

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»

Кафедра Экономики

Светлицкий И.С.

**Электронный учебно-методический комплекс
по дисциплине**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Для студентов всех неэкономических специальностей

Минск 2006

УДК 330
ББК 65

Автор – составитель: Светлицкий И.С.

Экономическая теория: Электронный учебно-методический комплекс для студентов всех неэкономических специальностей / Сост. И.С. Светлицкий. – Мн.: БГУИР, 2006. – 286 с.

Комплекс включает четыре раздела. В первом разделе содержится программа курса «Экономическая теория», соответствующая требованиям государственного образовательного стандарта. Во второй части представлен краткий конспект лекционного курса «Экономическая теория». В третьем разделе содержатся практикум для семинарских занятий. Четвертый раздел включает контрольные вопросы к экзамену, тесты.

УДК 330
ББК 65

© И.С. Светлицкий, составление, 2006
© БГУИР, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. Возникновение и развитие экономической теорий.
- 1.2. Предмет и функции экономической теории.
- 1.3. Метод экономической науки. Экономические категории и экономические законы.
- 1.4. Взаимосвязь между экономической теорией и экономической политикой.

ТЕМА 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- 2.1. Сущность и формы общественного производства. Потребности и производство, их взаимосвязь. Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей.
- 2.2. Воспроизводства и его фазы. Продукт труда как результат производства. Обмен продуктами труда. Понятие «производственные отношения».
- 2.3. Производительные силы общества. Разделение и кооперация труда. Предприятие как основное звено общественного производства.
- 2.4. Экономическая и специальная эффективность.
- 2.5. Производство и ресурсы. Виды ресурсов. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Закон возрастания вмененных издержек.

ТЕМА 3. СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

- 3.1. Правовые формы отношений собственности.
 - 3.1.1. Первобытнообщинная собственность.
 - 3.1.2. Отделение государственно-правового нормирования собственности.
 - 3.1.3. Типичные правовые формы собственности.
 - 3.1.4. Основные правомочия собственника.
- 3.2. Экономические принципы отношений собственности.
 - 3.2.1. Эффект хозяйского отношения к имуществу.
 - 3.2.2. Хозяйственный учет и его формы.
 - 3.2.3. Организационные начала применения средств производства на предприятии.
 - 3.2.4. Воспроизводственный принцип ведения хозяйства.
- 3.3. Экономическая система общества и ее типы.

ТЕМА 4. РЫНОЧНАЯ ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

- 4.1. Товарное производство – материальная основа рыночного хозяйства. Условия его возникновения.
- 4.2. Товар и его свойства. Величина стоимости товара.
- 4.3. Закон стоимости и его роль в развитии производительных сил.
- 4.4. Товарное производство и сущность денег. Функции денег.

ТЕМА 5. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

- 5.1. Рынок как форма функционирования товарного производства. Структура и инфраструктура рынка.

5.2. Функция спроса и детерминанты спроса. Эластичность спроса.
5.3. Функция предложения и факторы сдвига линии предложения. Эластичность предложения.

5.4. Взаимодействие спроса и предложения. Точка равновесия.

5.5. Модели рыночного равновесия.

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

6.1. Понятие полезности.

6.2. Теория потребительского поведения.

6.3. Закон уменьшения предельной полезности блага. Парадокс воды и алмаза.

6.4. Потребительский выбор. Вкусы и предпочтения.

6.5. Кардиналистская и ординалистская теории полезности. Кривые безразличия. Бюджетное ограничение.

6.6. Влияние других факторов на доходы потребителей и на совокупный потребительский выбор.

6.7. Взаимосвязь трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

ТЕМА 7. ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

7.1. Определение капитала в предмете политической экономии.

7.2. Процесс движения стоимости промышленного капитала.

7.3. Реальные обороты промышленного капитала.

7.4. Процесс возрастания стоимости промышленного капитала.

7.5. Особенности движения и возрастания стоимости капитала, применяемого в сфере услуг.

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА

8.1. Фирма, виды фирм.

8.2. Виды производственных ресурсов.

8.3. Производственная функция, взаимозаменяемость ресурсов.

8.4. Изокванта. Общий, средний и предельный продукты труда.

8.5. Закон убывающей производительности.

ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

9.1. Сущность и классификация издержек. Бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек фирмы.

9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде.

9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба производства.

9.4. Доход и прибыль фирмы. Бухгалтерская, экономическая и нормальная прибыль.

ТЕМА 10. ФИРМА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

10.1. Типы рыночных структур и их особенности.

10.2. Основные черты рынка совершенной конкуренции. Экономические решения фирмы в условиях совершенной конкуренции.

10.3. Чистая конкуренция и эффективность.

10.4. Чистая монополия как рыночная структура. Максимизация прибыли в условиях чистой монополии.

10.5. Монополистическая конкуренция. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы при монополистической конкуренции.

10.6. Олигополия.

ТЕМА 11. РЫНОК ТРУДА И ТЕОРИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

11.1. Возникновение рынка труда.

11.2. Рынок труда и его особенности.

11.3. Заработная плата и ее основные виды и формы.

11.4. Тарифная система. Минимальная заработная плата.

ТЕМА 12. РЫНОК ЗЕМЛИ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

12.1. Особенности сельскохозяйственного производства.

12.2. Механизм ценообразования в сельском хозяйстве.

12.3. Виды земельной ренты.

12.4. Цена земли.

ТЕМА 13. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕССЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

13.1. Капитал и капитальные фонды.

13.2. Рыночный спрос на инвестиции.

13.3. Дисконтирование доходов от инвестиций.

13.3.1. Краткосрочные инвестиции.

13.3.2. Долгосрочные инвестиции.

13.4. Роль научно-технического прогресса в повышении эффективности накопления. Особенности современного накопления.

ТЕМА 14. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

14.1. Финансовый капитал и акционерные общества.

14.2. Ценные бумаги и их виды.

14.3. Рынок ценных бумаг. Фондовые биржи, их роль и операции.

ТЕМА 15. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

15.1. Понятие «национальная экономика».

15.2. Методы определения объема национального продукта.

15.3. Методы подсчета валового внутреннего продукта.

15.4. Номинальный и реальный валовой внутренний продукт.

15.5. Национальное богатство.

ТЕМА 16. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

16.1. Совокупный спрос. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса.

16.2. Совокупное предложение.

16.3. Равновесие: реальный объем производства и уровень цен.

16.4. Макроэкономическое равновесие в классической теории.

16.5. Цикличность экономического развития.

ТЕМА 17. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВ-

НОВЕСИЯ

17.1. Возникновение и сущность кейнсианства

17.2. Потребление, сбережение и инвестиции.

17.3. Теория мультипликатора. Равновесие дохода при пересечении кривых инвестиций и сбережений. Равновесие в модели "Кейнсианский крест".

17.4. Эффект акселерации. "Парадокс бережливости".

ТЕМА 18. ДЕНЬГИ И БАНКОВСКО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

18.1. Денежные агрегаты и активы в рыночной экономике.

18.2. Спрос на деньги.

18.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор.

18.4. Равновесие на денежном рынке.

18.5. Банки и банковская система.

18.6. Денежно-кредитная политика.

ТЕМА 19. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

19.1. Сущность финансов и их функции.

19.2. Финансовая система и ее структура.

19.3. Госбюджет и проблемы государственного долга.

19.4. Государственный долг и его экономические последствия.

19.5. Виды налогов. Кривая Лаффера.

19.6. Фискальная политика государства.

ТЕМА 20. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

20.1. Занятость и безработица. Закон Оукена.

20.2. Социально-экономические последствия безработицы.

20.3. Инфляция и антиинфляционная политика.

20.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филипса.

20.5. Необходимость и сущность социальной политики государства в рыночной экономике. Неравенство доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини.

ТЕМА 21. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И РОСТА

21.1. Аксиомы монетаризма.

21.2. Модель JS-LM.

21.3. Теория экономического роста.

21.3.1. Политическая экономия о перспективах развития капитализма.

21.3.2. Критерии, применяемые в моделях экономического роста.

21.4. Государственное регулирование экономического роста.

ТЕМА 22. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

22.1. Международное разделение факторов производства.

22.1.1. Природно-ресурсный потенциал мира.

22.1.2. Международное разделение труда и внешний фактор экономического развития.

22.2. Международная торговля товарами и услугами.

22.2.1. Международная торговля и макроэкономическое равновесие.

22.2.2. Мультипликатор внешней торговли.

22.3. Теории международной торговли.

22.3.1. Меркантилизм и теория абсолютных преимуществ.

22.3.2. Сравнительные преимущества во внешней торговле.

22.3.3. Торговая политика и ее виды.

22.4. Международная передача технологий.

22.4.1. Технология и формы ее международной передачи.

22.4.2. Модель технологического процесса Д. Хикса.

22.5. Международная мобильность капитала.

22.5.1. Формы и причины вывоза капитала.

22.6. Свободные экономические зоны.

22.6.1. Понятие СЭЗ и цели создания.

22.6.2. Виды СЭЗ. СЭЗ в Беларуси.

22.7. Международная миграция рабочей силы.

ТЕМА 23. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

23.1. Международные финансовые ресурсы.

23.1.1. Особенности международных финансов и их структура.

23.2. Валютный рынок.

23.2.1. Валюта и валютный курс.

23.3. Валютный рынок и его функции.

23.4. Эволюция валютной системы.

23.5. Теории валютного курса.

23.6. Платежный баланс страны.

23.7. Международные финансовые организации.

ВВЕДЕНИЕ

Управление экономикой невозможно без фундаментальных экономических знаний, глубокого изучения экономической теории.

Переход от административных к экономическим методам хозяйствования, реформирование отношений собственности и возникновение различных форм предпринимательской деятельности не может быть успешным без познания объективных экономических законов и экономических категорий. Экономические знания позволяют сделать правильный альтернативный выбор, принять наиболее оптимальное решение.

Целью курса является изучение экономических законов и экономических категорий производства, распределения, обмена и потребления, привитие студентам навыков и умений использовать теоретические знания на практике.

Изучение курса "Экономическая теория" студентами неэкономических специальностей БГУИР является существенным моментом их подготовки к практическому участию в общественной системе профессионального разделения труда, так как этот курс отражает хозяйственную сторону деятельности людей, т.е. функционирование предприятий, отраслей и экономики страны в целом. Именно хозяйственная практика служит критерием истины при выборе эффективных инвестиционных проектов.

Овладению курса способствует использование в преподавании методов исторического и логического анализа, метода индукции и дедукции, метода абстракции, экономико-математических методов и др.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

[1.1. Возникновение и развитие экономической теории.](#)

[1.2. Предмет и функции экономической теории.](#)

[1.3. Метод экономической науки. Экономические категории и экономические законы.](#)

[1.4. Взаимосвязь между экономической теорией и экономической политикой.](#)

1.1. Возникновение и развитие экономической теорий

Экономическая теория первоначально возникла в античном обществе, как *эконоμία* (οικονομία, от слов «οίκος» - дом, хозяйство и «νόμος» - правило, закон). Слово «эконоμία» является заглавием особого сочинения Ксенофонта, где в форме диалога рассматриваются разумные правила ведения домашнего хозяйства и земледелия.

Аристотель противопоставил *экономии* и производной от этого термина экономике «*хрематистику*». Тем самым он впервые попытался анализировать капитал. Ведь *экономика* - это хозяйство ради самообеспечения, а *хрематистика* - хозяйство с целью обогащения. При этом Аристотель критически относился к *хрематистике*, считая, что искусство делать деньги, т.е. функционирование торгового и ростовщического капиталов, имеет источником богатства сферу обращения, что является, противоестественным.

Античный смысл «*экономики*», как науки о домашнем хозяйстве и элементах торгового и ростовщического обогащения, сохранялся в течение веков.

Однако в средние века развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Выразителем его интересов стала школа меркантилистов. Целью их исследований были поиски источников богатства. Объектом наблюдений стала капиталистическая торговля, а предметом пристального внимания - движение денег и товаров между отдельными странами.

В 1615 г. французский меркантилист А. Монкретьен публикует «Трактат политической экономии», давший название будущей науке.

Более поздние меркантилисты являлись сторонниками торгового баланса, т.е. они допускали вывоз драгоценных металлов из страны, если в целом в торговле страны достигается положительное сальдо. Такое сальдо возможно лишь при условии развития в стране промышленной переработки сырья. Следовательно, поздние меркантилисты выражали интересы не только торгового, но и промышленного капитала.

Не случайно первые представители политической экономии - У. Петти в Англии и П. Буагильбер во Франции - предпринимают попытку свести стоимость товаров к труду, т.е. выступают основоположниками трудовой теории стоимости.

Однако во Франции ведущей отраслью оставалось земледелие. Поэтому представители французской классической политэкономии - физиократы Ф.

Кенэ и Ж. Тюрго - источник прироста стоимости капитала искали в земледелии, а "чистый доход" рассматривали как дар природы. Но эти авторы имеют серьезные научные достижения. Например, Ф. Кенэ создал первую макроэкономическую модель воспроизводства общественного капитала.

Ярчайшим представителем классической политэкономии является шотландец А. Смит (1723 – 1790). В своем главном труде "Исследование о природе и причинах богатства народов" (1776 г.) он отмечает решающее значение разделения труда, как основного фактора повышения производительности труда и других факторов производства. Именно труд вообще, существующий в рамках системы общественного разделения труда, А. Смит провозглашает источником материального богатства при капитализме.

К 40-м гг. XIX века в крупнейших капиталистических странах Англии и Франции капитализм одерживает полную победу над феодализмом. Заметно ускоряется развитие капитализма в Германии, Австрии, России, где феодальные отношения переживают глубокий кризис.

Во 2-й половине XIX в- складываются предпосылки для смены общей парадигмы экономической науки. Разработка общих принципов политэкономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики, качественный анализ вытесняется количественным. Экономисты все чаще стремятся оптимизировать ограниченные ресурсы, широко применяя для этого теорию предельных величин.

Новые веяния находят отражение в изменении названия самой науки. Понятие "политическая экономия" вытесняется понятием «экономикс». Под экономикс понимается наука об использовании людьми ограниченных ресурсов (таких как земля, труд, капитал, предпринимательская способность) для производства товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления.

В 1890 г. А. Маршалл публикует "Принципы экономикс", главным предметом анализа которых является уже не теория стоимости, а теория цены. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения и т.д. Однако теория А. Маршалла абстрагировалась от деятельности монополий.

После кризисов 20-30 гг. и особенно Великой депрессии 1929 -1933 гг. не замечать влияния монополий на ценообразование было уже нельзя. В эти годы выходят работы, посвященные проблеме монополистической или несовершенной конкуренции. Однако подлинную революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. "Общая теория занятости, процента и денег" Д. Кейнса (1883 – 1946). Он отказывается от некоторых постулатов неоклассического учения; в частности, от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма. Рынок, с точки зрения Д. Кейнса, не может обеспечить "эффективный спрос". Поэтому государство должно стимулировать такой спрос с помощью бюджетной и кредитно-денежной политики. В целом, Д. Кейнс поставил в центр внимания проблемы макроанализа.

1970 -е гг. стали периодом разочарования и в кейнсианстве. Предлагае-

мые кейнсианцами рецепты макрорегулирования экономики оказались недостаточно эффективными, чтобы остановить усиление инфляции, падение производства и увеличение безработицы в странах Европы и в США.

Первыми наступление начали монетаристы, во главе с М. Фридменом. В их учении главное внимание уделяется денежной массе, находящейся в обращении. Регулированием ее занимается центральный банк страны, поэтому монетаристы выступают против чрезмерного вмешательства государства в экономику.

В дальнейшем были предприняты попытки соединить неоклассические принципы (экономикс) и кейнсианские рекомендации. На основе этого возникла концепция "неоклассического синтеза". Ведущим представителем здесь является П. Самуэльсон, автор наиболее популярного на Западе учебника для вузов "Экономикс".

В заключение отметим, что в целом данную экономическую науку объединяет стремление оказать максимальное стабилизирующее воздействие на реальные экономические процессы.

1.2. Предмет и функции экономической теории

В ходе развития экономической теории ее предмет определяется по-разному: меркантилисты считали ее предметом деятельность, связанную с внешней торговлей и притоком денег в стану; классики политэкономии рассматривали ее как науку о богатстве; марксисты пришли к выводу, что политическая экономия изучает законы, управляющие производством, распределением, обменом и потреблением жизненных благ; маржиналисты и неоклассики связали эту деятельность с использованием ограниченных ресурсов; кейнсианцы добавили к этому необходимость изучения и формирования экономической политики государства.

Для того чтобы конкретизировать определение предмета экономической теории, мы должны провести различие между предметом политической экономии и предметом экономикс.

В широком смысле слова политическая экономия есть наука о законах, управляющих производством, распределением, обменом и потреблением материальных жизненных благ на различных ступенях развития человеческого общества.

Предметом экономикс является изучение эффективного использования людьми ограниченных ресурсов (таких как земля, труд, капитал, предпринимательская способность) для удовлетворения безграничных потребностей общества.

В «Экономикс» – ставятся прежде всего следующие задачи:

1. Исследования механизма рационального использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей человека.
2. Изучения механизма формирования «потребительских предпочтений» и определение выбора производства продукции.

3. Разработка теории рыночной организации экономики, товарно-денежных отношений, механизма спроса и предложения.
4. Обоснования концепции экономической свободы хозяйствующего субъекта.

Выделяются следующие уровни теоретического анализа:

1. Микроэкономика – это уровень хозяйствующего субъекта, предпринимателя, отдельной фирмы, домашнего хозяйства, потребителя или покупателя. Здесь исследуются вопросы формирования рыночных цен, а также маркетинг и менеджмент.
2. Макроэкономика – это уровень всей национальной экономики; в качестве субъектов признаются государство, профсоюз, ассоциации предпринимателей и потребителей. Ведущими подсистемами обозначаются: денежно-кредитная и финансово-бюджетная. Среди основных проблем макроэкономики выделяются национальный доход, инфляция, безработица, экономический рост.
3. Интерэкономика – это уровень мирового хозяйства. Теория интерэкономики выполняет анализ социально-экономических взаимоотношений отдельных стран, регионов, межгосударственных формирований и соответствующих институтов. Здесь исследуются тенденции и закономерности интеграционных процессов, формы экономических связей и интернационализации независимых государств.

Среди функций экономической теории можно выделить познавательную, теоретическую, методологическую и практическую.

Содержание познавательной функции определяет стремление объяснить окружающий сложный мир экономики, выявить очередность и закономерность наступления тех или иных явлений, установить их функциональную зависимость.

Теоретическая функция сопряжена с проникновением в сущность явлений, выдвижением совокупности экономических категорий и экономических законов, выделением основных принципов функционирования экономической системы соответствующего уровня.

Данный «язык науки» известен настолько, насколько он отражает реально существующие отношения. Поэтому вслед за эволюцией общественного производства меняется и категориальный аппарат экономической науки.

Теоретическую функцию логически дополняет методологическая функция. От степени совершенства категориального аппарата, насыщенности фундаментальной части зависит не только дальнейшее развитие экономической теории, но и экономической науки в целом, ее функциональных и отраслевых направлений. Фундаментальная часть экономической теории призвана непрерывно совершенствовать свой методологический арсенал, иметь должный задел и своевременно давать теоретическое обоснование назревших реформ.

В качестве особой функции экономической теории следует выделить практическую функцию. Данная функция активно реализуется при движении теоретической мысли от абстрактного к конкретному, то есть к общественной

практике. Так, можно беспредельно исследовать механизм рыночной конкуренции, инфляционные процессы, безработицу или диспропорции, сложившиеся в национальной экономике. Но рано или поздно встанет вопрос о конкретных практических рекомендациях по совершенствованию хозяйственного механизма, экономической политики государства. Исторический опыт свидетельствует о том, что определяющий импульс для развития экономической теории исходит всегда от реальной экономической жизни. Задача учета не просто объяснить экономические явления, но и раскрывать пути их совершенствования.

1.3. Метод экономической науки.

Экономические категории и экономические законы

В науке методом (гр. *methodos* - путь к чему-либо) называют способ достижения цели.

В ходе процесса познания происходит взаимодействие предмета и метода: предмет предполагает определенный метод, а метод формирует предмет.

Прежде всего экономическая теория использовала формальную логику, которая разработала следующий набор методов и приемов познания:

- анализ и синтез
- индукция и дедукция
- сравнение
- аналогия
- гипотеза.

Анализ – это метод познания, состоящий в разложении целого на составные части.

Синтез – метод состоящий в соединении отдельных частей в единое целое.

Индукция – это метод познания, основанный на умозаклучениях от частного (особенного) к общему.

Дедукция – метод основанный на умозаклучениях от общего к частному (особенному).

Сравнение – метод, определяющий сходство или различие явлений и процессов. Сравнение готовит предпосылки для проведения аналогии.

