177
12.2 Совокупное предложение	183
12.3 Макроэкономическое равновесие в модели AD–AS. Эффект храповика	187
Вопросы для повторения темы.....	190
Задания для закрепления теоретических положений	191
Задания для самостоятельной домашней работы.....	192
Тема 13. Макроэкономическая нестабильность	192
13.1 Экономические циклы.....	192
13.2 Безработица. Типы безработицы.....	194
13.3 Инфляция. Типы и виды инфляции	200
Вопросы для повторения темы.....	205
Задания для закрепления теоретических положений	206
Задания для самостоятельной домашней работы.....	208
Раздел 5 Государственное регулирование экономики	208
Тема 14. Экономические функции государства. Социальная политика	208
14.1 Государственное регулирование экономики. Экономический рост	208
14.2 Социальная политика государства.....	213
Вопросы для повторения темы.....	223
Задания для закрепления теоретических положений	224

Задания для самостоятельной домашней работы.....	224
Тема 15. Деньги и денежная политика	225
15.1 Возникновение и сущность денег. Виды денег. Функции денег.....	225
15.2 Денежный рынок	240
15.3 Кредитная система.....	243
15.4 Монетарная политика.....	250
Вопросы для повторения темы.....	253
Задания для закрепления теоретических положений	253
Задания для самостоятельной домашней работы.....	255
Тема 16. Государственные финансы и фискальная политика.....	255
16.1 Налоги. Виды налогов.....	255
16.2 Государственный бюджет. Бюджетный дефицит и государственный долг	263
16.3 Понятие фискальной политики	266
Вопросы для повторения темы.....	267
Задания для закрепления теоретических положений	267
Задания для самостоятельной домашней работы.....	268
Раздел 6 Основы теории международной экономики	270
Тема 17. Организация международной торговли.....	270
17.1 Международная торговля. Абсолютное и сравнительное преимущество.....	270
17.2 Торговые барьеры.....	275
Вопросы для повторения темы.....	278
Задания для закрепления теоретических положений	278
Задания для самостоятельной домашней работы.....	279
Тема 18. Валютный рынок: внешняя торговля и валютный курс	280
18.1 Валюта. Конвертируемость валюты	280
18.2 Валютный курс.....	282
Вопросы для повторения темы.....	286
Задания для закрепления теоретических положений	286
Задания для самостоятельной домашней работы.....	287
Из истории экономических учений	288
Литература.....	318

Учебное издание

Бостынец Наталья Дмитриевна

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Редактор *Е. С. Чайковская*

Корректор

Компьютерная правка, оригинал-макет

Подписано в печать
Гарнитура «Таймс»
Уч.-изд. л. 20,3

Формат 60×84 1/16
Отпечатано на ризографе.
Тираж 150 экз.

Бумага офсетная.
Усл. печ. л.
Заказ 421.