Аналогия – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное. В общей форме умозаклучение по аналогии записывается следующим образом:

если А и В имеют общие свойства и А имеет свойство С, то и В имеет свойство С.

Аналогия – это частный случай индукции. Она играет важную роль в выдвижении предположений, получении нового знания. Многие открытия в политэкономии были сделаны по аналогии. Ф. Кенэ, например, предположил плодотворную аналогию между кровообращением в человеческом организме и движением товарных и денежных потоков в организме социальном. Это позво-

лило ему построить первую макроэкономическую модель воспроизводства. Изучение механического равновесия привело А. Курно к идее экономического равновесия. Аналогия, т.о., играет важную роль в рождении новых идей и формулировке гипотез.

Гипотеза – это научное предположение, выдвигаемое для объяснения какого-либо явления и требующее проверки на опыте и теоретического обоснования для того, чтобы стать достоверной научной теорией.

Следующий, качественно новый этап развития экономической науки, связан с применением диалектического метода и материалистического подхода.

Диалектика – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления.

Экономическая система впервые была рассмотрена как развивающаяся взаимосвязь категорий и законов, взаимосвязь в развитии. Это означало, что каждое из явлений и система в целом анализируются в процессе самодвижения от низшего к высшему, от старого к новому. Противоречие выступает как внутренний источник и основной принцип движения. Само развитие понимается как переход количественных изменений в качественные и обратно, как единство и борьба противоположностей, как отрицание отрицания.

Разработанный в рамках немецкой классической философии диалектический метод был материалистически переосмыслен и впервые успешно применен в политэкономии К. Марксом.

Материалистический подход предполагал единство диалектики, логики и теории познания.

С применением материалистического подхода в теории познания ведущими стали:

- метод восхождения от абстрактного к конкретному;
- принцип единства исторического и логического.

Методом восхождения от абстрактного к конкретному состоит в движении теоретической мысли ко все более полному, всестороннему и целостному воспроизведению предмета.

Абстрактное в диалектической традиции понимается в широком смысле как «бедность», односторонность знания, а конкретное – как его полнота, содержательность. В этом смысле восхождение от абстрактного к конкретному характеризует направленность научно-познавательного процесса в целом – движение от менее содержательного к более содержательному знанию.

При сравнении исторического и логического методов исследования прежде всего заметна непосредственная их идентичность.

Исторический метод исследования представляется логическим методом, только облаченным в историческую форму (т.е. исследующим логику развития предмета в форме конкретных исторических событий), а логический метод – историческим, взятым в необходимости (т.е. освобожденным от случайной исторической формы).

Следующий этап связан с применением системных методов исследования. Это детище XX-го в. Распространение системных методов исследования

сопровождалось бурным развитием экономико-математического моделирования.

Экономическая модель - это система взаимосвязей экономических явлений, выраженных в количественных характеристиках и представленная в системе уравнений.

Итак, мы видим, что основная задача науки – проникновение в сущность явления, обнаружение экономических законов и закономерностей, принципов функционирования экономической системы и ее оптимизации.

Для решения этой задачи экономическая наука оперирует специальными терминами или экономическими категориями, т.е. имеет свой «язык». Экономическая категория появляется в процессе научного абстрагирования. С этих позиций экономическая категория

- во-первых, результат уже выполненного теоретического анализа и одновременно предпосылка для его осуществления на более высоком уровне;
- во-вторых, результат проникновения в сущность явления, своеобразный поворотный пункт в движении мысли от абстрактного к конкретному;
- в-третьих, сводообразное «имя» (понятие) некоторого отношения или части экономического процесса, которые выделены в ходе теоретического анализа.

Важно подчеркнуть, что экономические категории не являются вечными. Они носят ярко выраженный исторический, переходящий характер. Для того, чтобы сделать новый шаг в экономической теории, надо глубже понять предыдущее, понять движущее противоречие применительно к конкретным проблемам. Каждая новая логическая система, разрешая это противоречие, становится теоретической основой для дальнейших исследований экономистов.

Исследователь познает экономические законы. Экономический закон – это необходимая, существенная, устойчивая, постоянно повторяющаяся связь и взаимосвязь явлений и процессов экономической жизни.

Экономические законы имеют ряд особенностей:

1. Они объективны, т.е. не зависят непосредственно от воли и сознания человека или группы людей.
2. Действие экономического закона проявляется как тенденция; сказывается сложность экономической практики.
3. Экономический закон имеет исторический, т.е. переходящий характер. Вслед за «уходом» на второй план тех или иных экономических явлений, такая же «судьба» ожидает и экономический закон.

В экономической литературе встречаются и используются разные системы классификаций экономических законов. Достаточно широко представлена «стадийная» классификация, выделяющая всеобщие, общие и специфические экономические законы.

Всеобщие экономические законы выступают как постоянные спутники любой экономической системы или любого способа производства (закон возвы-

шения потребностей, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил и т.д.).

Общие экономические законы действуют при нескольких способах производства, или при различных моделях однотипной в сущности экономической системы (законы товарного производства).

Специфические экономические законы действуют не столь продолжительно. Они «обслуживают» только определенную экономическую систему или только один из возможных способов производства (закон первоначального накопления капитала).

Завершая данный вопрос, следует отметить, что многообразие материального мира предполагает наличие многообразия в экономической жизни общества, поэтому методологией экономической теории должны быть охвачены многочисленные экономические явления и процессы. Здесь требуется определенная последовательность в самом процессе познания. Нам известна формула: «От живого созерцания к абстрактному мышлению и от него к практике – таков диалектический путь познания истины познания объективной реальности». Последуем же по этому пути.

1.4. Взаимосвязь между экономической теорией и экономической политикой

Является ли экономическая теория практической наукой? Полвека назад Джон Мейнард Кейнс дал убедительный ответ на этот вопрос:

«Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности именно они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого».

Для мировых лидеров теперь обычное дело получать от экономистов или просить у них советы и рекомендации по проблемам экономической политики. Пример: президент США постоянно пользуется рекомендациями своего Совета экономических консультантов. Приведем далеко не полный перечень тем, содержащихся в ежегодном «Экономическом докладе президента США»:

- безработица и инфляция, экономический рост и производительность, налогообложение и государственные расходы, бедность и поддержание уровня доходов, платежный баланс и международная валютная система, взаимоотношения между рабочими и управляющими, загрязнение окружающей среды и т.д.

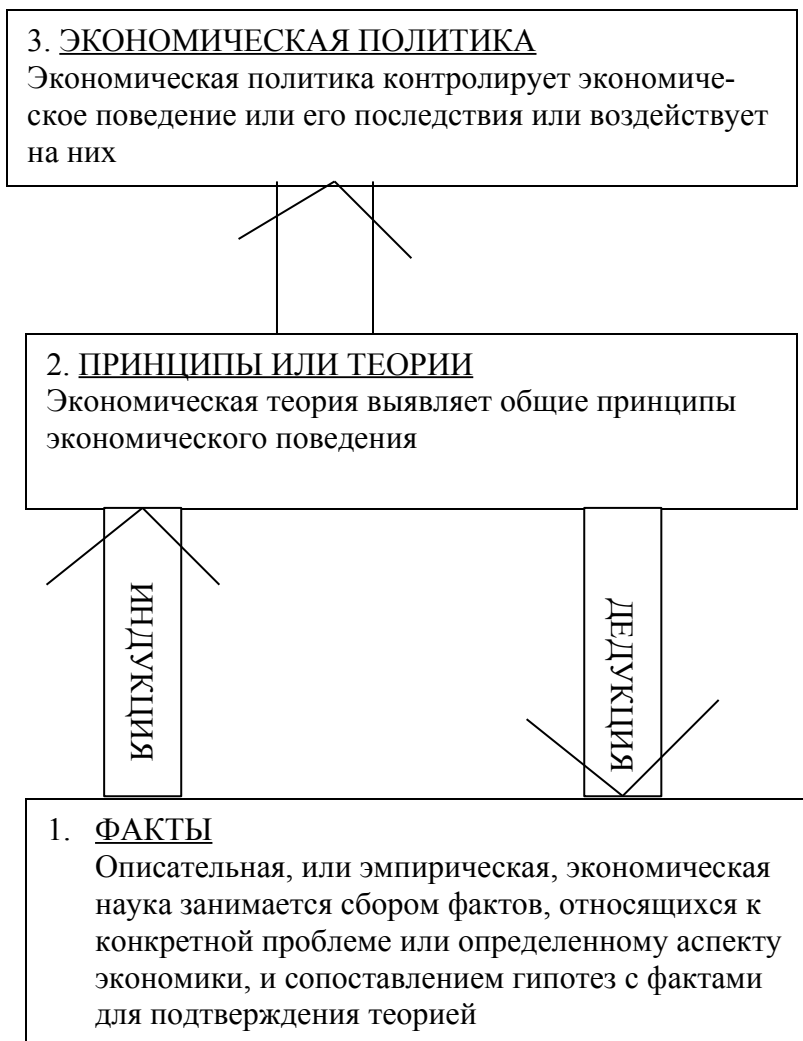
Большинство конкретных проблем повседневной жизни имеют важные экономические аспекты, и в качестве избирателей мы способны оказывать влияние на решения наших политических лидеров, принимаемые с целью справиться с этими проблемами.

Экономика имеет практическое значение и для бизнеса. Понимание общего характера функционирования экономической системы помогает руково-

дителю предприятия лучше определять свою хозяйственную политику. Чтобы эффективно управлять, мы должны обладать способностью предвидеть. Экономические принципы помогают сделать возможным такое предвидение и служат основой для трезвой экономической политики.

Представим сказанное в виде схемы: связь между фактами, принципами и политикой в экономике.

Схема 1. Связь между фактами, принципами и политикой



Переходя по схеме от уровней фактов и принципов к уровню обоснования экономической политики, мы совершаем скачок от позитивной экономики к нормативной.

Позитивная экономика имеет дело с фактами (уже отобранными и перешедшими на уровень теории) и свободна от субъективных оценочных суждений. Позитивная экономика пытается формулировать научные представления об экономическом поведении.

Нормативная экономика олицетворяет оценочные суждения каких-то людей относительно того, какой должна быть экономика.

Позитивная экономика исследует фактическое состояние экономики; нормативной экономике приходится определить, какие конкретные условия или аспекты экономики желательны или нежелательны.

Необходимо подчеркнуть, что большинство явных разногласий между экономистами связано именно с нормативными подходами; с политикой основанной на суждениях.

ТЕМА 2. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

2.1. Сущность и формы общественного производства. Потребности и производство, их взаимосвязь. Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей.

2.2. Воспроизводства и его фазы. Продукт труда как результат производства. Обмен продуктами труда. Понятие «производственные отношения».

2.3. Производительные силы общества. Разделение и кооперация труда. Предприятие как основное звено общественного производства.

2.4. Экономическая и специальная эффективность.

2.5. Производство и ресурсы. Виды ресурсов. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Закон возрастания вмененных издержек.

2.1. Сущность и формы общественного производства.

Потребности и производство, их взаимосвязь.

Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей

Любое человеческое общество для своего существования должно производить, а затем потреблять материальные блага. Чтобы жить и развиваться, человек удовлетворяет свои многообразные потребности. В процессе создания материальных благ человек вступает во взаимодействие с объектами природы, придавая им форму, необходимую для удовлетворения различных потребностей. Таким образом, материальной основой развития человеческой цивилизации является производство. С этой точки зрения, производство представляет собой воздействие человека на вещество природы с целью создания благ и услуг, необходимых для его развития.

Выделяют три условия производства: простой процесс труда индивидуума (на уровне работника); производство в рамках предприятия, фирмы (микроуровень); производство в рамках общества, государства (макроуровень).

Существуют разные подходы к определению понятия «производство». Марксистская трактовка придерживается того, что производств – это процесс взаимодействия человека с природой в целях создания материальных благ, необходимых для существования общества. В современной зарубежной экономической теории под производством понимается создание благ и оказание прямых и косвенных услуг потребителю. При этом многие экономисты определяют производство как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей.

Основными элементами трудовой деятельности выступают рабочая сила, труд и его организация, орудия и предметы труда, технология производства, результат труда.

Рабочая сила – это человек, обладающий определёнными физическими и духовными способностями, которые используются в процессе труда.

Труд – целесообразная деятельность человека, направленная на создание материальных и духовных благ. Труд присущ только человеку. В отличие от инстинктивных действий животных он носит осознанный характер, предполагая изготовление и применение орудий труда.

Организация труда – это система мер, обеспечивающих создание наиболее благоприятных для функционирования живого труда, направленных на повышение его производительности и достижение наиболее полного использования орудий труда. Например, установлено, что только при обработке 20 наименований изделий на одном станке возникает $2 \cdot 10^{28}$ вариантов последовательности обработки. Естественно, что из этой массы вариантов следует выбрать наиболее эффективный.

Орудия труда – это средства производства (станки, машины, оборудование, инструменты и др. техника), с помощью которых человек воздействует на предметы труда с целью их видоизменения в готовую продукцию.

Предметы труда – вещественные факторы (сырьё, материалы, топливо, полуфабрикаты и т.д.), на которые воздействуют средства труда в процессе создания готового продукта.

Технология производства представляет собой определённую систему способов воздействия на предметы труда при их переработке в готовую продукцию. Например, металл можно обрабатывать резанием, давлением, ковкой и т.д.

Результатом труда может выступать товар, услуга, благо. Товар – это продукт труда, предназначенный для обмена путём купли – продажи.

Услуга – целесообразная деятельность человека, результатом которой является полезный эффект, удовлетворяющий какую-либо потребность людей, но не создающий новых потребительных стоимостей (новых средств производства или предметов потребления). От вещественных благ услуга отличается тем, что в ней совмещаются процессы производства и потребления.

В большинстве случаев невозможны взаимозаменяемость, накопление, хранение, транспортировка услуг. К услугам относятся: бытовые (ремонт и индивидуальный пошив обуви, одежды); ремонт и техобслуживание транспортных средств; химчистка и крашение одежды; услуги прачечных, бань, парикмахерских и т.д.

Термин благо в западной литературе часто используется вместо термина продукт. Благами называют средства, пригодные для удовлетворения потребностей. Блага определяются так же как желаемые вещи, удовлетворяющие человеческие потребности, и как средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей. Различают неэкономические и экономические блага. Неэкономические не являются предметом производственной деятельности людей, не

обмениваются на другие блага. Они, как правило, имеются в количестве, превышающем потребность в них (воздух, в некоторых количествах вода).

Экономическая блага, количество которых ограничено по сравнению с потребностью в них, они являются объектом или результатом экономической деятельности. С экономическим благом связана проблема редкости благ, обуславливающая поведение человека в условиях ограниченности ресурсов. Блага подразделяются на материальные и нематериальные. Материальные блага включают: 1. Естественные дары природы, землю, воздух, воду, климат; 2. Продукты сельского хозяйства, добывающей промышленности; 3. Здания, сооружения, оборудование, инструмент, инвентарь; 4. Капитал государственных и негосударственных компаний.

Нематериальные блага: 1. Внутренние блага заключены в самом человеке и представляют качество и способности, побуждающие людей к действию и наслаждению, например, деловые способности, профессиональное мастерство, способности получать удовлетворение (наслаждение от чтения и прослушивания музыки; 2. Внешние блага находят выражение в деловых связях, протекции, республике. Существуют взаимозаменяемые (субституты или заменители) и взаимодополняемые (комплиментарные) блага.

Потребность – это всякое состояние неудовлетворённости, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, либо, напротив, состояние удовлетворённости, которое он желает продлить. Потребность можно также определить как объективное состояние человека, которое выражает противоречие между существующим и необходимым и побуждает его к деятельности.

Взаимосвязь между производством и потребностями складывается ниже следующим образом. Во-первых, потребности (запросы) потребителя стимулируют производство, которое, в свою очередь, создавая новые ценности и блага, оказывает влияние на объём и структуру потребления. Таким образом, чтобы больше потреблять, следует больше производить. Напротив, с падением производства соответственно уменьшается потребление.

Во-вторых, создавая конкретные виды материальных благ и услуг, производство порождает конкретную потребность в них. Например, потребность общества в телевизорах и магнитофонах сформировалась только в результате организации достаточного их производства.

В-третьих, взаимодействие производства и потребностей носит специфический характер в условиях различных экономических систем.

Таким образом, производство формирует общие объективные условия, в которых формируются и развиваются потребности, направляющие воспроизводственную деятельность общества, отдельных людей и социальных групп.

Система потребностей включает как личные, так и общественные потребности, т.е. потребности семьи, социальной группы, производственного коллектива, населения, государства.

Масштабы и структура производства определяют следующие виды потребностей: 1. Абсолютные, перспективные, включающие все возможные потребности; 2. Действительные, необходимые, которые могут быть удовлетво-

ны при достигнутом уровне развития производства в условиях оптимального его процесса; 3. Подлежащие удовлетворению, т.е. потребности, которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учётом отклонений от оптимума; 4. Фактически удовлетворяемые потребности.

В рамках товарного производства потребности подлежащие удовлетворению, приобретают форму платежеспособного спроса, а фактически удовлетворяемые – форму удовлетворенного спроса.

В зависимости от роли потребления а воспроизводстве рабочей силы различают физические, интеллектуальные и социальные потребности. В соответствии с уровнем развития выделяют элементарные (физические) и высшие (социальные) потребности. В зависимости от социальной структуры общества различают потребности общества в целом, социальных групп, отдельных индивидумов.

В зарубежной экономической литературе встречается деление потребностей на первичные (необходимые) и вторичные (избыточные). Первичные – это потребности, обеспечивающие самые насущные потребности человека (еда, питье, одежда и др.). Вторичные потребности связаны в основном с духовной, интеллектуальной деятельностью человека (образование, искусство, развлечения и др.), они удовлетворяются после первичных. Первичные потребности невозможно заменить, так потребность в еде и питье могут быть удовлетворены только раздельно. Напротив, вторичные потребности могут быть заменены одна на другую, так человек может посмотреть телевизор и не пойти в кино. Названное деление потребностей на первичные и вторичные индивидуально для каждого человека. Так, для одних чтение является первичной потребностью, другие предпочитают хорошо одеться, либо вкусно поесть. Наряду с этим потребности подразделяются на эластичные и неэластичные. Неэластичные более жесткие (первичные), напротив, вторичные близки к эластичным.

Потребности имеют свойства историчности и безграничности. При этом в процессе удовлетворения потребностей происходит формирование новых потребностей в количественном и качественном отношении. К. Маркс и В.И. Ленин назвали этот объективный процесс законом возвышения потребностей. Специфика действия названного закона состоит в том, что количественный и качественный рост потребностей наталкивается на ограниченность производственных ресурсов.

Возвышение потребностей подтверждается ходом исторического развития, что представляет собой один из фундаментальных факторов развития экономики: стремление удовлетворить возрастающие и изменяющиеся потребности являются сильнейшим мотивом совершенствования производства.

2.2. Воспроизводства и его фазы. Продукт труда как результат производства. Обмен продуктами труда. Понятие «производственные отношения»

Непрерывность наличия общественных потребностей порождает непрерывность процесса производства. Этот непрерывный процесс, протекающий в постоянном повторении и возобновлении, расширении и совершенствовании общественного производства, представляет собой воспроизводство. Различают два типа общественного воспроизводства – простое и расширенное. При простом воспроизводстве объем производства из года в год возобновляется в неизменных размерах, неизменными остаются качество и факторы производства (рабочая сила, орудия и предметы труда). При расширенном воспроизводстве размеры производственного продукта возрастают в каждом последующем производственном цикле, что достигается за счет изменения факторов производства и улучшения качества продукта. Расширенное воспроизводство всегда представлено определенным типом экономического роста, в котором отражаются особенности производства на каждом этапе развития, темпы научно-технического прогресса (НТП), соотношение экстенсивных и интенсивных факторов.

В любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие основные положения:

1. Воспроизводство материальных благ, средств и предметов потребления. Средства труда в процессе производства изнашиваются. Предметы труда и потребления используются. Поэтому часть общественного продукта направляется на восстановление и расширение средств производства, на замещение потребленных предметов потребления.

2. Воспроизводство рабочей силы. Работник для участия в процессе должен постоянно восстанавливать свою способность к труду. Названное воспроизводство в широком смысле означает подготовку нового поколения трудящихся, которые обладают соответствующими профессиональными качествами.

3. Воспроизводство производственных отношений, т.е. отношений между работниками, возникающих в процессах производства, распределения, обмена и потребления.

4. Воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека, т.е. постоянное восстановление плодородия почвы, лесных угодий, поддержание чистоты воздушного и водного бассейнов.

Общественное воспроизводство включает четыре фазы: 1) производство как исходная фаза, где создаются материальные блага и услуги (играет определяющую роль в жизни общества); 2) распределение, т.е. разделение ресурсов или факторов производства по производителям (продуцентам), а также результатов общественного производства; 3) обмен – процесс смены хозяев предметов (продуктов) труда. По мнению К. Маркса характер обмена производителей только в отраслях материального производства. Некоторые экономисты полагают, что обмен производителей и увеличивает национальное богатство,

если его не относить только к вещам, например, обмен специалистами, знаниями и др. 4) потребление, т.е. использование продуктов в процессе удовлетворения потребностей (личное и производственное или производственное потребление).

Результатом всего общественного производства является общественный продукт, который представляет сумму всех потребительных стоимостей, созданных в обществе за определенный период времени; полезная вещь или полезный эффект (услуга), результат целесообразной деятельности людей. С точки зрения стоимости общественный продукт включает: 1) стоимость потребленных средств производства (возмещение); 2) необходимый продукт, направленный на воспроизводство рабочей силы (потребление); 3) прибавочный продукт, выступающий как излишек над необходимым продуктом (накопление). Являясь результатом человеческого труда, хозяйственной деятельности, продукт принимает название «экономический продукт». Представленный в материально-вещественной форме, он выступает как материальный продукт, где его обычно называют «продукция», в духовной информационной форме – «интеллектуальный продукт».

Общественное производство может осуществляться только тогда, когда люди соединяются для совместной деятельности, для взаимного обмена результатами своей деятельности. Основу любого способа производства составляют производственные отношения как совокупность экономических отношений, которые складываются между людьми независимо от их сознания и воли в процессе производства распределения, обмена и потребления материальных благ.

2.3. Производительные силы общества. Разделение и кооперация труда. Предприятие как основное звено общественного производства

Производственные отношения развиваются в непосредственной связи и взаимодействии с производительными силами общества, выступая формой их существования и развития. Производительные силы общества представляют собой совокупность средств производства (орудий труда и предметов труда) и людей, приводящих их в действие.

В процессе совершенствования общественного производства формируется разделение и кооперация труда. Разделение труда – это обособление отдельных процессов и работ по изготовлению какого-либо изделия. Цель разделения труда – повысить количественные и качественные параметры производства при затрате тех же усилий. Рабочий, постоянно изготавливающий одну и ту же деталь, администратор, постоянно руководящий одними и теми же работами, достигают сноровки, уверенности, точности, увеличивающих в конечном итоге выход готовой продукции.

«Разделение труда естественное явление ... Мы наблюдаем его в человеческих обществах, где – чем более важно социальное образование, тем более тесна в нем связь органов с определенными функциями. По мере роста обще-

ства возникают новые органы, долженствующие стать на место одного, раньше выполняющего все функции». (Анри Файоль).

Разделение труда имеет три основные формы: технологическое, функциональное, профессионально-квалификационное. Технологическое разделение труда связано с разделением производственного процесса по переделам, фазам (стадиям) и циклам. Определяющим является технологическая однородность их выполнения. Функциональное разделение труда обусловлено специфичностью задач, которые решаются различными группами промышленно-производственного персонала (ППП), объединяющими работников определенной профессии. Категории ППП совпадают в общих чертах с основной группой функции: изменение предмета труда, обслуживание производства, руководство производственно-хозяйственной деятельностью (ПХД), учет и отчетность, обслуживание рабочих и производственных территорий, охрана предприятия. Профессионально-квалификационное разделение труда вызвано различной сложностью работ, что требует от исполнителя разного уровня подготовки.

Кооперация труда – это организованное и скоординированное в пространстве и времени объединение труда многих рабочих, участвующих совместно в определенной трудовой деятельности или в нескольких взаимозавязанных ее видах; форма организации труда при которой значительное количество людей совместно участвуют в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда. Именно разделение труда вызывает необходимость его кооперации, которая имеет следующие формы: 1) межцеховая; 2) межучастковая; 3) внутрицеховая; 4) внутрибригадная.

Разделение и кооперация труда, их совершенствование способствуют формированию предприятий, которые являются первичным звеном материального производства. Предприятие как производственно-хозяйственная единица представляет собой совокупность материально-технических и трудовых ресурсов, определенным образом подготовленных для достижения конкретно поставленной цели, т.е. это самостоятельное хозяйствующее субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Как юридическое лицо каждое предприятие имеет свой устав, бухгалтерский баланс, свой расчетный счет в банке. На предприятии происходит непосредственное соединение факторов производства, их рациональное сочетание с целью осуществления эффективного производства товаров и услуг. Здесь формулируются экономические отношения, реализуются экономические интересы субъектов хозяйствования. Главной целью предприятия является хозяйственная деятельность направленная на получение прибыли для удовлетворения социально-экономических интересов собственника имущества предприятия и членов трудового коллектива. Удовлетворение общественных интересов в продукции предприятия, работах, услугах должно регулироваться государством с помощью экономических методов.

В рыночных условиях предприятие самостоятельно организует финансово-хозяйственную деятельность, изучает конъюнктуру рынка, распоряжается

трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами. Предприятие вступает в договорные отношения с партнерами, осуществляет внешнеэкономическую и совместную предпринимательскую деятельность. Предприятие самостоятельно определяет организационные формы управления и самоуправления, источники самофинансирования и самообеспечения, несет ответственность за обеспечение интересов общества и членов своего трудового коллектива, за выполнение договорных обязательств перед потребителями. В соответствии с законом о предприятиях Республики Беларусь предприятие может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами, при этом оно может принимать любые решения, не противоречащие существующему законодательству. Вмешательство в финансово-хозяйственную деятельность предприятия со стороны государственных, общественных и др. органов не допускается.

Предприятия каждой отрасли промышленности имеют свою специфику, их принято классифицировать по ряду характерных признаков: назначению выпускаемой продукции – предприятия, изготавливающие средства производства или предметы потребления; размеру – предприятия крупные, средние и мелкие; типу производства – предприятия с серийным или индивидуальным выпуском продукции; техническому уровню – автоматизированные, комплексно-механизированные, частично-механизированные и ручные производства.

Характерными чертами предприятия являются: организационное и технико-производственное единство, экономическая обособленность и экономическая самостоятельность. Организационное единство означает, что финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется коллективом работников, которые связаны общими экономическими интересами, а также разделением и кооперацией труда. Техничко-производственное единство заключается в том, что предприятие осуществляет ПХД на основе использования комплекса средств производства, составляющих единую технологию. Экономическая обособленность предприятия проявляется в обособлении ресурсов предприятия и их самостоятельном движении в процессе воспроизводства, в возмещении затрат на осуществление ПУД за счет собственных средств, в наличии самостоятельной цели деятельности, значительно отличающихся от целей других предприятий. Степень экономической самостоятельности и как возможность самостоятельно определить что именно производить, для кого и каким образом зависит от места в системе отношений собственности. В соответствии с формами собственности, установленными Законом РБ «О собственности в Республике Беларусь» могут функционировать предприятия следующих видов: основанные на государственной форме собственности, основанные на коллективной форме собственности, основанные на частной форме собственности, основанные на совместной форме собственности, а так же на смешанной форме.

Планомерное пространственное распределение предприятий по административным и экономическим районам страны как форма территориальной организации промышленности является важным условием повышения эффективности производства. Основные принципы рационального размещения являются

общими для всех отраслей промышленности: всемерное приближение предприятий к источникам сырья, топливно-энергетических ресурсов, районов потребления продукции, рациональное разделение труда (специализация) в сочетании с комплексным развитием хозяйств экономических регионов. Это предопределяет правильные территориальные пропорции развития экономики, обеспечивают экономию капитальных вложений, снижение транспортных расходов, себестоимости продукции, повышение рентабельности производства и, в конечном итоге экономию общественного труда.

2.4. Экономическая и специальная эффективность

Ограниченность экономических ресурсов, необходимость рационального использования общественного труда выдвигают настоятельную необходимость максимальной отдачи от всех используемых ресурсов при минимуме издержек. Результативность производства охватывает проблемы «затраты-выпуск», «результаты-затраты» и характеризуют связь между количеством единиц ресурсов, которые используются в производственном процессе, и полученным в результате объемом соответствующей продукции. Большой объем продукции, полученный при данном размере затрат означает повышение результативности (эффективности), меньший объем продукции от данного количества затрат свидетельствует о снижении эффективности.

Эффект представляет собой положительный результат осуществления организационно-технических мероприятий (например, внедрение новой техники, механизации или автоматизации производства), направленных на совершенствование ПХД предприятия. Выражение эффекта в натуральной форме представляет собой производственный эффект, что находит отражение в увеличении продукции, высвобождении численности работников, росте выработки на одного рабочего и пр. Выражение эффекта в стоимостной форме – экономический эффект, что аккумулируется в увеличении прибыли, снижении себестоимости и пр. Очевидно, что при выборе путей и способов удовлетворения потребностей населения в промышленной продукции следует исходить из наименьших затрат общественного труда на ее производство, т.е. добиваться, чтобы эти затраты производились с наибольшей экономической эффективностью.

Эффективность производства – это соотношение, соизмерение результата (эффекта) деятельности человека (производственный, хозяйственный) для достижения необходимого конечного результата с затраченными ресурсами (трудовыми, финансовыми, материальными и др.) на его достижение. Так как эффект может быть экономическим (прирост продукции, прибыли и т.п.) и социальным (улучшение условий труда, сохранность окружающей среды и здоровья человека и др.), то выделяется экономическая и социальная эффективность.

Таким образом, экономическая эффективность как достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции занимает важное место в системе хозяйственного механизма, подтверждает целесообразность создания новых предприятий по совершенствованию производства,

труда и управления. Экономическая эффективность определяется на всех уровнях экономики.

Ее размер должен обязательно отражать экономический эффект или ущерб. Переход к рыночным отношениям усиливает воздействие на повышение экономической эффективности различных расчетов и стимулов, в т.ч. экономические нормативы, спрос и предложение, цены, кредит и др.

Социальная эффективность как соответствие результатов ПХД социальным целям общества выражают степень удовлетворения всей совокупности потребностей. В зарубежной экономической литературе для характеристики социально-экономической эффективности на уровне общества используется понятие «Парето-эффективность». Итальянский экономист и социолог В. Парето определил эффективность как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывает ухудшения положения хотя бы одного человека но ухудшают положение всех членов общества.

Экономическая и социальная эффективность взаимосвязаны, взаимозависимы и взаимообусловлены. Рост экономической эффективности является основой достижения высоких результатов. В свою очередь без социальных достижений невозможно решение экономических задач. Степень разрешенности социальных проблем (отношение к труду, моральный климат и др.), как правило оказывают определяющие воздействие по динамику экономической эффективности производства.

Для характеристики эффективности производства применяется система показателей: производительность труда, качество продукции общественным потребностям, фондоотдача, фондоемкость, материалоемкость, выпуск экономически чистой продукции. Каждый из этих показателей имеет свое конкретное выражение на микро- и макро уровне.

Социальные результаты выражаются следующими показателями: повышение уровня жизни – рост труда, реальных доходов, обеспечение жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников, свободное время и эффективность его использования; условия труда - сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения; состояние экологии и влияние производства на экономическую обстановку в стране и регионе.

При оценке эффективности важное место занимает критерий как признак, на основании которого производится оценка, определение чего-либо; показатель количественно выражающий меру (предельный уровень) чего-либо. Основным критерием эффективности производства является достижение максимальных результатов при минимуме затрат.

2.5. Производство и ресурсы. Виды ресурсов. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Закон возрастания вмененных издержек

Любое производство осуществляется при условии потребления производственных, экономических ресурсов называемых иногда факторами производства. Однако следует разделить эти понятия. Ресурсы – это потенциальные природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство. Факторы производства – это экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы. Таким образом, ресурсы производства – более широкое понятие, чем факторы производства, т.е. факторы производства – это производящие ресурсы. В экономической теории под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства. Так как факторы многочисленны, то возникает необходимость в их группировке и классификации.

Если марксистская теория в качестве факторов производства выделяет рабочую силу, средства труда и предметы труда, то с точки зрения неоклассической экономической теории ресурсы (факторы производства) подразделяются на материальные и человеческие. В свете данной концепции выделяют следующие ресурсы: труд, земля, капитал. Труд представляет собой деятельность человека, направленную на изготовление благ и оказание услуг. Земля – естественный фактор природы, который используется в производственном процессе. Этот фактор включает пахотные земли, водные ресурсы, месторождения полезных ископаемых, территории для постройки жилья, соцкультбыта дорог и т.д., т.е. земля в широком смысле означает все используемые в производстве естественные ресурсы. Капитал как фактор производства представляет собой материальные и финансовые ресурсы, т.е. денежные активы, акции, оборудование, здания и сооружения, транспорт, средства связи, сырье и др. В современных условиях также к факторам производства относят предпринимательские способности, науку, информацию.

Факторы производства всегда ограничены по отношению к потребностям. Эта ограниченность может быть абсолютной (используемые ресурсы вообще невозможно увеличить) и относительной (ресурсы можно увеличить, но в меньшей степени по сравнению с ростом потребностей). Первая предполагает недостаточность ресурсов для удовлетворения всех потребностей, вторая – недостаточность ресурсов для решения локальных задач.

«Любая работа требует затрат ресурсов, чем больше мы их тратим на достижение одной цели, тем меньше их остается для другой» (Ч. Хитч). Ограниченность ресурсов, с помощью которых осуществляется процесс производства различных товаров, вынуждает делать выбор между ними.

Таким образом, следует принимать решение о том, какие товары и услуги необходимо производить и от производства которых придется отказаться. Производственные возможности представляют собой наибольший объем выпуска продукции, который может быть достигнут при полном использовании

доступных ресурсов. Так как обычно производственных возможностей экономики недостаточно для полного удовлетворения всех потребностей, то приходится выбрать соответствующий вариант потребностей, подлежащих удовлетворению. Затем из всех вариантов использования производственных факторов выбирается наиболее предпочтительный, оптимальный.

Вследствие ограниченности ресурсов проявляется ограниченность выпуска продукции. Например, если все ресурсы направить в производство средств производства, то общество останется без предметов потребления. Напротив, увеличение производства предметов потребления поставит общество перед фактом уменьшения выпуска средств производства. Другим словом, всякое увеличение производства продукта А потребует переключения части ресурсов с производства продукта В. Таким образом, в экономике действует закон замещения или альтернативного выбора согласно которому расширение производства одних благ объективно ограничивает возможности выпуска других благ.

При этом количество других продуктов от которых следует отказаться или которыми надо пожертвовать, чтобы получить дополнительный объем необходимого продукта, называется вмененными издержками производства этого продукта. В приведенном выше примере количество средств производства, от которых приходится отказаться, чтобы получить дополнительное количество предметов потребления, являются вмененными или альтернативными издержками. Существует закон возрастания вмененных (альтернативных) издержек, экономический смысл которого заключается в том, что для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится расплачиваться потерей все возрастающего количества других товаров. Это происходит вследствие того, что первоначально, при переходе к новой структуре производства еще существует возможность выбора тех ресурсов, производительность которых при производстве товара В выше по сравнению с их производительностью при изготовлении товара А. Однако по мере дальнейшего увеличения производства предметов потребления таких ресурсов становится все меньше. Настоятельно требуется использовать во все возрастающем количестве также те ресурсы, производительность которых при изготовлении средств производства выше нежели предметов потребления. Все это способствует интенсивному уменьшению объема выпуска средств производства.

Таким образом, полностью используя доступные ресурсы, экономика может увеличить производство любого блага, только отказываясь от другого. Проблема выбора в экономике предполагает постановку и решение в комплексе вопросов:

1. Что производить? Имеется ввиду формирование решения, какие из возможных товаров и услуг должны производиться в определенный период времени. Общество в отличие от отдельного субъекта (который может решить данный вопрос различными путями, например, купить, обменять на другие товары, произвести их самостоятельно и т.д.), должно четко определить, от чего можно вообще отказаться с получением чего подождать, и что надо иметь немедленно.

2. Каким образом, т.е. как это сделать? Это значит ответить на вопрос, с использованием какой именно технологии, при какой комбинации ресурсов это сделать.

3. Для кого производить? Ответ сводится к тому, кто будет получать произведенные товары и услуги, оплачивать их и т.д.

ТЕМА 3. СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОБЩЕСТВА

3.1. Правовые формы отношений собственности.

3.1.1. Первобытнообщинная собственность.

3.1.2. Отделение государственно-правового нормирования собственности.

3.1.3. Типичные правовые формы собственности.

3.1.4. Основные правомочия собственника.

3.2. Экономические принципы отношений собственности.

3.2.1. Эффект хозяйского отношения к имуществу.

3.2.2. Хозяйственный учет и его формы.

3.2.3. Организационные начала применения средств производства на предприятии.

3.2.4. Воспроизводственный принцип ведения хозяйства.

3.3. Экономическая система общества и ее типы.

В семантическом смысле понятие "собственность" имеет два значения: 1) имущество, принадлежащее кому-нибудь; 2) принадлежность имущества кому-нибудь. Оба эти значения указывают на наличие внутренне присущей связи между имуществом и его принадлежностью. Вместе с тем очевидно, что при перестановке слов "имущество" и "принадлежность" существенно изменяется значение собственности.

Если отношения между людьми по поводу вещей, т.е. имущества, воспринимаются как принадлежность, то само имущество может быть представлено в качестве "носителя" этих отношений. Однако на практике отношения принадлежности, или присвоения, устанавливаются с помощью правовых норм, регулирующих хозяйственную жизнь общества. Поэтому необходимо представить отношения собственности в юридических формах. Но здесь возникает проблема выявления экономических форм отношений между хозяйственными субъектами по поводу имущества; как "носителя" отношений.

Суть названной проблемы заключается в том, что предстоит выяснить: а) на какой стороне – отношения принадлежности или имущество, как "носитель" отношений – находятся в основном экономические формы отношений собственности; б) достаточно ли этих экономических форм для того, чтобы представить в целом экономическую систему общества.

В целях решения данной проблемы воспользуемся методологическим советом Г. Гегеля: хочешь знать теорию предмета – изучай его историю.

3.1. Правовые формы отношений собственности

3.1.1. Первобытнообщинная собственность

Исторически первая форма собственности возникает в связи с изготовлением орудий труда, когда последние могли уже накапливаться и образовывать некоторое имущество. Но каким образом осуществлялось присвоение имущества в первобытном стаде, объединявшем древнейших людей, - об этом невозможно судить на основе найденного примитива, например, чокеров, рубил, т.е. грубо обработанных камней.

Только в период позднего палеолита (40 - 14 тысяч лет назад) очевидной становится принадлежность отдельного человека конкретному роду по признакам кровнородственной связи. Данную принадлежность осознавали сами люди, жившие в условиях матриархата. Она является фактическим началом отношений собственности, так как и сегодня такие отношения осуществляются не иначе как при условии принадлежности субъекта собственности конкретному обществу, стране.

О непосредственном восприятии собственности в те времена известно, что роду принадлежали все средства труда, которые применялись каждым его представителем. Эта принадлежность фиксировалась обычаями, которые знали все члены рода и безусловно им подчинялись. Если кто-то нарушал данные обычаи, то ему приходилось отвечать перед всем родом. Последний выступал гарантом и защитником своих обычаев и традиций - по поводу брачных, тотемных, имущественных и других отношений.

Слово "обычай" означает общепринятый порядок, традиционно установившиеся правила общественного поведения. Для раскрытия содержания того или иного обычая требуется применить ряд более конкретных понятий. Поэтому первобытнообщинную собственность можно представить двояким образом: как совокупность обычаев по поводу принадлежности имущества – в узком смысле, как совокупность более широкого круга понятий, характеризовавших хозяйственную деятельность людей путем фактического применения имущества - в широком смысле. Такой подход правомерен и необходим с точки зрения последующего исторического развития отношений собственности.

3.1.2. Отделение государственно-правового нормирования собственности

В эпоху исторического перехода от первобытнообщинной собственности к формам собственности, присущим классовому обществу, начинается "расхождение" двух сторон собственности - правовая и хозяйственная, - которое приводит к их четкому оформлению. С одной стороны, формируется государственность и правовое сознание граждан по поводу собственности на имущество и на землю. Отношения собственности регулируются уже на основе государственных правовых актов - например, законы Хаммурапи в Древней Вавилонии. Эти нормы приходят на смену многовековым обычаям по поводу имущества и полностью их вытесняют. Однако в правовых нормах собственности применяется и

развивается понятийный (логический) аппарат, генетически связанный с обычаями.

С другой стороны, примерно аналогичным образом развивается специфическая совокупность понятий, которую впервые Ксенофонт назовет экономикой, что в переводе означает домоводство, или домострой. Здесь характерен иной подход к имуществу, принадлежащему кому-нибудь. Методологически он призван систематизировать правила ведения домашнего хозяйства.

Процитируем слова Ксенофонта, использовавшего стиль Сократа, в своем знаменитом "Домострое". Он писал: "Итак, - сказал Сократ, - мы решили, что 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 называли то, что полезно ему в жизни, а полезное, как мы нашли, - это все, чем человек имеет пользоваться".¹

Заметим, что Ксенофонт не упоминает даже о правовом аспекте собственности, зная о них, но полагая излишним применять его в науке о домоводстве. Напротив, его современник Платон, использовавший также стиль Сократа, в своих работах о государстве проявляет интерес главным образом к правовой стороне собственности.

Правовые аспекты собственности закрепляются функционально за государством. Не случайно В.И. Ленин писал о том, что право есть ничто без аппарата, способного принуждать к соблюдению норм права. Сила государственного аппарата отождествляется с полицией, судом, армией и т.д. Руководители подразделений этого аппарата получают власть, т.е. способность, возможность применять государственную силу в конкретных ситуациях, оцениваемых с точки зрения определенной политики.

Государство устанавливает определенный порядок в отношениях собственности посредством юридических законов, а затем поддерживает данный порядок с помощью органов исполнительной власти. Следовательно, государство способно изменять установившиеся отношения собственности. Тем самым оно может модифицировать и различные хозяйственные уклады, причем самым радикальным образом. Подобные преобразования имели место, например, в многоукладной экономике СССР в период НЭПа.

3.1.3. Типичные правовые формы собственности

Со времен Аристотеля в экономической теории различают два типа собственности - общая и частная. Так, в работе "Политика" Аристотель рассматривает вопрос о том, какая из этих обобщенных форм собственности является более значимой для прогрессивного развития общества. Он приходит к вполне современному выводу: "Немалые преимущества имеет поэтому тот способ пользования собственностью, который принят теперь: он совмещает в себе хорошие стороны обоих способов, которые я имею ввиду, именно общей собственности и собственности частной".²

Обратим внимание на исторический момент, отмечаемый Аристотелем. Впервые в Древней Греции признается общественное значение частной собственности. Ранее, на протяжении первых тысячелетий существования государства - от возникновения протогосударств на Востоке (VIII - VII тысячелетия до н.э.) до становления античной Греции (вторая треть I тысячелетия до н.э.) - признавался лишь неоспоримый приоритет государственной собственности на землю. Сегодня этот период развития отношений собственности принято рассматривать, по словам К. Маркса, как азиатский способ производства.

Для последнего характерны две специфические особенности. Во-первых, здесь земля одновременно принадлежала крестьянину, который обрабатывал ее, общине в целом (от имени ее выступал старейшина, который распределял угоды), региональному администратору и верховному собственнику.³ Во-вторых, здесь каждый в соответствии с долей своей власти, получал долю дохода с количества земли. Фактически здесь существовал феномен "собственности-власти", которому соответствовало другое совпадение: "рента-налог".

С учетом этих особенностей экономическая база азиатского способа производства - земледельческая община - рассматривается как община восточного типа. Известно, что данный тип общины уступил место частновладельческой общине в ее античной и германской форме, т.е. в Западной Европе. Лишь в Восточной Европе и в ряде стран Азии восточная земледельческая община сохранялась в измененном виде вплоть до начала XX века⁴.

В настоящее время экономическое развитие большинства стран мира базируется на промышленном производстве. Этому последнему свойственны процессы развивавшегося общественного разделения труда. К ним приспосабливается государственно-правовое нормирование отношений собственности - прежде всего на ресурсы и на факторы производства. Отсюда вытекает ныне существующее многообразие форм собственности, которое модифицируется законодательным путем и которое рассматривается при этом с позиций двух основных типов - общественная и частная собственность.

Два типа собственности - два полюса, два подхода к хозяйственной деятельности на территории страны. Возьмем общественной тип собственности. Здесь прерогативой обладает государство, исключительное право государственной собственности распространяется на всю территорию страны. Это право защищается силой всего государственного аппарата и реализуется посредством функций структурных подразделений государства.

Хозяйственные функции государства конкретизируются при рассмотрении административно-территориального деления страны. Здесь выявляются административные субъекты хозяйствования - в лице администраций областей, районов и т.п.

Особое место в системе государственного хозяйствования занимают населенные пункты - прежде всего города. Они представляют собой промышленные, торговые и культурные центры, требующие единства в деле осуществления административных и хозяйственных функций. Здесь происходит муниципализация, т.е. передача государством права собственности (на землю, строения и

т.д.) органам местного самоуправления. Следовательно, образуется муниципальная собственность, как разновидность общественной (государственной) собственности.

Еще одна совокупность административных субъектов государственного хозяйствования обособляется на уровне предприятий — промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и т.д. Речь идет о фактическом обособлении многообразных процессов производства, в которых применяются ресурсы с целью удовлетворения потребностей людей. Эти процессы требуют осуществления всех хозяйственных рассматриваемых функций, как со стороны применения ресурсов, так и со стороны удовлетворения потребностей. Но главное - здесь требуется сбалансированность или пропорциональность между названными сторонами хозяйственной жизни общества.

Отметим, что в условиях непрерывно развивающегося общественного разделения труда проблема пропорциональности между производством и потреблением решается только при системном подходе. При этом возникает специфический вопрос о классификации или типизации экономических систем, требующий специального рассмотрения — см. вопрос 3.3.

Экономическая обособленность хозяйственного субъекта является лишь иным выражением права собственности на имущество, имеющееся в хозяйстве, как объекте хозяйственной деятельности. Наиболее полной, доведенной до логического завершения формой этой хозяйственной обособленности предстает право частной собственности. Если частное право на хозяйственную деятельность признается со стороны государства, то оно закрепляется: в законодательных актах о собственности и поддерживается всеми институтами исполнительной власти. Вследствие данного признания возникает и развивается то многообразие видов собственности, которое соответствует объективно развивающемуся общественному разделению труда.

Важно понять, что многообразие форм собственности - система подвигов, подразделений внутри двух рассматриваемых типов собственности. Данная система имеет внутреннее единство, которое следует трактовать как пропорциональность многообразных форм собственности и в котором главная связующая пропорция устанавливается между двумя типами собственности, общественная и частная. Причем более высокой способностью к генерированию новых подвигов собственности обладает именно частное право на хозяйственную деятельность. Эту способность принято сводить к трем формам частной собственности, представленным в табл. 3.1.

Таблица 3.1

**Классификация форм собственности, соответствующих
частному праву на хозяйственную деятельность**

Форма собственности	Классифицирующие признаки	
	По характеру труда (и типичный вид хозяйства)	По субъекту хозяйствования
1. Непосредственно частная	1.1. Индивидуальный труд – например, в крестьянском хозяйстве 1.2. Наемный труд – на частной фабрике	Физическое лицо Физическое или юридическое лицо
2. Коллективно-частная	2.1. Кооперация индивидуального труда – в товариществе по совместной обработке земли 2.2. Наемный труд – в партнерстве предпринимательского типа	Юридическое лицо Юридическое лицо
3. Совместно-частная	3. Наемный труд: а) в акционерном обществе б) на совместном предприятии (с участием иностранного капитала или с участием государственного акционера)	Юридическое лицо Юридическое лицо

Анализируя структуру форм частной собственности, обратим внимание на проявляющуюся здесь тенденцию к усилению общественного характера труда, а значит - производства и всей частнохозяйственной деятельности. Эта тенденция выражается в приоритетах наемного труда, распространяющихся и на функции субъектов хозяйствования, которые осуществляются юридическими лицами. Последние отличаются от административных субъектов, представляющих государственную и муниципальную собственность, - прежде всего более высокой степенью заинтересованности в эффективной хозяйственной деятельности.

На практике процессы реализации частнохозяйственной заинтересованности носят всегда специфический характер, проявляющийся в особенностях поведения, деятельности каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования, будь то физическое или юридическое лицо. На этом практическом основании развивается действительное многообразие видов частной собственности.

Следовательно, с помощью типичных форм собственности дается лишь обобщенное представление о дифференциации права на самостоятельную хозяйственную деятельность.

3.1.4. Основные правомочия собственника

Несмотря на различия форм собственности, предполагается, что все они одинаковы в чем-то. Для любого хозяйственного субъекта право собственности

предоставляет, на первый взгляд, полную возможность (свобода и равенство!) применить имущество по своему усмотрению.

Однако в сфере реальных отношений, складывающихся между хозяйственными субъектами, постоянно возникают и предъявляются претензии собственников друг к другу. Например, речь может идти о заявлении кредитора, покупателя, заказчика, клиента об обнаруженном им недостатке в полученном товаре или в выполненной работе. Эти претензии рассматриваются обычно в юридическом (лат. *juridicus* – судебный) порядке.

Благодаря практике судопроизводства по гражданскому праву и хозяйственному праву происходят детализация и систематизация правомочных действий собственников. Путем детализации учитываются, формулируются специфические различия в правомочиях, присущие той или иной форме собственности. Посредством систематизации определяются основные полномочия, типичные для всех форм собственности. Эти основные полномочия, характерные для любого собственника, представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Основные полномочия собственника

Наименование полномочия	Содержание полномочия	
	Трактовка действий	Ограничение действий
1. Владение	Фактическое обладание вещью, позволяющее оказывать на нее физическое воздействие (перемещать, разбивать и т.д.)	Противозаконным будет отчуждение вещи посторонним лицом, например, в случае находки ее или кражи
2. Распоряжение	Право определить судьбу вещи, имущества (передать другому лицу в собственность, во временное пользование, на хранение, переработку и т.д.)	В случае, предусмотренных законом, распоряжение осуществляется другими лицами – например, судебным исполнителем – вопреки желанию собственника
3. Пользование	Реализация субъектов права полезных свойств вещи, имущества	Запрещается использование имущества во вред интересам других лиц или общества в целом

Совокупность действий, предусмотренных в основных полномочиях, - владение, распоряжение и пользование, - является необходимым правовым основанием для ведения самостоятельной хозяйственной деятельности. Достаточность этого основания обеспечивается с помощью дополнительных правомочий: например, право наследования - для форм частной собственности, долговое право – для регулирования отношений между всеми хозяйственным субъектами в сфере обращения товаров, услуг и денег.

В экономической теории принято рассматривать лишь основные правомочия собственника. Причем нередко само полномочие трактуется как "сторона" или "характерная черта" собственности. Однако процессы развития современной хозяйственной практики объективно подталкивают экономическую теорию к принятию для рассмотрения не только основных, но и дополнительных полномочий собственников. Ведь трудно обойти вниманием "право на доход", которое связано с приобретением ценных бумаг и, следовательно, с инвестиционными процессами в экономике, или "право управления", связанное с применением труда менеджеров и т.д.

Не случайно поэтому в больших, более подробных курсах экономической теории рассматривается так называемый "пучок прав" собственности. Мысленно он может быть представлен как полный перечень правомочий абстрактного собственника. Для конкретного собственника определяется уже более узкий "пучок прав", с учетом особенностей применяемого имущества, или ресурса данного вида. В обоих этих случаях осуществляется с очевидностью чисто правовой, юридический подход к рассмотрению отношений собственности. Но для экономической теории важно лишь оттолкнуться от правомочий, предусмотренных законом о собственности. Необходимо идти дальше - к своему предмету исследования в сфере отношений между собственниками тех же ресурсов, факторов производства и т.д.

Мысленно представим, что все собственники начинают осуществлять свою деятельность в соответствии с имеющимися у них правомочиями. Постепенно отношения между ними нормализуются, т.е. осуществляются уже без претензий друг к другу. Государственная сила - исполнительная власть, судопроизводство и т.д. - вмешивается в эти отношения все реже и реже. Правовые отношения отодвигаются как бы на второй план экономической действительности. Вот тогда сквозь внешнюю правовую, юридическую оболочку собственности начинает проглядывать внутреннее экономическое содержание (внутренняя форма) собственности под общим названием "хозяйствование". Речь идет о хозяйственной деятельности субъектов права собственности и экономических отношениях между ними.

3.2. Экономические принципы отношений собственности

3.2.1. Эффект хозяйского отношения к имуществу

При наличии юридически оформленного права собственности на определенное имущество для человека свойственно проявлять хозяйское отношение или так называемое "чувство хозяина". Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить поведение работника и поведение хозяина на частном предприятии.

Если по окончании рабочего дня работник может позволить себе забыть о работе и повеселиться – и вообще может уволиться, – то хозяину невозможно полностью отвлечься от своих обязанностей. Во-первых, он не может так просто покинуть свое хозяйство вследствие права собственности, как источника своего дохода. Во-вторых, он размышляет и действует по поводу всего вос-

производственного процесса на предприятии. При этом он вступает и в отношения с другими лицами по тому же поводу, но для него главное – его собственная, непрерывная и рациональная забота о порядке в хозяйстве, на предприятии.

Это очень дельное, основательное слово – хозяйственный порядок. По сути за ним стоит пропорциональность воспроизводственного процесса на предприятии, в хозяйстве. Если все дела в хозяйстве упорядочены, то радуется душа человеческая, хозяйственная!

Вместе с тем "чувство хозяина" проявляется всегда в пределах самого хозяйства. Вокруг хозяйства возникает как бы "забор", ограждающий внутрихозяйственную деятельность в прямом и переносном смысле. За ним скрывается много интересного и полезного опыта, потому что любое хозяйство – неповторимое явление. Но разумеется, в действиях всех хозяйственных субъектов имеются и общие черты, присущие хозяйственной практике в целом.

Значение многообразия видов хозяйств и способов хозяйствования состоит как раз в том, что посредством этого многообразия происходит эволюционный отбор наиболее эффективных, прогрессивных хозяйственных форм. Такой отбор осуществляется эмпирически – в процессе исторической практики людей. Но по мере развития экономической науки усиливаются также возможности логического обоснования необходимости перехода от старых форм хозяйствования к новым, т.е. предпочтительного развития последних. От старых форм остаются, в конечном счете, лишь некоторые общие принципы хозяйствования, имеющие непреходящую ценность и выражающие преемственность хозяйственной практики людей.

Для того чтобы представить общие принципы хозяйствования, т.е. хозяйского отношения к имуществу, необходимо мысленно отвлечься от правовых форм собственности полностью. Значит, далее речь идет о принципиальных моментах в хозяйственной деятельности предприятия вообще, независимо от типа собственности – государственная или частная.

3.2.2. Хозяйственный учет и его формы

На любом предприятии главное имущество составляют средства производства. Они применяются с целью производства определенного вида продукции. Значит, начало хозяйственной деятельности связано здесь с налаживанием соответствующего процесса производства. С очевидностью это обнаруживается на примере предприятия, вводимого в строй действующих по окончании строительно-монтажных работ.

Начинать пуско-наладочные работы следует не иначе, как убедившись предварительно в достаточности всех необходимых средств производства. Степень такой достаточности определяется с различных сторон: количества, качественного состояния и комплектности машин и технологического оборудования, а также наличия запаса сырья и материалов.

Установление наличия и количества подобных элементов, или составляющих производственного процесса, путем подсчетов называется *хозяйственным учетом*. Различные виды этого учета представлены в таблице 3. В дополнение к ней отметим, что обычно на предприятии создаются административно-хозяйственный отдел, бухгалтерия и другие подразделения, непосредственно организующие складской учет, бухгалтерский учет и т.д. Руководители цехов и отделов организуют также оперативный учет. При этом вся учетная информация доводится до сведения руководителю предприятия, и на основе ее принимаются хозяйственные решения.

Таблица 3.3

Виды хозяйственного учета на предприятии

Виды учета	Особенности хозяйственного учета на предприятии	
	Основание	Целевое назначение
1. Складской	Наличие товарно-материальных ценностей на складах	Сохранение запасов и готовой товарной продукции
2. Оперативный	Наблюдение (измерение, взвешивание, счет, фиксация) за параметрами производственно-хозяйственной и технологической деятельности предприятия	Сбор исходных данных (первичная информация) для оперативного управления ходом производства
3. Бухгалтерский	Документальная регистрация всех хозяйственных операций с товарно-материальными и денежными средствами	Сбалансирование (по стоимости) всех рыночных операций предприятия
4. Статистический	Форма обязательной текущей государственной отчетности	Получение обобщенных свободных данных, необходимых для характеристики развития экономики страны

Имущество предприятия находится в движении - изнашивается, заменяется и т.д. Поэтому учетные данные теряют свою достоверность. Действия по учету приходится повторять вновь и вновь, через определенные промежутки времени. Например, не реже одного раза в год бухгалтерия должна проводить инвентаризационный учет. Одновременно он будет выполнять функцию контроля в отношении учетных данных предыдущей инвентаризации.

Любые виды учета выполняют также функции контроля по отношению к своим предыдущим учетным данным. Поэтому об учете как хозяйственном действии нередко говорят словосочетанием "учет и контроль". Даже если контроль не упоминается, то все равно он происходит в момент учета, причем на каждом рабочем месте и в хозяйстве любого вида. Неразрывная взаимосвязь

между учетом и контролем обусловлена природой самого труда. В процессе труда человек непрерывно учитывает изменяющиеся условия своей деятельности, с одной стороны, и контролирует свою деятельность с позиций заданной технологии - с другой. Отсюда следует, что учет и контроль являются элементарными, т.е. первоочередными и повсеместными, хозяйственными действиями.

Значение учета и контроля трудно переоценить. Там, где система учета не поставлена должным образом, не будет и должного хозяйского отношения к имуществу. Не случайно в период зарождения социалистического уклада в СССР к числу первоочередных задач государства относили организацию всенародного учета и контроля за производством и распределением продуктов труда. В этом учете и контроле виделась по словам В.И. Ленина, суть социализма.

В дальнейшем выяснилось, однако, что государство организывает лишь статистический учет, данные которого обобщаются и систематизируются до уровня необходимых макроэкономических показателей. Идея же "всенародного учета и контроля" сводится к организации только "народного контроля", с отрывом от реальных систем учета, вследствие чего учет подменяется эпизодическими и выборочными проверками. Другие виды хозяйственного учета осуществляются, как правило, без участия "посторонних лиц".

Вернемся к нашему примеру с вводом предприятия в строй действующих. Теперь представим, что здесь внесены необходимые коррективы с точки зрения достаточности наличных средств производства. Казалось бы, наступил момент начала производственного процесса. Но осуществить процесс производства возможно лишь посредством соединения рабочей силы со средствами производства.

3.2.3. Организационные начала применения средств производства на предприятии

Предпосылкой соединения любого работника со средствами производства является момент заключения трудового договора. По определению, это - соглашение между работником и предприятием, согласно которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а предприятие обязуется выплачивать работнику зарплату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством, коллективным договором и соглашением сторон.

В экономической теории рассматриваются лишь общие принципы подобных трудовых договоров - наем или трудоустройство рабочей силы на предприятиях. Наем рабочей силы осуществляется частными, акционерными, совместными предприятиями. Наемный труд применяется и на госпредприятиях, получивших право оперативно-хозяйственной самостоятельности. Только на предприятиях, остающихся на бюджетном финансировании, сохраняется трудо-

устройство. Последнее осуществляется на основе штатного расписания и установленного фонда зарплаты.

Представим, что на вводимом в строй действующих предприятии осуществлен уже наем (трудоустройство) всех необходимых работников. Теперь наступает решающий момент реального присвоения средств производства - требуется привести их в движение, т.е. начать процесс производства. Атрибутом этого процесса является разделение труда.

В общественной системе разделения труда принято выделять следующие его виды: общее, частное, единичное. Все эти виды неотделимы от профессионального разделения труда, т.е. специализации работников. Значит, единичное разделение труда, осуществляемое внутри предприятия, всегда выступает в форме той или иной профессии, которой владеет конкретный работник.

Необходимость профессионального разделения труда на предприятии проявляется уже в моменты заключения трудовых договоров. Но здесь она проявляется только в качестве отношений, т.е. структуры рабочих мест по профессиям, эта структура задается пропорциями разделения труда, которые обусловлены, в свою очередь, технологиями. Последние же представлены в системах машин и оборудования, подготовленных во время пуско-наладочных работ, как следует из нашего примера, к началу процесса производства товарной продукции.

Теперь, для того чтобы начался процесс производства, требуются профессионально-определенные действия, деятельность на каждом рабочем месте. Эта деятельность должна быть начата в один и тот же момент времени и далее продолжена как единый, вполне скоординированный, организованный процесс производства. Следовательно, заданные пропорции разделения труда должны быть представлены теперь в организационных формах кооперации труда. Такие формы выявляются при рассмотрении трех процессов: труда, производства и хозяйствования в целом.

Процесс труда характеризуется усилиями людей по непосредственному взаимодействию со средствами производства, так сказать, на рабочих местах. Здесь любая рабочая профессия раскрывается рядом аспектов:

1. Степенью наличных знаний и умений, которая отражается в тарифном разряде и ставке заработной платы;
2. Определенной хозяйственной функцией, выражающейся в самостоятельности действий работника на своем рабочем месте, с одной стороны, и в юридической ответственности за допущенные ошибки и брак в работе - с другой;
3. Способностями творческого характера, что поощряется в различных формах с учетом интересов предприятия.

Какой из названных аспектов профессиональной деятельности на рабочих местах находится в центре внимания в текущий момент времени - это зависит от хозяйственной стратегии и тактики всего предприятия, как юридического лица.

Процесс производства представляет собой взаимодействия между различными группами рабочих, специализированными на выполнении отдельных операций с целью создания общего продукта труда - например, выпуск телевизоров. Такие взаимодействия осуществляются с участием штатных руководителей этих групп - мастер, начальник участка, цеха и др. Среди многообразных функций данных руководителей на первый план выдвигается производственно-организационная деятельность. Она приоритетна с точки зрения их профессиональной подготовки и юридической ответственности за результаты работы соответствующих трудовых коллективов. Руководители производственных подразделений выполняют также хозяйственные функции, связанные с организацией складского и оперативного видов учета, приемом на работу и увольнением работников.

Хозяйствование, как процесс, охватывает процессы труда и производства в их единстве и придает им общую направленность в соответствии с рыночными условиями спроса и предложения продукции данного предприятия. Здесь с очевидностью к чисто техническим и технологическим расчетам добавляются экономические оценки и организация межхозяйственных связей - например, по линиям горизонтальной и вертикальной кооперации в межотраслевом разделении общественного труда.

Осуществление подобных хозяйственных функций связано, как правило, с деятельностью специалистов экономического и юридического профилей. Взаимодействиями их обеспечивается единство (соответствие) между хозяйственной и правовой сторонами собственности на средства производства данного предприятия.

Следует различать хозяйствование в узком и широком смыслах этого слова. В узком смысле оно выражает деятельность административно-хозяйственного персонала предприятия. В широком смысле хозяйствование проявляется в профессиональной деятельности каждого работника предприятия, так как на любом рабочем месте выполняются те или иные организационно-хозяйственные функции, связанные с использованием имущества, принадлежащего предприятию. Именно хозяйственная деятельность, понимаемая в широком смысле слова, объединяет всех субъектов профессионального разделения труда в единую организационную систему – хозяйство.

3.2.4. Воспроизводственный принцип ведения хозяйства

Процесс ведения любого хозяйства характеризуется, прежде всего, непрерывностью, которая обусловлена жизнедеятельностью самих людей, занятых в этом хозяйстве, с помощью его удовлетворяющих свои потребности.

Другая характерная черта ведения хозяйства - возобновляемость имущества, ресурсов, применяемых в конкретном хозяйстве. Необходимость такого возобновления обусловлена известными причинами, типа: износ, порча, истощение и т.д.

Третий постоянный признак ведения хозяйства - стремление (тенденция) к расширению масштабов. Природа данного стремления объясняется с позиций роста числа занятых в хозяйстве или возвышения их потребностей или взаимосвязи того и другого. Но само расширение хозяйства выражается при этом количественным увеличением и качественным обновлением имущества, ресурсов.

Названные атрибуты ведения хозяйства соответствуют категории "воспроизводство", введенной в научный оборот физиократом Ф. Кенэ.

По определению, воспроизводство - непрерывное возобновление производства материальных благ, создаваемых с целью удовлетворения потребностей людей. В этом процессе проявляются и хозяйское отношение к имуществу, и хозяйственный учет, и организационные начала применения средств производства.

Отметим, что весь исторический период, предшествовавший возникновению рыночной экономики, характеризуется как становление хозяйственной деятельности человечества. Это становление распространяется и на отмеченные экономические принципы отношений собственности. То, что всегда рассматривается как постоянная черта ведения хозяйства, - есть непрерывность, возобновляемость и некоторое, на первых порах чрезвычайно медленное, но все-таки расширение масштабов хозяйственной деятельности. Данные атрибуты ведения хозяйства представляют собой исходные и главные характеристики процесса воспроизводства в хозяйствах натурального типа.

Однако в связи с развитием общественного разделения труда происходит специализация хозяйств. Объективно процесс воспроизводства распространяется и на сферу рыночных отношений между такими хозяйствами. В экономической теории воспроизводство рассматривается уже как последовательная система четырех фаз: производство - распределение - обмен - потребление. Прежние главные характеристики воспроизводства отходят на второй план, т.е. воспринимаются как сами собою разумеющиеся. На их место выдвигаются так называемые "приматы":

а) примат рынка, который "невидимой рукой" направляет хозяйственную деятельность людей;

б) примат производства, в котором заключена "самая глубокая тайна" всякого способа ведения общественного хозяйства;

в) примат распределения, ибо "хозяин - тот, кто распределяет".

Дискуссии вокруг названных "приматов" ведут к тому, что во внимание не принимается только настоящий приоритет воспроизводственного подхода, который на практике равнозначен хозяйственному подходу, а в научно-методологическом смысле равнозначен системному подходу в исследованиях экономической действительности.

Принцип воспроизводственного подхода можно сравнить с философской категорией "единство", которое всегда проявляется через "многообразие". Однако многообразие воспроизводственного принципа раскрывается лишь посредством экономических категорий: фазы воспроизводственного процесса, вы-

шеотмеченные атрибуты ведения хозяйства и все остальные понятия, применяемые в практически-хозяйственном обороте и в экономической литературе.

Сущность самого воспроизводственного принципа, как единства, сводится к всеобщей связи между экономическими явлениями и процессами. Более конкретным выражением данной связи является пропорциональность. Речь идет о пропорциональности, заданной общественным разделением труда, проявлявшейся в отношениях между хозяйствами во внутрихозяйственной деятельности, а также отражающейся в правовых формах собственности. Вот почему определить собственность, как экономическую категорию, - «значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений»⁵, имеющих место в конкретно-историческом обществе.

3.3. Экономическая система общества и ее типы

Совокупность отношений между всеми субъектами права собственности, обеспечиваемого одним и тем же государством, называют экономической системой общества.

Объективный характер этих отношений выясняется при рассмотрении структуры экономической системы. Так, с точки зрения многообразия правовых форм собственности в экономической системе могут быть выделены различные хозяйственные уклады. Примером здесь служит многоукладная экономика СССР, по статистическим данным 1922/1923 хозяйственного года.

Иная структура экономической системы обнаруживается при рассмотрении административно-территориального деления страны. В этом случае раскрывается система размещения производительных сил общества, в том числе – предприятия или конкретные виды хозяйств.

Структура экономической системы может быть представлена также в отраслевом разрезе и по сферам – производственная, рыночная, социально-бытовая и др.

Вместе взятые все эти классифицирующие признаки структуры дают представление о сложности экономической системы общества. Не случайно внимание акцентируется, прежде всего, на том, что центральное место в экономической системе занимают отношения собственности. На основе этих отношений определяются типичные виды экономических систем.

Таблица 3.4

Модели экономических систем

Тип системы	Особенности системы		
	Правовые отношения собственности	Отношения между хозяйствами	Экономическая политика
1	2	3	4
1. Традиционная экономика	Преобладают обычаи	Родо - племенные наряду с элементами рынка	Государство поддерживает приоритет рынка

Окончание табл. 3.4.

1	2	3	4
2. Чистый капитализм	Неприкосновенность частной собственности	Свободная конкуренция	Невмешательство государства в экономику
3. Смешанная система	Частный и государственный сектора, в пропорции 4:1	Несовершенная конкуренция	Государственное регулирование экономики
4. Командная экономика	Безусловный приоритет государственной собственности	Плановое разделение ресурсов и продуктов труда	Приоритет государственных интересов

В табл. 3.4 приведены модели экономических систем, предложенные американскими экономистами К.Р. Макконнеллом и С.Л. Брю. Однако в экономической литературе даются и другие классификации экономических систем. Из них наиболее известными являются:

1. Пять общественно-экономических формаций - первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая. Эта типизация экономических систем разработана К. Марксом и Ф. Энгельсом;

2. Пять стадий экономического развития - традиционное общество, переходное общество или период создания условий для сдвига, период сдвига, стадия зрелости, стадия высокого уровня массового потребления. Автором этой концепции является американский экономист У. Ростоу.

Если сравнить между собой три варианта классификации экономических систем, то очевидным становится важный методологический принцип – при любой классификации отводится место (формация, стадия развития, просто – модель) для включения в нее реальной экономической системы конкретной страны. Проиллюстрируем это на примере стран СНГ, или Республики Беларусь.

Согласно марксистской концепции типа экономической системы, наша страна развивалась в коммунистической формации, но в настоящее время совершает поворот (переход) в сторону капиталистической формации.

Исходя из моделей, представленных в таблице 4, экономическая система Республики Беларусь - прежде всего командная экономика, но в которой налаживается уже механизм государственного регулирования, характерный для смешанной системы.

Наконец, с позиции стадий экономического развития характеристика страны соответствует в настоящее время периоду создания условий для сдвига, т.е. переходному обществу, находящемуся на пороге периода сдвига. Как скоро наступит период сдвига, а какова продолжительность данного периода - об этом судят на основании показателей экономического роста, сравнимых с показателями последующей классификационной стадии.

Особенностью переходной экономики Республики Беларусь является, как известно, официальный курс политики, направленной на создание социально

ориентированной рыночной экономики. Именно с этой точки зрения должно рассматриваться реальное положение дел в экономической системе нашего общества.

Используемая литература:

1. Ксенофонт. «Воспоминания о Сократе» М., Наука, 1993. С.215.
2. Аристотель. «Политика»//Собрание сочинений: В 4т. М., 1983. Т.4. с.410.
3. Васильев Л.С. «История Востока»: В 2т. М., 1983. Т.1. с.70.
4. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия В. 4т. М., 1972. Т. 1. С.42.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т.4. с.168.

ТЕМА 4. РЫНОЧНАЯ ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

[4.1. Товарное производство – материальная основа рыночного хозяйства. Условия его возникновения.](#)

[4.2. Товар и его свойства. Величина стоимости товара.](#)

[4.3. Закон стоимости и его роль в развитии производительных сил.](#)

[4.4. Товарное производство и сущность денег. Функции денег.](#)

4.1. Товарное производство – материальная основа рыночного хозяйства.

Условия его возникновения

В рыночном хозяйстве господствует производство товаров. Оно составляет материальную основу рыночного хозяйства. Товарное производство- это такое производство, в котором продукты труда производятся не для собственного потребления, а для обмена. До товарного производства существовали отдельные натуральные хозяйства, в которых продукты труда производились для удовлетворения потребностей людей этих хозяйств без обмена с другими хозяйствами.

Из натурального производства развивается товарное производство. Условиями возникновения товарного производства является общественное разделение труда, с одной стороны, и экономическая обособленность производителей продукции, с другой стороны.

Рыночная форма общественного хозяйства, материальной основой которого является товарное производство, представлена отношениями между товаровладельцами, из которых каждый поочередно выступает то как продавец, то как покупатель.

Товаропроизводители относятся друг к другу, во-первых, как равные к равным. Предполагается, что они находятся в равных условиях труда и, следовательно, в одинаковой экономической взаимозависимости. Один товаровладелец лишь по воле другого может присвоить себе чужой товар, отчуждая свой собственный. Они должны признавать друг в друге частных собственников.

Во-вторых, они, отчуждая друг другу продукты своего труда, фактически работают друг на друга, и существующие между ними трудовые отношения превращают их разрозненный индивидуальный труд в общественный.

В-третьих, общественный характер труда проявляется стихийно, через рынок, через обмен, и выражается в отношении вещей: на товарном рынке противостоят друг другу не отдельные виды труда, а их продукты. Последние вследствие этого приобретают особое свойство – свойство выражать отношения товаропроизводителей.

Товарное производство первоначально развилось как простое товарное производство. На базе его развилось капиталистическое товарное производство. Возникнув и развившись капиталистический способ производства подчиняет себе товарные отношения.

Необходимость общественного разделения труда вытекает из необходимости повышения производительности труда. Разделение труда протекает в следующих формах: специализация, концентрация и кооперирования.

Каждая из этих форм общественного разделения труда имеет свои формы развития. Так, специализация развивается в форме предметной, подетальной и технологической. Если предметная специализация предусматривает выпуск определенной товарной продукции, а подетальная – выпуск определенных деталей и узлов, то технологическая – выполнение определенных технологий. Развитие специализации влечет за собой развитие концентрации и кооперирования производства.

Однако общественного разделения труда еще недостаточно для возникновения товарного производства. Требуется еще возникновение и развитие экономической обособленности производителей продукции, поскольку продавать человек может лишь то, собственником чего он является.

Сегодня у нас в условиях перехода к товарной форме общественного хозяйства требуется создать второе условие возникновения товарного производства – развитие экономической обособленности производителей продукции, так как его в Белоруссии практически не было, хотя существовало и существует общественное разделение труда. Широкое развитие получила специализация, концентрация и кооперирование. Республика специализировалась на выпуске конечной продукции, т.е. особенно развилась предметная специализация.

Для перехода к рыночному хозяйству необходимо развивать не только экономическую обособленность производителей продукции в нашей стране, но и сделать рыночных субъектов разных форм собственности равноправными, создать им условия для входа на рынок и выхода из него, получение необходимой и достоверной информации о рыночной конъюнктуре, защитить рынок от монополизации.

4.2. Товар и его свойства. Величина стоимости товара

Товар – продукт труда, удовлетворяющий какую-либо потребность человека и произведенный не для собственного потребления, а для обмена.

Товар выступает с одной стороны, как потребительная стоимость, с другой как меновая стоимость. Потребительная стоимость означает свойство вещи. Полезность вещи (ее свойство удовлетворять человеческую потребность того или иного рода) делает ее потребительной стоимостью. Меновая же стоимость представляется как количественное отношение двух вещей, причем отношение на первый взгляд совершенно случайное, постоянно меняющееся в зависимости от времени и места.

Потребительная стоимость образует вещественное содержание богатства, каково бы ни была его общественная форма. Меновая стоимость возможна лишь в товарном хозяйстве, в хозяйстве, где производят не для собственного потребления, а для обмена.

Потребительная стоимость товара создается конкретным трудом.

Конкретный труд характеризуется следующими признаками:

Во-первых, это полезный труд, расходование рабочей силы с определенной целью.

Во-вторых, он производит качественно определенную потребительскую стоимость и противопоставляется другим видам труда, производящим другие потребительские стоимости. Последнее обстоятельство служит основанием для общественного разделения труда, на котором и покоятся, товарообращение и вся система товарного хозяйства.

В-третьих, конкретный труд, не связан ни с какой исторически обусловленной организацией труда. Труд как созидатель потребительных стоимостей, как полезный труд, есть независимое от всех общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость.

В четвертых, конкретный труд может осуществляться лишь в соединении с силами природы и опираясь на них. Поэтому труд не единственный источник производимых им потребительных стоимостей, вещественного богатства. Труд есть отец богатства, земля – его мать.

Как потребительные стоимости товары разнообразны. Потребительная стоимость одного товара не похожа на потребительную стоимость другого товара. Как меновые стоимости товары однородны. Один сорт товара также хорош, как и другой, если равны их меновые стоимости.

Но видеть в стоимостном отношении только пропорцию, в которой приравниваются друг другу определенные количества двух различных сортов товара нельзя. Нельзя забывать, что различные вещи становятся количественно сравнимыми лишь после того, как они сведены к одному и тому же единству.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Меновая стоимость как количественное отношение означает равенство и, следовательно, однородность сравниваться могут только однородные величины).
2. Товары как вещи не равны, и обнаруженное в меновом отношении равенство относится к ним лишь как к продуктам труда. Как меновые стоимости товары являются лишь продуктами труда.

3. Но равенство товаров как продуктов труда означает и равенство самого труда, т.е. сведение всех видов труда к одинаковому человеческому труду, к абстрактному человеческому труду, к человеческому труду вообще.
4. Меновые стоимости представляют собой теперь лишь выражение того, что в их производстве затрачена человеческая рабочая сила, накоплен человеческий труд.
5. Товары являются потребительными стоимостями потому, что они имеют стоимость (в них накоплен человеческий труд вообще).

Однородность товаров проявляемая ими при обмене, выражает лишь их однородность как продуктов труда и, следовательно, однородность самого труда. И, наоборот, товары представляются как продукты одинакового человеческого труда и как таковые являются стоимостями. Стоимость товара объясняется воплощенным в товаре абстрактным трудом.

Абстрактный труд характеризуется и как затрата человеческой рабочей силы безотносительно к форме этой затраты и как физиологическая однородность разных видов труда. Абстрактный труд выражают одинаковость и единство труда всех товаропроизводителей: труд каждого из них хотя и является частным, индивидуальным, но в стоимости он выражается как частица всего общественного (в обществе товаропроизводителей) труда в целом.

Как же измерить величину стоимости товара? Ответ может быть лишь следующим. Если стоимость есть вещественное выражение абстрактного труда, то она измеряется количеством этого труда.

Количество труда, определяющее величину стоимости, может быть взято лишь как общественно необходимое, потому что количество труда относится к абстрактному труду, выражающему труд отдельных товаропроизводителей, как часть всего общественного труда. Индивидуальный труд может включиться в совокупный общественный труд, стать его частицей лишь как общественно необходимый труд.

Категория общественно необходимый труд есть производная от категории абстрактного труда. Общественно необходимый труд характеризует абстрактный труд со стороны его величины.

Определение понятия общественно необходимого труда наиболее общо выражается в понятии общественно необходимого рабочего времени. Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

На величину стоимости товара влияет производительность и интенсивность труда. Чтобы пояснить как это происходит приведем следующий пример. Положим производительность труда выросла в два раза при неизменной его интенсивности. В этом случае количество продукции, выпускаемой за рабочий день увеличиться в два раза, а стоимость единицы продукции уменьшится в два раза, стоимость всей продукции не измениться. Если интенсивность труда возрастет в два раза при неизменной его производительности, то количество про-

дукции за рабочий день увеличится в два раза, а стоимость единицы продукции останется неизменной, стоимость же всей продукции возрастет в два раза.

Сложный труд в единицу рабочего времени создает большую стоимость, чем труд простой. Сложный труд означает возведенный в степень или помноженный простой труд, так что меньшее количество сложного труда равняется большому количеству простого.

4.3. Закон стоимости и его роль в развитии производительных сил

Экономический закон стоимости требует, чтобы производство и обмен товаров осуществлялись на основе их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами труда.

Закон стоимости на рынке проявляется как закон цен. Цена товара колеблется вокруг его стоимости под воздействием спроса и предложения.

Закон стоимости в рыночном хозяйстве выполняет следующие функции:

1. Стихийно регулирует распределение труда по сферам общественного производства (регулирует структуру производства, виды продукции в соответствии с общественными потребностями).
2. Способствует развитию производства и увеличению производительности общественного труда.
3. Приводит к дифференциации товаропроизводителей (усиливает и улучшает экономическое положение одних, ухудшает его у других и приводит к банкротству третьих).

Закон стоимости как стихийный регулятор товарного производства проявляется через стихийное колебание цен. На основе колебания цен вокруг стоимости происходит распределение рабочей силы и средств производства между различными отраслями производства в результате чего достигается определенная пропорциональность между всеми частями общественного хозяйства. И хотя эта пропорциональность оказывается на деле весьма неустойчивой и неполной она постоянно существует и, следовательно, делает возможным нормальное функционирование общественного производства. отклонение цен от стоимости сигнализирует товаропроизводителю о том, производство каких товаров следует расширить, а каких сократить. В противном случае одни товары систематически производились бы в избыточном, а другие – в недостаточном количестве, что сделало бы невозможным само существование товарного производства.

Воздействие закона стоимости на рост производительных сил имеет место ввиду следующего. При производстве каждого вида товаров труд товаропроизводителей, применяющих более совершенную технику, обладает и более высокой производительностью. Их продукция производится с затратами труда более низкими, чем общественно необходимые, а так как продажа товаров осуществляется по цене, которая тяготеет к стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда, то производители, чьи индивидуальные затраты труда являются наименьшими, получают наибольший доход. Те, у кого ин-

индивидуальные затраты труда более высокие, оказываются в невыгодном положении. Это стимулирует снижение товаропроизводителями индивидуальных затрат труда путем введения технических усовершенствований и улучшения организации производства. Стремление каждого из них к такому совершенствованию производства приводит к повышению производительности общественного труда, к постепенному снижению общественно необходимых затрат труда. Так стихийно действующий закон стоимости способствует техническому прогрессу, движет вперед производительные силы общества.

Однако было бы неправильным делать вывод, что по пути технического прогресса успешно продвигаются все товаропроизводители. Многие из них, индивидуальные затраты которых оказались более высокими, чем общественно необходимые, не имеют средств для приобретения новой, более совершенной техники, обеспечивающей повышение производительности их труда. В результате они не только не могут ликвидировать уже имеющееся отставание, но отстают все более. Для них в конце концов наступает момент, когда их индивидуальные затраты труда настолько резко отстанут от значительно снизившихся общественно необходимых, что они оказываются уже неспособными продолжать производство и разоряются. Полное разорение некоторых товаропроизводителей нередко ускоряется значительным снижением рыночных цен на производимую ими продукцию в связи с возникающим время от времени резким превышением предложения над спросом. Если более успевающие товаропроизводители, индивидуальные затраты труда которых более низки, могут выстоять даже при значительном снижении цен по отношению к стоимости, то другие, уже до этого находившиеся в связи с высоким уровнем индивидуальных затрат труда на грани разорения, при таких неблагоприятных рыночных условиях разоряются полностью. Таким образом, на основе закона стоимости, действующего через рыночную конкуренцию, происходит социальное расслоение товаропроизводителей.

4.4. Товарное производство и сущность денег. Функции денег

В условиях матриархата вплоть до обособления купеческой торговли товары обменивались случайным образом по типу бартер. Этот способ известен и поныне. Однако уже первые посредники (купцы) обратили внимание на то, что не следует брать любые товары, надеясь на легкий их обмен на другие вещи. Предпочтение отдается товаром массового спроса. У разных народов – это различные вещи. Все другие товары при этом приравниваются к этим товарам с наибольшим спросом.

Сущность денег раскрывается в их функциях к числу которых относятся:

1. Мера стоимости – это функция выполняется деньгами идеально, т.е. мысленным образом, при любых расчетах, но для выполнения этой функции деньги должны иметь масштаб цен, т.е. известную денежную единицу. Смысл этой функции состоит в том, что денежные единицы заменяют собой один из товаров в меновой пропорции.

2. Средство обращения – эта функция выполняется реальными (наличными) деньгами, т.к. речь идет о конкретных актах купли-продажи. В общем виде такие акты выполняются формулой товарного обращения: Т-Д-Т.

Процесс товарного обмена с участием денег показывает, что деньги выполняют здесь мимолетную роль, т.е. они могут обслуживать множество различных актов купли-продажи товаров. Деньги постоянно находятся в сфере товарного обращения, не выходя со сферы потребления и производства. Это обстоятельство убеждает в том, что для выполнения функции средства обращения не требуются полноценные деньги. Их можно заменить дешевыми монетами и даже бумажными символами стоимости товара. Исторически процесс развития денег показывает постепенную замену полновесных монет – испорченными деньгами, бумажными деньгами и, наконец, электронными деньгами.

3. Деньги как средство платежа – эта функция возникает в связи с реальной практикой продажи товаров в кредит (долг). Здесь в момент продажи товара продавец получает вместо денег долговую расписку (вексель). В таком долговом обязательстве указывается сумма денег, условия возврата, срок, платность (% , надбавка), гарантия. В связи с этой функцией и развиваются кредитные деньги в виде векселей, чеков, банкнот и других заменителей.

4. Деньги как средство накопления (сбережения или образования сокровищ). Эта функция денег основывается на том, что из всех известных товаров наиболее выгодно оставлять в запасе деньги, как товар всеобщего обмена, наибольшей ликвидной способности. При этом цели накопления денег могут быть следующие:

а) сбережение делается на черный день или для покупки дорогих товаров. (Потребительная цель).

б) накопление денег делается с целью дальнейшего использования их в качестве капитала. Для этого требуется сумма денег превышающая личные потребительские расходы. И если остаются в запасе золотые и серебряные деньги, то речь идет об образовании сокровищ, как постоянной ценности. И в этой связи говорят о богатстве.

5. Мировые деньги – это функция выполнялась обычно золотом и серебром, которые имели одинаковую стоимость в любой стране, однако в 1976 г. в связи с решением МВФ функция мировых денег начала осуществляться с помощью плавающих курсов.

Существует несколько теорий объединяющих природу, смысл денег:

1. Механическая теория денег, в которой основной идеей является то, что золото и серебро всегда деньги.
2. Номиналистическая теория денег, возникла в древней Греции. Например Аристотель писал, что монеты возникли по сговору между людьми, т.е. по решению государственных служб. В этой теории утверждается так же, что стоимость денег устанавливается по воле правительства.
3. Коммерческая теория денег, в рамках которой были определены законы денежных обращений.

Количество денег, необходимое для обращения – КД, определяется по формуле

$$КД = \frac{ТЦ}{О},$$

где ТЦ – сумма цен товаров, находящихся в обращении;

О – скорость обращения денежной единицы. Эта формула отражает обращение золотых и серебряных денег.

Формула бумажно-денежных обращений:

$$КД = \frac{ТЦ + П_{л} - К_{р} - ВП_{л}}{О},$$

где К_р – сумма цен товаров проданных в кредит, под вексель.

П_л – сумма цен товаров ранее проданных в кредит, по которым наступил срок платежа.

ВП_л – взаимопласчающиеся платежи.

Формула Фишера

$$MV=PQ,$$

где М – масса денег находящихся в обращении (тоже, что и КД);

V – скорость обращения денег;

P – средняя цена товара;

Q – реальный объем национального производства, т.е. объем товаров на рынке с учетом участия их в сделках.

Данная формула положена в основу монетаризма саморегулирующейся рыночной экономики.

ТЕМА 5. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

[5.1. Рынок как форма функционирования товарного производства. Структура и инфраструктура рынка.](#)

[5.2. Функция спроса и детерминанты спроса. Эластичность спроса.](#)

[5.3. Функция предложения и факторы сдвига линии предложения. Эластичность предложения.](#)

[5.4. Взаимодействие спроса и предложения. Точка равновесия.](#)

[5.5. Модели рыночного равновесия.](#)

5.1. Рынок как форма функционирования товарного производства. Структура и инфраструктура рынка

Товарный обмен послужил средством сведения разных производств в единое целое. В результате обмена самые различные продукты и виды деятельности стали сопоставимыми, сводимыми в единый организм. Когда товарный

обмен становится регулярным, появляется множество экономически обособленных производителей и потребителей, тогда формируется рынок.

Рынком называют место, институт и механизм, которые сводят вместе продавцов и покупателей товаров и услуг.

К числу институтов рынка относятся: фондовые, товарные биржи, снабженческо-сбытовые организации, ярмарки, аукционы, средства транспорта, связи, рекламы.

Основными субъектами рыночных отношений являются продавцы и покупатели, выпускающие в качестве физических и юридических лиц, а также государство.

Выделяется следующая структура рынка:

1) в зависимости от объектов купли-продажи:

- рынок потребительских товаров и услуг;
- финансовый рынок, где продаются ценные бумаги;
- рынок труда;
- рынок земли.

2) в зависимости от субъектов отношений купли-продажи товаров:

- рынок оптовой торговли;
- рынок розничной торговли;
- закупочный рынок.

3) по территориальному признаку рынки делятся:

- местный или локальный;
- региональный внутри страны;
- национальный или внутренний рынок страны;
- региональный в границах группы стран;
- мировой рынок.

4) по механизму функционирования:

- рынок свободной конкуренции;
- монополистической конкуренции;
- олигополистический рынок;
- чистой монополии.

5) по степени насыщенности:

- равновесный;
- дефицитный;
- избыточный.

С учетом основных характерных черт рыночных отношений следует различать:

а) свободный рынок, где происходит свободная конкуренция, регулируемая только экономическими законами;

б) монополизированный рынок, когда условия производства и обмена товаров определяются группой монополий;

в) регулируемый рынок, где активное участие принимает государство.

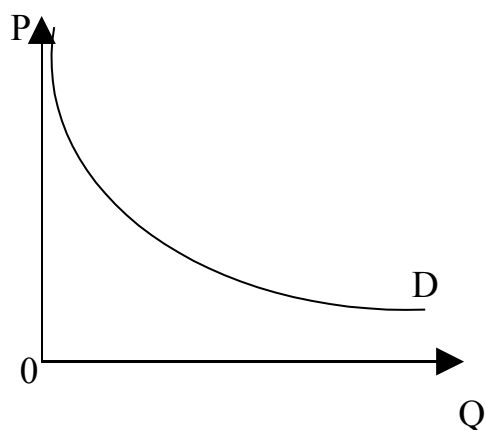
Инфраструктура рынка – это учреждения, фирма, компании всех видов собственности, обеспечивающие взаимодействие между субъектами рыночных отношений. Инфраструктура товарного рынка включает предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, товарные биржи, торговые дома, посреднические фирмы, системы связи, специальные государственные органы регулирования рынка (антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами и др.). Инфраструктура финансового рынка включает всю банковскую систему, фондовые биржи, валютные биржи, брокерские и страховые компании, аудиторские фирмы. Инфраструктура рынка труда включает биржи труда, государственные системы учета спроса на рабочую силу, переподготовки кадров, регулирование миграции и др.

5.2. Функция спроса и детерминанты спроса. Эластичность спроса

Развитие рынка определяется его внутренними законами, которые регулируют отношения между основными элементами рынка: спросом, предложением, ценой, конкуренцией.

Спрос предоставляет собой ту часть потребностей общества, которая обеспечена денежным эквивалентом. Объем спроса – это то количество благ и услуг, которое потребители готовы купить при данной цене в единицу времени. Различают индивидуальный и рыночный спрос. Индивидуальный спрос – спрос конкретного субъекта. Рыночный спрос – спрос всех покупателей на данный товар.

На рынке, при высокой цене и равных иных условиях, приобретается меньшее количество товара, чем при низкой. Это значит, что спрос зависит от цены, т.е. существует обратная связь между ценой и величиной спроса, которую называют законом спроса.



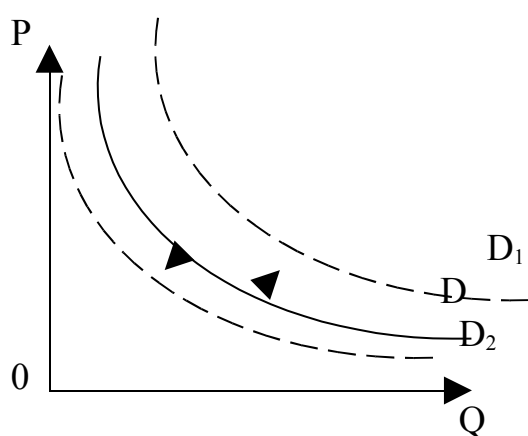
Действие закона спроса обусловлено следующими причинами:

1. здравым смыслом, обычно люди покупают данного продукта больше по низкой цене, чем по высокой;
2. каждый покупатель получает меньше удовлетворения или полезности от каждой дополнительной единицы продукта. В связи с этим потребители

покупают дополнительные единицы продукта только при условии снижения цен;

3. «эффектом дохода» и «эффектом замещения». «Эффект дохода» указывает на то, что при снижении цен на данный товар потребитель имеет возможность увеличить объем его закупок, не отказывая себе в покупке других товаров. «Эффект замещения» выражается в том, что при более низкой цене у потребителя появляется стимул приобрести дешевые товары вместо аналогичных дорогих товаров.

Спрос может изменяться даже тогда, когда цена остается одной и той же. Существует множество неценовых факторов, которые влияют на покупательную способность, спрос. Под их воздействием кривая спроса будет отклоняться вправо, если спрос растет, или влево, если он падает.



Основными неценовыми детерминантами, влияющими на спрос, являются:

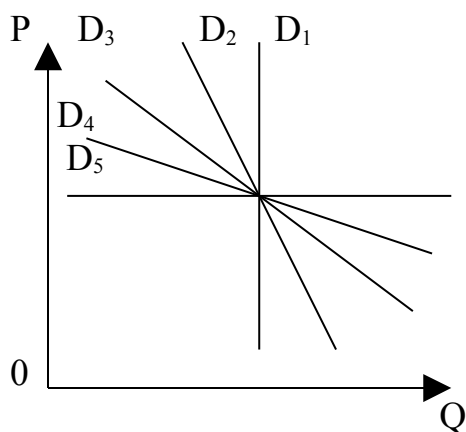
- 1) предпочтения и вкусы потребителей;
- 2) число покупателей на рынке;
- 3) денежные доходы потребителей;
- 4) цены на сопряженные товары;
- 5) ожидание потребителей.

Способность одной экономической переменной величины реагировать на изменение другой рассмотрим на примере эластичности спроса, который зависит прежде всего от цены, дохода, цен на другие товары.

Эластичность спроса по цене отражает то процентное изменение спроса, которое последует после однопроцентного увеличения цены данного товара.

$$E_p = \frac{\Delta \% D}{\Delta \% P}; \quad \text{или} \quad \frac{\Delta Q_d}{Q_d} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q_d P}{\Delta P Q_d}.$$

Рассмотрим варианты эластичности спроса.



D_1 . Совершенно неэластичный спрос. Это один из особых вариантов. $E_p = 0$. Вне зависимости от цены спрос есть величина постоянная. Кривая спроса представлена как строго вертикальная линия. Можно ожидать в этой ситуации изменение цены, объема выручки, но не объема продаж в натуральных единицах.

D_2 . Спрос неэластичный, когда уменьшение цены вызывает некоторый рост продаж, но объем общей выручки все же снижается кривая спроса D_2 минимально отклоняется от кривой D_1 . Коэффициент эластичности $0 < E_p < 1$.

D_3 . Спрос с единичной эластичностью. Обнаруживается тогда, когда изменение цены вызывает абсолютно пропорциональное изменение величины спроса, так что общий доход от продаж остается неизменным. $E_p = 1$.

D_4 . Спрос эластичный, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем сама цена. Поэтому имеет место рост общего дохода от продаж. $E_p > 1$.

D_5 . Спрос совершенно эластичен, когда линия спроса D_5 строго горизонтальна. В этом случае есть только одна цена, другие просто невозможны. При достигнутой цели нет предела для объема спроса. В этих условиях нет возможности точно определить объем спроса.

Можно выделить факторы эластичности спроса по цене:

- 1) наличие товаров-заменителей или товаров-субститутов;
- 2) альтернативность (чем шире возможность использования товара в альтернативных целях, тем выше его эластичность);
- 3) специфика отдельных товаров;
- 4) фактор времени.

Для определения влияния на спрос цен на другие товары находят перекрестную эластичность спроса. На спрос также оказывает влияние доход покупателей, это влияние определяется с помощью эластичности спроса по доходу.

5.3. Функция предложения и факторы сдвига линии предложения.

Эластичность предложения

Совокупность товаров, выносимых на рынок, образует предложение, а назначаемая производителем цена есть «цена предложения».

Если для покупателей от цены зависит величина спроса на товар или услугу, то для производителей цена определяет величину предложения.

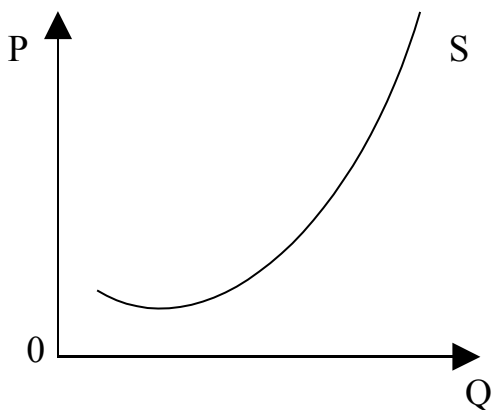
Предложение – это количество товара, которое производители могут и хотят произвести и предложить к продаже на рынке по конкретной цене в течение определенного периода времени.

Как правило, они хотят изготовить и пустить в продажу больше товара по высокой цене, а не по низкой. Производитель в основу своих оценок кладет издержки производства, т.е. то, во что ему обходится выпуск товара.

Прямую зависимость между ценой товара и величиной предложения называют законом предложения.

Как и в отношении спроса, представим понятие предложения в графическом изображении. На вертикальной оси (ординат) откладываем цену, а на горизонтальной (абсцисс) разместим величину предложения.

Каждая точка представляет собой конкретную цену и соответствующее количество товара, которое производитель решит выпустить и продать по этой цене.



Как и спрос, предложение зависит не только от цены, но и от других, неценовых факторов, называемых неценовыми детерминантами предложения. Под их влиянием вся кривая предложения будет отклоняться вправо, если предложение увеличивается, или влево, если предложение сокращается.

Основными неценовыми факторами, влияющими на изменение предложения, являются:

1. Цены на производственные ресурсы;
2. Изменения в технологии производства;
3. Налоги и дотации;
4. Цены на другие товары;
5. Ожидание изменения цен;
6. Число продавцов на рынке.

Реакцию производителей или рынка продавцов на определенные обстоятельства или факторы характеризует показатель эластичности предложения.

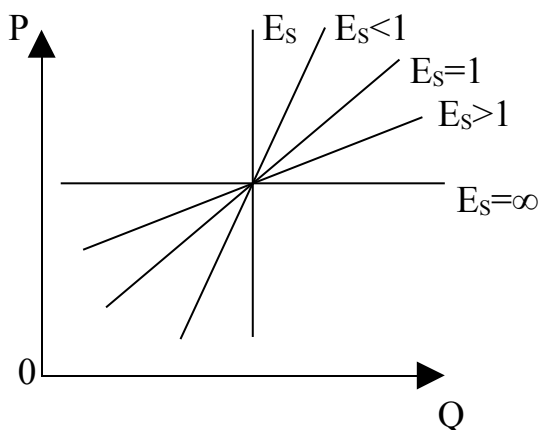
Эластичность предложения по цене (E_s) определяется как отношение процентного изменения величины предлагаемого товара к заданному процентному изменению в цене этого товара.

Формула эластичности предложения по цене совпадает с аналогической формулой для вычисления эластичности спроса по цене с той лишь разницей, что значение отражает теперь величину предложения, а не величину спроса.

Линия предложения S показывают, что параметры цены и предложения изменяются в одном и том же направлении. Поэтому формула E_s имеет положительное значение.

Варианты эластичности предложения по цене.

- если $E_s = 0$, то предложение абсолютно жесткое, нет реакции на цену, объем предложения остается на одном уровне, а уровень цены можно предсказать; линия предложения параллельна оси цен;
- если $E_s < 1$, то предложения жесткое, неэластичное, линия предложения лишь незначительно отклоняется от вертикали; обычно это характерно для рынка скоропортящихся товаров, сезонного продукта;
- если $E_s > 1$, то предложение эластично, что и является наиболее типичным для рынка предложения;
- если $E_s = \infty$, то небольшое изменение цены означает или безграничный прирост предложения или его полное исчезновение, что означает ситуацию абсолютной эластичности; линия предложения S в этом случае параллельна оси Q ;
- если $E_s = 1$, то линия предложения проходит через начало координат. Здесь на любых отрезках эластичность предложения по цене равна 1 и не изменяется.



Среди других факторов, влияющих на эластичность предложения, следует выделить воздействие конкурентов, изменение цен на сырье и оборудование. Возможности предложения во времени непосредственно зависят от мобильности ресурсов.

В кратковременный период для увеличения производства задействуются далеко не всегда высокоэффективные ресурсы. Поэтому не избежать роста затрат или издержек производства, что создает особое дополнительное давление на цену снизу. В длительный период времени включаются менее мобильные, но более специализированные ресурсы (оборудование, сырье, технология), что исключает ряд факторов, вызывающих рост цен по линии «инфляции производства».

5.4. Взаимодействие спроса и предложения. Точка равновесия

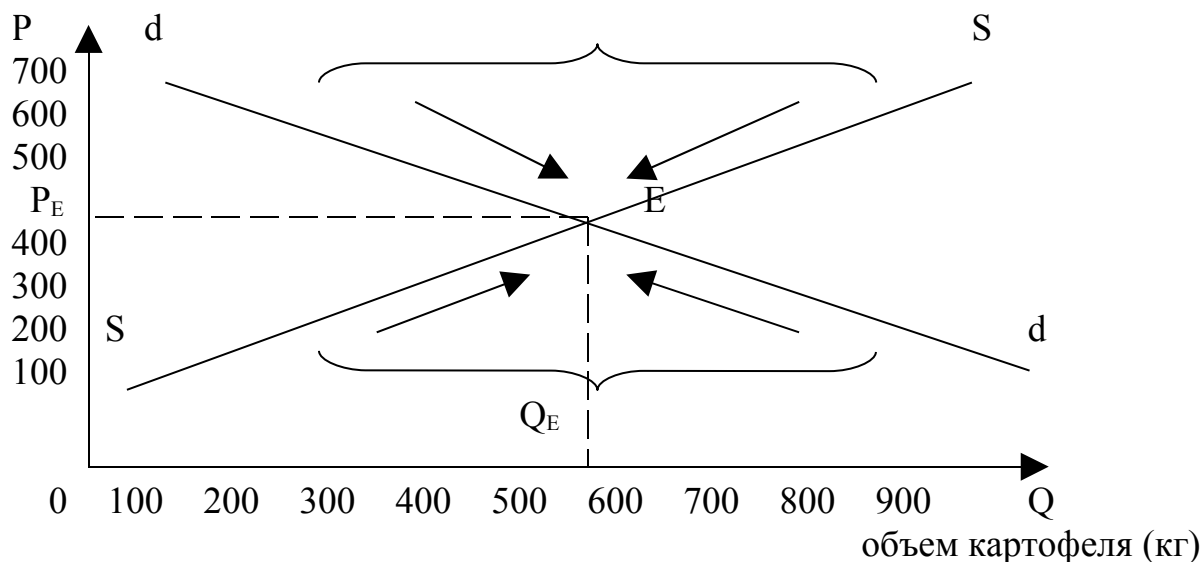
Цены на рынке постоянно находятся в движении, направление которого зависит от соотношения спроса и предложения при существующей в данный момент цене. Однако покупатели стремятся больше приобрести дешевой продукции, а производители – больше выпускать дорогой. Рынок должен обеспечить равновесие их интересов, когда удовлетворены и покупатели, и продавцы. Это компромисс достигается в виде «рыночной цены» товара, по которой действительно продается и покупается.

Цена за 1 кг картофеля, руб.

Цену, при которой величина спроса равна величине предложения, называют равновесной.

Она всегда находится на пересечении кривых спроса и предложения.

Точку равновесия, или значение равновесной цены, рассмотрим на следующем графике:



Точка E пересечения кривой спроса и кривой предложения характеризует равновесную цену (450 руб./кг). Если картофель продавать по цене 400 руб. и ниже, возникает избыточный спрос, или дефицит картофеля. Любой товарный дефицит, нехватка продуктов на рынке, будет толкать производителей к установлению более высокой цены. Поэтому цена товара станет подниматься вверх, к точке равновесия спроса и предложения (E). в этой ситуации производителям будет выгодно больше производить дефицитных товаров в результате чего предложения станет увеличиваться, а спрос уменьшаться до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие.

Однако, если картофель продавать по цене, выше равновесной, тогда весь продукт продан не будет. На рынке возникнет его избыток, а любой избыток, т.е. товарный излишек, влечет за собой снижение цены к точке равновесия E. в данной ситуации производителям будет невыгодно производить избыточный товар, в результате чего предложение станет сокращаться, а спрос повышается

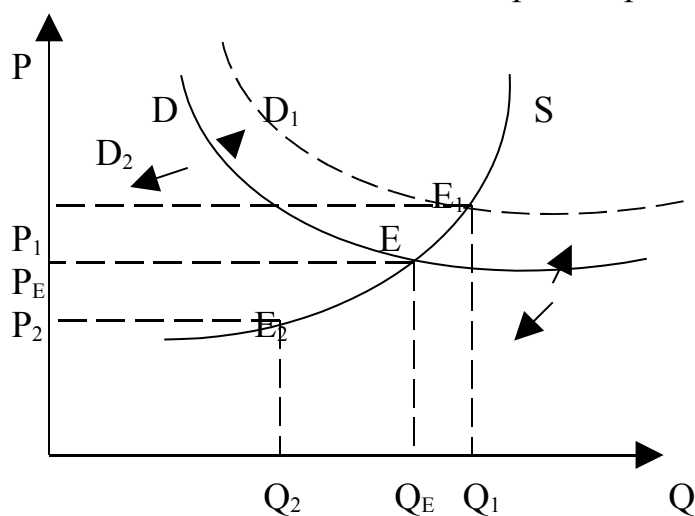
до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие. В конечном итоге установится цена (P_C) – равновесная, по которой будут продаваться товары на рынке.

В отличие от других цен на картофель равновесная цена 450 руб./кг (цифра условная) является сравнительно устойчивой. Во всяком случае, она может держаться до тех пор, пока не сдвинутся кривые спроса и предложения. Если на графике точка цены находится ниже равновесной, цена будет повышаться, а если она превышает равновесный уровень, то можно прогнозировать ее скорое снижение.

Экономить долго спорим о том, что лежит в основе цен, что определяет тот центр вокруг которого происходит их колебание (т.к. проблема стоимости и цены). Некоторые из них полагали, что главным фактором, определяющим ценность, является полезность благ, другие настаивали на том, что в основе цен лежат издержки производства. знаменитый английский экономист А. Маршалл в своей книге писал: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли ценность полезностью или издержками производства и о том, разрезается ли кусок бумаги верхним или нижним лезвием ножниц». Действительно, кривая спроса на товары зависит от его полезности для покупателя, тогда как кривая предложения определяется уровнем издержек. Равновесная цена, вокруг которой колеблются действительные цены, находится в точке пересечения этих кривых.

Итак, рыночное равновесие – это всегда такое состояние рынка, при котором спрос будет равен предложению. Уравновешивающую функцию выполняет цена, на равновесную цену оказывает влияние целый ряд факторов, прежде всего спрос и предложение.

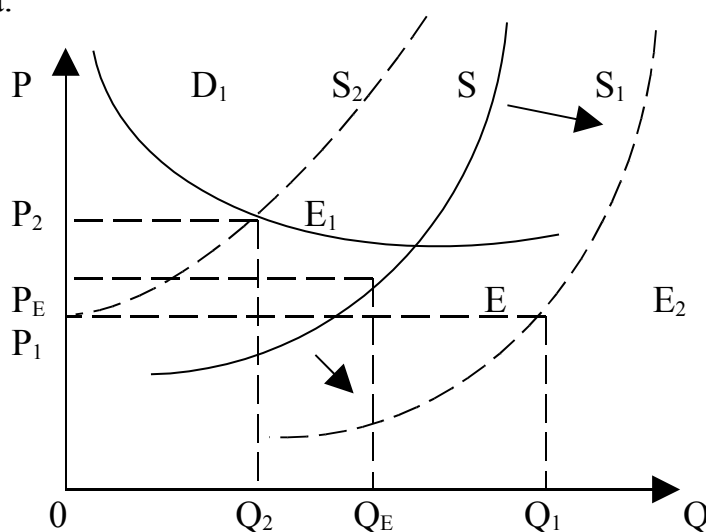
Если спрос растет, т.е. предложение товаров не изменяется (при неизменности и постоянстве прочих факторов) и кривая спроса смещается вправо вверх, то устанавливается новый, более высокий уровень равновесной цены и новый, больший объем продажи товаров. И наоборот, снижение спроса, когда вся кривая спроса смещается влево вниз при неизменном предложении (при прочих равных условиях), ведет к установлению более низкого уровня равновесной цены и меньшего объема товарных продаж.



Все это позволяет сделать вывод: существует прямая связь между изменением спроса и изменением равновесной цены и количества производимого продукта.

При изменяющемся предложении и неизменном спросе (и прочих равных условиях) также будет устанавливаться иной уровень рыночного равновесия. Например, рост предложения, означающий смещение всей его кривой вправо, даст новую точку более низкой равновесной цены при возрастающем количестве продаж товара. Снижение предложения, т.е. смещение всей кривой влево, вызовет установление более высокой равновесной цены и меньшее количество продаж товара.

Таким образом здесь существует обратная связь между изменением предложения и изменением равновесной цены, но прямая связь между изменением равновесной цены, но прямая связь между изменением количества продукта.



Нами рассмотрены идеальные случаи воздействия либо спроса, либо предложения на равновесную цену и проанализированы его последствия. Но в действительности происходит одновременное изменение спроса и предложения, поэтому здесь сложнее определить направление изменения равновесных параметров при одновременном изменении спроса и предложения. В итоге все решат величины изменений.

Понимание различий между изменениями спроса и предложения и изменениями величины спроса и предложения помогает не только разобраться в причинах событий, происходящих на рынке, но и предугадать варианты возможного протекания экономических процессов в будущем, а следовательно, корректировать поведение отдельных субъектов рынка.

5.5. Модели рыночного равновесия

Реальная действительность подтверждает, что рыночное равновесие не является постоянным. И тем не менее рынок каждый раз стремится восстановить его, реализуя различные модели.

Предположим, рыночная цена отклонилась под воздействием некоторых факторов в ту или иную сторону. Если рыночная цена постепенно возвращается к первоначальному равновесию, то такое равновесие является устойчивым.

Одним из вариантов выступает условно устойчивое равновесие, когда цена стремится к прежнему равновесному значению, но никогда не достигает его.

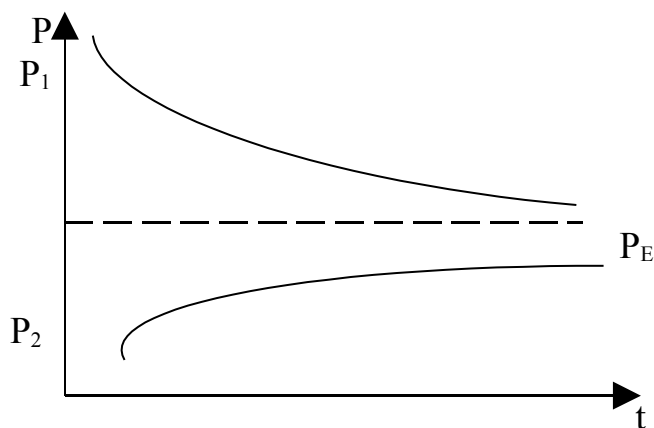
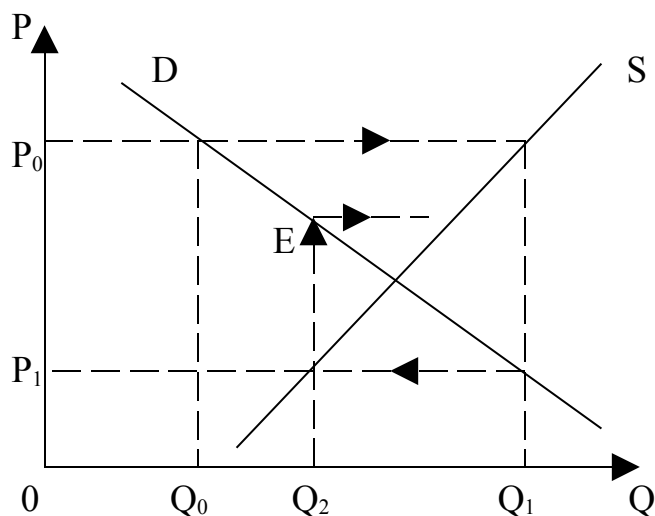


Рис. Устойчивое (изменение цены P_1) и условно устойчивое равновесие (изменение цены P_2).

«Паутинная модель»: данная модель поиска равновесия является одной из наиболее простых динамических моделей рынка. Она отражает поведение производителей с фиксированным циклом производства, когда решение об объеме производства принимается с учетом уже сложившейся и ранее принятое решение в дальнейшем уже не может быть существенно изменено. Нет возможности также сделать запас или использовать ранее созданный запас. В целом, производитель не знает той цены, которая будет реально на рынке, например, не момент сбора урожая, завершения строительства дома или корабля.



«Паутинная модель»

Линия S отражает зависимость предложения от цены, которая складывалась в прошлом периоде и на которую уже сориентированы производители отрасли.

Линия D отражает реально складывающийся спрос с учетом текущей цены, т.е. в данном периоде времени.

$$Q_s = S(P_t - 1); \quad Q_d = D(P_t).$$

Пусть в прошлый период на рынке сложилась цена P_0 и при ней было куплено продукции Q_0 .

Тогда производители будут стремиться произвести в следующем периоде объем Q_1 .

Но данный объем покупатели пожелают приобрести при цене P_1 .

Данная цена в очередном периоде ориентирует производителей на объем Q_2 . И так далее.

Видно, что рыночная система цен стремится к равновесию, т.е. в точку E, и это равновесие является устойчивым.

Если же угол линии предложения S равен (или меньше) углу линии спроса D, то возникают особые ситуации.

В первом случае имеют место регулярные колебания цены вокруг положения равновесия. Образуется «квадрат равновесия».

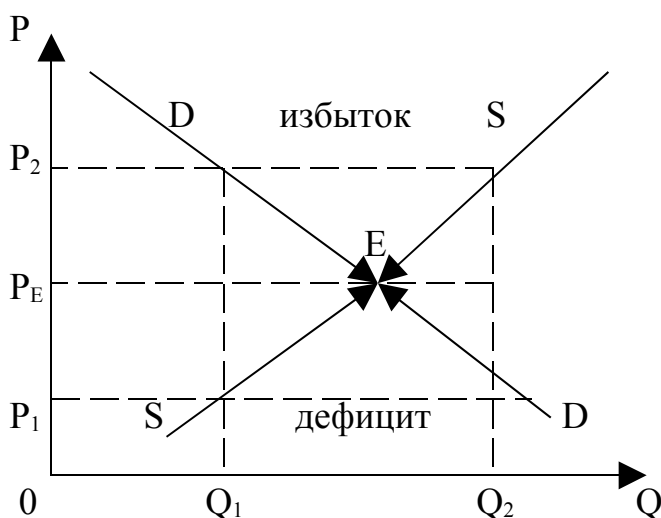
Во втором случае возникает неустойчивое равновесие. Ему соответствуют взрывные колебания рыночных цен.

В реальной действительности производители стремятся расширить информационную базу, сравнивают цены за несколько лет, опираются на возможности менеджмента.

Модель Вальраса и Маршалла.

Данные модели были представлены в XIX веке известными теоретиками Л. Вальрасом и А. Маршаллом.

I. Поиск рыночного равновесия в первой модели начинается с анализа дефицита.



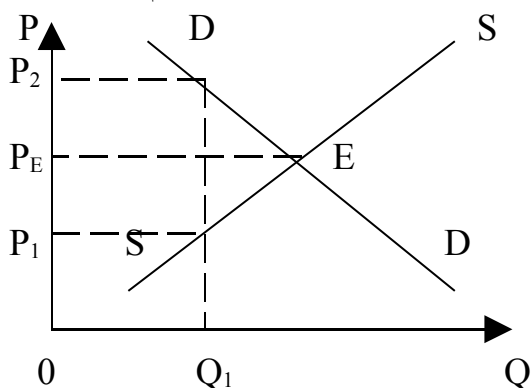
Предположим, сложилась цена P_1 . Производители ограничиваются объемом Q_1 . Покупатели предъявляют спрос Q_2 . Возникает избыточный спрос или дефицит. Потребители начинают конкурировать и борьба обостряется. Это приводит к повышению цен. Движение покупателей идет по линии D вверх. По линии предложения S вверх движутся производители, реагируя на настроения покупателей. Они встречаются в точке E , дефицит исчезает, спрос = предложению.

При цене P_2 возникает избыток предложения или перепроизводство. Это дополняется конкуренцией на рынке производителей. Они начинают снижать цену предложения. Часть производителей будет вынуждена сократить производство, т.к. эти условия им уже невыгодны.

Предложение снижается, но это чувствуют и покупатели. Они увеличивают объем закупок и так же движутся (те и другие – вниз) навстречу. Каждая сторона проходит свою часть пути до точки E . Далее нет смысла изменять цену.

Модель Вальраса лучше подходит для характеристики процесса установления равновесия в коротком периоде.

II. Во второй модели А. Маршалла в центре внимания реакция субъектов рынка на сами цены.



Предположим, что цена спроса выше цены предложения. При объеме предложения Q_1 и цене $P_2 > P_E > P_1$ продавцы будут увеличивать объем предложения следя за повышением рыночной цены. Этот процесс будет продолжаться до точки E . Если цена спроса оказалась меньше цены предложения, предложение наоборот будет сокращаться, пока не будет обеспечено рыночное равновесие в точке E .

Модель Маршалла лучше подходит для анализа процесса достижения равновесия в длительном периоде, когда объем предложения в состоянии реагировать на высокую рыночную цену спроса. Данные модели достаточно соответствуют реалиям. Время выступает как непрерывно заменяющаяся переменная. Здесь исключена «теоретическая возможность» неустойчивого равновесия. Рыночная ситуация непрерывно прощупывается, постоянно вносятся соответствующие коррективы и на рынке покупателя, и на рынке продавца.

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

[6.1. Понятие полезности.](#)

[6.2. Теория потребительского поведения.](#)

[6.3. Закон уменьшения предельной полезности блага. Парадокс воды и алмаза.](#)

[6.4. Потребительский выбор. Вкусы и предпочтения.](#)

[6.5. Кардиналистская и ординалистская теории полезности. Кривые безразличия. Бюджетное ограничение.](#)

[6.6. Влияние других факторов на доходы потребителей и на совокупный потребительский выбор.](#)

[6.7. Взаимосвязь трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.](#)

6.1. Понятие полезности

Своеобразную модель поведения человека как потребителя решает австрийская школа. Основоположники этой школы: Карл Менгер, Евгений Бем-Бавер. Предметом исследования экономической теории, согласно австрийской школы, должны быть экономические законы. Они вытекают из поведения людей считали австрийцы. Они считали также, что потребление занимает первое место. Для того, чтобы познать экономику, нужно познать психологию индивидов, мотивы, которыми они руководствуются в своей деятельности. –Важное место для достижения этой цели играет метод Робинзонады. В центре, внимания, должен быть, изолированный, абстрактный хозяйственный индивид, которого надо изучать со всех сторон. В основе метода Робинзонады лежит рассмотрение экономики как суммы хозяйствующих атомов, то есть надо изучать отношение между человеком и вещами, процесс производства какого-либо отшельника.

Согласно австрийцам термины «товар» и «стоимость» воплощаются в категориях «материальное благо» и «ценность» соответственно. Два вида ценностей материальных благ: субъектная и объективная. Субъектная – это ценность для данного субъекта. Объективная – это рыночная цена товара, определяется субъективно. Австрийцы вводят понятие «предельной полезности». Каждое последующее благо удовлетворения данной потребности, имеет меньшую, чем предыдущее, полезность. Предельный экземпляр удовлетворяет наименее настоятельную потребность. Отсюда ценность данного товара, определяется полезностью предельного экземпляра, т.е. стоимость товара определяется, его предельной полезностью. Австрийцы утверждают, что чем реже встречается товар, тем выше его ценность. Австрийцы считают, что установление цены – это результат столкновения на рынке различных субъективных оценок полезности данного товара со стороны покупателей и продавцов.

6.2. Теория потребительского поведения

Целью поведения человека является достижение максимальной степени удовлетворения потребностей. Все материальные объекты, способные удовлетворить потребности – это блага. Они делятся на две группы: экономические и неэкономические.

Экономические блага относительно редки, т.е. это те блага, которые находятся в недостаточном количестве, чтобы удовлетворить потребности людей.

В неэкономические блага включаются, например, даже дома, воздух.

Необходимость экономических благ ведет к частной собственности.

Основная категория теории потребления – это субъективная ценность. Ценностью в субъективном смысле является то значение какое имеет известное материальное благо или совокупность известного рода материальных благ для благополучия субъекта. В дальнейшем важнейшее значение играет определение субъективной ценности.

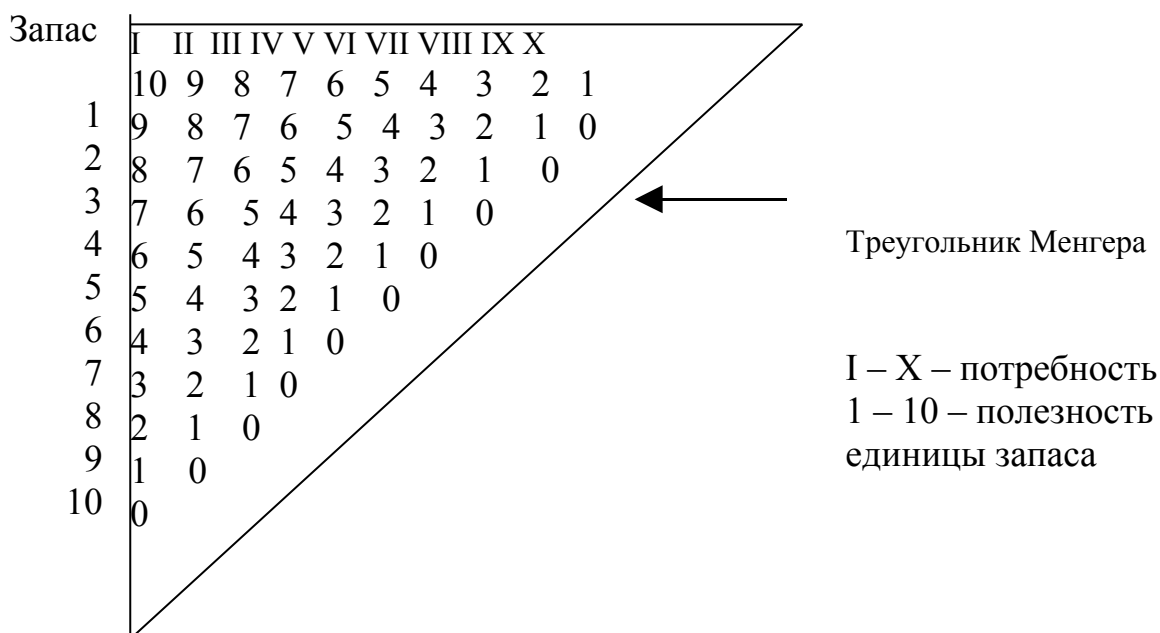
Предположим, являются у отшельника 5 мешков зерна: 1-ый мешок для потребления в пищу. Степень удовлетворения полезности этим мешком оценивается отшельником в 10 единиц полезности; мешок направляется на удовлетворение потребности, также в пище только в еще большей степени для поддержания нормального состояния субъект оценивает в 8 единиц полезности; 3-ий мешок идет на откорм птицы и для необходимости реализации потребности в мясе – 6 единиц субъективной ценности; 4-й мешок для заготовки пива – 4 единицы полезности; 5-й мешок – для кормления попугая – 2 единицы полезности.

Субъективная ценность всего запаса мешков равна сумме субъективных ценностей отдельных мешков, т.е. 30.

Вторая задача определить субъективную ценность одного мешка. Допустим одна единица запаса исчезла – следовательно отключается наименее важная потребность – кормление попугая. Потеряно 2 единицы полезности. Отсюда субъективная ценность единицы запаса образуется величиной наименее важной полезности. Поскольку все единицы запаса равноценны с точки зрения потребности, то любая единица из данного запаса имеет субъективную ценность, равную предельной полезности.

Субъективные ценности нельзя суммировать для получения субъективной ценности запаса в целом. Субъективная ценность всего запаса 30. Больше, чем искусственно построенные 10.

На основе анализа субъективной ценности и предельной полезности построим треугольник Мейгера, который отражает структуру потребностей хозяйствующего индивида. В его основе разграничения конкретных и родовых потребностей. Родовые различаются по степени их настоятельности, конкретные выражают степень удовлетворения родовых потребностей. Различные степени удовлетворения каждой потребности могут быть измерены и выражены числом.



Треугольник Менгера – это рабочая экономическая модель потребностей экономического человека. Эта схема изображающая полезность различных материальных благ в зависимости от запасов этих благ.

Предположим, есть 6 единиц блага: 5-на удовлетворение первой потребности и одна на удовлетворение второй. Предельная полезность в первом случае равна 6, а во втором равна 9. Если соотношение благ изменилось и стало, например, 4 –на удовлетворение первой потребностей и 2-на удовлетворение второй, то предельная полезность в первом случае уже 7, а во втором – 8.

6.3. Закон уменьшения предельной полезности блага.

Парадокс воды и алмаза

Потребители, исходя из своих доходов, стремятся определить, что купить и сколько купить. Чтобы ответить на вопрос, что купить, потребитель выясняет полезность вещи. Чтобы ответить на вопрос, сколько купить, исследует цены.

Полезность блага – его способность удовлетворять одну или несколько потребностей.

Предельная полезность – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы блага. Она равна изменению общего количества полезности, деленному на изменение общей величины потребления.

Цена блага определяется не общей, а предельной полезностью блага для потребителя.

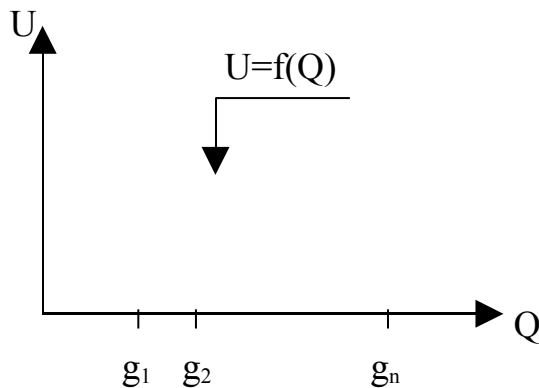
Так как предельная полезность блага изменяется, то производитель продукции должен увеличивать ее количество лишь в том случае, если цены не изменились.

Существует закон изменения (уменьшения) предельной полезности, который лежит в основе потребительского спроса. Согласно этому закону существу-

ет момент насыщения, который обусловлен убывающей предельной полезностью блага с ростом его количества.

$U=f(Q)$, где U -полезность блага

$g_1, g_2, \dots g_n$ – последовательные части блага



Критики теории полезности в конце XIX века обнаружили парадокс воды и алмаза. Вода, которая жизненно необходима для всех должна, полагали она обладает максимальной полезностью, а алмазы минимальной. На практике все наоборот.

Ответ на этот вопрос был дан в начале XIX века, когда разграничили общую и предельную полезность. Дело в том, что величины запасов воды и алмазов различны. Вода имеется в изобилии, а алмазов недостаточно. Поэтому в первом случае цена – низка, а во втором – высока. Общая полезность воды большая, а предельная – малая. У алмазов наоборот. Цена же определяется не общей, а предельной полезностью.

Поэтому кажущийся парадокс воды и алмазов не отвергает закон убывающей предельной полезности, который лежит в основе потребительского выбора.

6.4. Потребительский выбор. Вкусы и предпочтения

В современной теории потребительского выбора предполагается что:

- а) денежный доход потребителя не ограничен;
- б) цены не зависят от количества благ, получаемых отдельными домохозяйствами;
- в) все покупатели прекрасно представляют предельную полезность всех продуктов;
- г) потребители стремятся максимизировать совокупную полезность;

Теория потребительского выбора базируется на таких 5 постулатах:

- 1) Множественность благ потребления. Она основывается на предпосылке, что каждый потребитель желает иметь множество разнообразных индивидуальных благ.
- 2) Ненасыщенность. Потребители стремятся иметь большое количество существующих товаров, но не насыщены ни одним из них.

- 3) Транзитивность. Она предполагает, что имеется определенная согласованность вкусов и предпочтений.
- 4) Субституция. Она предполагает, что потребитель согласен отказаться от небольшого количества блага А, если взамен ему предлагают большое количество блага-субститута В.
- 5) Убывающая полезность какого-либо блага зависит от его общего количества, которым располагает данный потребитель.

Существует понятие «потребительского равновесия». Это ситуация в которой потребитель – не может увеличить общую полезность, получаемую исходя из своего денежного дохода, расходуя меньшее количество денег, на покупку другого блага. Это равновесие можно отразить следующими равенствами:

$$1) \frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} \dots \frac{MU_n}{P_n} = L;$$

- 2) $MU = P \cdot L$, где: MU_1, MU_2, \dots, MU_n – предельная полезность первого, второго ... n-го блага; P_1, P_2, \dots, P_n - цена соответствующего блага; L = предельная полезность денег.

Наряду с общими принципами выбора рационального потребителя существуют особенности, которые определяются влиянием на выбор вкусов и предпочтений.

Можно выделить следующие 3 типичных особенности:

- 1) подражание большинству;
 - 2) Эффект Сноба;
 - 3) Эффект Веблена.
1. Потребитель стремится не отстать от других, покупает то, что покупают другие. Он зависит от мнения других потребителей и эта зависимость прямая.
 2. При эффекте Сноба доминирует стремление выделиться из толпы. Потребитель зависит от выбора других, но эта зависимость обратная.
 3. Эффект Веблена показывает престижность потребления. Товары и услуги используются не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести неизгладимое впечатление на других.

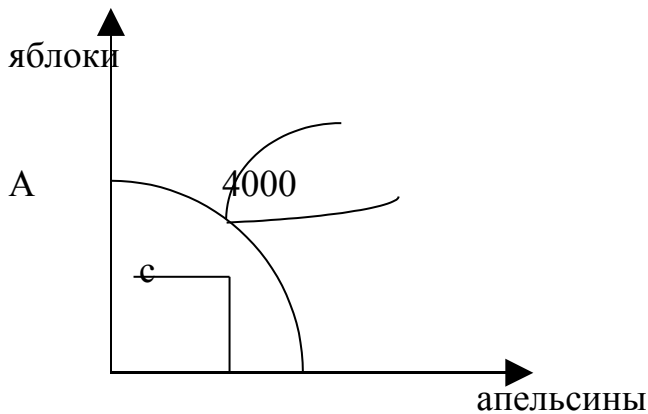
6.5. Кардиналистская и ординалистская теории полезности.

Кривые безразличия. Бюджетное ограничение

Ряд ученых австрийской школы предлагали стоимость товара на рынке считать на уровне предельной полезности для потребителя. При этом стоимостному выражению предельной полезности товара соответствует наименьшая потребность человека в данном товаре. Представители австрийской школы попытались найти единицу предельной полезности всех товаров. Они дали ей название – ютиль. Однако найти физическую интерпретацию 1 ютиля они не смогли. Поэтому не случайно в последней трети 19 столетия появляется ординалистическая теория, объясняющая поведение покупателя на рынке. В числе ее созда-

телей был Эдварт и др. Они предположили возможность определения покупательности различных товаров косвенным путем с помощью кривых безразличия.

Пример:



Потребитель имеет возможность тратить на витамины 3000 руб. в неделю. На эти деньги он может купить яблоки или только апельсины. Если доход этого потребителя возрастает, то он может тратить большую сумму. На графике АВ – бюджетная линия, комбинация из 2-х продуктов выбранных потребителем отражена точкой С, которая представляет собой оптимальный выбор для покупателя.

Все другие колебания, изображенные кривой безразличия, получаются путем соединения других точек. Множество других кривых связанных с изменением дохода потребителя, называется картой безразличия. Такая карта показывает способность покупателя различать различные комбинации продуктов в зависимости от своего дохода и своих потребностей. Таким образом, в теории предельной полезности и потребительского выбора можно выделить следующие положения.

1. Следует различать потребительскую стоимость товара для любого покупателя и полезность для конкретного покупателя.
2. Когда конкретный покупатель приобретает товар для потребления, четко замечен закон убывающей предельной полезности данного товара.
3. На практике предельная полезность любого товара обнаруживается в виде последней единицы, в той цифре, которую называет покупатель. При этом за последней купленной единицей товара скрывается решение покупателя, которое зависит от некой детерминанты спроса, но в первую очередь от двух:
 - а) от величины дохода;
 - б) от наборов товаров, покупаемых на данный доход.
4. Когда, выяснилось, что не существует универсальной единицы полезности всех товаров, проблема измерения полезности товаров была решена в наборе продуктов для потребления с помощью кривых безразличия. Но кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного блага

другим. Однако они не определяют, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает бюджетное ограничение (линия цен, кривая расходов). Бюджетное ограничение показывает, какое количество продукции можно приобрести на данную сумму денег:

$$I = P_1x + P_2y,$$

где I – доход потребителя;

P_1 – цена блага A ;

P_2 – цена блага B ;

x, y – купленные количества благ A и B .

Модель равновесия потребителя основывается на, экономическом объяснении трех положений бюджетной линии: пересекает кривую безразличия, касается, не пересекает и не касается. Появляется принцип равной полезности и уравнение выражающее равновесие потребителя.

Появляются следующие закономерности:

а) потребитель легко решает для себя проблему соотношения между двумя и более покупаемыми продуктами, т.е. относится к этому достаточно безразлично, но он способен сопоставить полезность различных товаров, по качеству, по потребностям, по цене.

б) установлено, что во всех случаях потребитель стремится получить примерно одинаковую полезность от своих товаров, но в расчете на одну денежную единицу.

5. На первый взгляд теория предельной полезности и потребительского выбора кажется субъективной (отражает психология отдельного человека), но из индивидуальных оценок и покупок складывается общая величина спроса по виду товаров и услуг. И эту величину не может не учитывать любой производитель даже если он монополист.

6.6. Влияние других факторов на доходы потребителей и на совокупный потребительский выбор

Изменение одного или нескольких неценовых факторов могут изменить характер расходов потребителей и тем самым совокупный потребительский выбор по его объему и структуре.

К числу их отнесли следующие.

1. Изменение в материальных ценностях. Материальные ценности состоят из всех активов, которыми владеют потребители: финансовых активов, таких как акции и облигации, и недвижимости (дома, земля). Резкое уменьшение реальной стоимости активов потребителей, приводит к увеличению их сбережений (к уменьшению покупок товаров) как средству восстановления их благосостояния. В результате сокращения потреби-

тельских расходов объем и структура потребительского выбора изменяются.

2. Ожидание потребителей. Изменения в характере потребительских расходов зависят от прогнозов, которые делают потребители, например, когда люди считают, что в будущем их реальный доход увеличится, они готовы тратить большую часть своего нынешнего дохода. Следовательно, в это время потребительские расходы возрастают (сбережения в это время уменьшаются) и объем совокупных покупок увеличивается.
3. Задолженность потребителей. Высокая задолженность потребителя, образовавшаяся в результате прежних покупок в кредит, может заставить его сократить сегодняшние расходы, чтобы выплатить имеющиеся долги. Вследствие этого потребительские расходы сократятся, объем покупок сократится, изменится структура потребительского выбора.
4. Налоги. Уменьшение ставок подоходного налога влечет за собой увеличение чистого дохода и количества покупок при данном уровне цен. Это значит, что снижение налогов приведет к увеличению потребительских расходов. С другой стороны, увеличение вызовет уменьшение потребительских расходов и объема совокупных покупок.
5. Инвестиционные расходы. Инвестиционные расходы, то есть закупки средств производства, являются неценовым фактором, влияющим на объем совокупных покупок. Уменьшение объемов новых средств производства, которые предприятия готовы приобрести при данном уровне цен, приведет к уменьшению объема совокупных покупок. И наоборот, увеличение объемов, которые предприятия готовы выкупить, приведет к увеличению совокупных объемов покупок.
6. Процентные ставки. При прочих равных условиях, увеличение процентной ставки, вызванное любым фактором, кроме изменения уровня цен, приведет к уменьшению инвестиционных расходов и сокращению объема совокупных покупок средств производства. Надо иметь ввиду однако, что увеличение доходов по вкладам влечет за собой рост расходов на покупку товаров, так что увеличение процентной ставки оказывает противоречивое влияние на объем совокупных покупок.
7. Валютные курсы. Изменение курса рубля по отношению к другим валютам, является фактором влияющим на чистый экспорт, а следовательно и на объем общих покупок. Предположим, что цена доллара в рублях возрастет. Это значит, что рубль обесценивается по отношению к доллару. То есть если цена рубля в долларах падает, это значит, что курс доллара повышается. В результате нового соотношения рубля и доллара американские потребители смогут получить больше рублей за определенную сумму долларов. А потребители нашей страны получают меньше долларов за определенную сумму рублей. Следовательно, для американских потребителей наши товары станут дешевле, чем американские. Между тем наши потребители смогут купить меньше американских товаров за определенную сумму рублей. При таких обстоятельствах можно ожидать, что

наш экспорт возрастет, а импорт уменьшится. Это значит увеличение чистого экспорта, которые в свою очередь приведет к увеличению совокупного объема покупок в нашей стране.

6.7. Взаимосвязь трудовой теории стоимости и теории предельной полезности

В классической политической экономии, т.е. в работах А. Смита и Д. Рикардо за основу взята точка зрения, что общим основанием для приравнивания товаров является труд. Считается, что эту теорию завершил К. Маркс. По Марксу любой товар является продуктом труда. Как продукты труда, товары теряют свою самостоятельность (индивидуальность) и называются одинаково. С этой позиции видно почему К. Маркс «отбросил» первое свойство товара, потому что потребительная стоимость требует конкретизации товара.

К. Маркс отметил, что за двумя свойствами товара «потребительской стоимостью» и «стоимостью» скрывается двойственный характер труда их производителей.

По Марксу стоимость определяется затратами абстрактного труда, т.е. на уровне среднеотраслевых затрат. При этом стоимость выполняет роль ориентира для всех товаропроизводителей и в этом смысле она регулирует производство товаров. Однако в классической политэкономии (в работах Д. Рикардо) был выдвинут и другой термин об определении величины стоимости. Рикардо писал, что он не отвечает на вопрос, сколько труда представлено в товаре. Он утверждал, что достаточно лишь сравнить относительное количество труда представляемое в двух обмениваемых товарах.

Взаимосвязь трудовой теории стоимости и теории предельной полезности осуществляется в конце XIX века. В 1890 году А. Маршалл опубликовал работу «Принципы экономической науки». В последствии она была названа первым изданием «Экономикс». В «Экономиксе» основой является синтез, осуществленный Маршаллом в области теории стоимости.

Он писал, что нельзя доказать только 1-й стороны теории стоимости трудовой подобно тому как нельзя доказать какое лезвие ножниц разрезает лист бумаги. В качестве общего элемента в теориях стоимости выступают отношения или связь между производителями и потребителями. На рынке эта связь проявляется ценой.

1-й неоклассический синтез привел к перенесению центра внимания от производства к потреблению, в сферу рыночных отношений.

В начале 50-х XX века П. Самуэльсон опубликовал работу «Экономикс», в которой предложил 2-ой неоклассический синтез. Он писал, что не существует одной теории экономикс для республиканцев, а другой для демократов (для рабочих и работодателей).

В экономикс должны быть включены все экономические теории. В качестве основной цели экономикс рассматривается поиск оптимальных или эффективных путей распределения ограниченных производственных ресурсов для

производства товаров и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей всех людей.

ТЕМА 7. ТЕОРИЯ КАПИТАЛА

- [7.1. Определение капитала в предмете политической экономии.](#)
- [7.2. Процесс движения стоимости промышленного капитала.](#)
- [7.3. Реальные обороты промышленного капитала.](#)
- [7.4. Процесс возрастания стоимости промышленного капитала.](#)
- [7.5. Особенности движения и возрастания стоимости капитала, применяемого в сфере услуг.](#)

Термин "капитал" происходит от латинского слова *capitalis* – главный. Применение этого термина отличается большим многообразием. В экономической теории различают такие виды капитала, как ростовщический, торговый, промышленный, финансовый и др.

Вместе с тем из философии известно, что определенное многообразие обладает внутренним единством. Это единство находит свое выражение в общей связи явлений, присущих данному многообразию. По отношению к многообразию капитала выявляется, таким образом, главная теоретическая задача – раскрыть единство, или общую связь в процессах применения различных видов капитала.

7.1. Определение капитала в предмете политической экономии

Впервые экономическая роль капитала рассматривается в работах Ф.Кенэ. Здесь приводятся данные об эффективности мелкотоварного и крупнотоварного земледелия в середине 18 столетия во Франции.

Таблица 7.1

Эффективность мелкого и крупнотоварного земледелия, по Ф Кенэ¹

Экономические параметры	Тип товарного производства	
	Мелкое	Крупное
Площадь обрабатываемой земли, млн.га	30	30
Затраты на обработку, млн.ден.ед.	285	710
Объем продукции, млн.ден.ед	390	1378
Прирост результатов в сравнении с затратами: а) абсолютный б) относительный	+105 в 1,36 раза	+668 в 1,94 раза
Коэффициент "обращения продукции"	1	1,4 (1,94: 1,36)

Ф. Кенэ открывает коэффициент эффективности процесса "обращения продукции". Значения этого коэффициента всегда превышают единицу, которая характерна для мелкотоварного производства, и могут расти лишь при наличии

денежных фондов, предназначенных для приобретения дополнительных средств производства.

Популяризируя свое открытие, Ф Кенэ отмечает тот простой факт, что хозяин малой усадьбы много работает, но, поскольку он не может (не в состоянии!) сделать необходимых денежных вложений, то и его труд не дает эффективного результата. Напротив, при крупнотоварном земледелии труд становится эффективным, т.е. производительным, благодаря осуществлению необходимых денежных вложений. Капитал выступает здесь в виде применяемых средств производства.

Коэффициент эффективности "обращения продукции" можно было бы назвать и коэффициентом повышения производительности труда в крупнотоварном производстве, по сравнению с мелкотоварным. Но этого Ф. Кенэ не делает, ошибочно полагая, что в промышленности труд носит непроизводительный характер.

Зато А. Смит, приступая к исследованию природы капиталистического богатства, первоочередное внимание уделяет разделению труда, существующему и развивающему в промышленном производстве. Процесс разделения труда находит свое выражение в росте производительности всего общественного труда. По отношению к труду, применяемому на отдельной фабрике, данный рост привходит, соединяется также с помощью денежных вложений, затрачиваемых на приобретение средств производства. Поэтому сущность, общий смысл капитала определяется как труд, представленный или воплощенный в средствах производства.

Смитовское определение капитала соответствует представлению об общественной силе, эффективности или производительности, заключенной в системе общественного разделения труда. Предметными воплощениями этой силы выступают все средства производства, прежде всего – машины и оборудование, применяемые в экономике. На отдельную фабрику поступают лишь некоторые элементы данной силы, комплектуемые по определенной технологии. В силу технического обновления таких элементов возрастает производительность труда работников фабрики. Бессмысленно говорить о том, что именно эти работники создали новую производительную силу, воплощенную в приобретенных машинах и оборудовании. Но разумеется, участвуя в системе разделения труда, работники фабрики вносят свою лепту в общее дело повышения эффективности производства.

Важно отметить, что, определив капитал как общественный труд, воплощенный в средствах производства, тем не менее А. Смит приходит к ошибочному представлению о непроизводительном труде в сфере услуг – наука, образование, здравоохранение, культура и т.д. Эта ошибка будет воспринята марксистской политэкономией.

Заметив ограниченность смитовской трактовки капитала, Ж.-Б. Сэй выдвигает положение о том, что не сама материя (средства производства), а стоимость этой материи выражает сущность капитала. Центр внимания переносится, таким образом, на денежные вложения, посредством которых становится

возможным применение обновляющейся "материи" капитала. На данные вложения приобретаются не только материальные товары, т.е. средства производства, но и нематериальные услуги – прежде всего услуги труда наемных работников. Предполагается также, что эффективность денежных вложений может проявляться непосредственно в сфере услуг.

Ключевым моментом в определении необходимых денежных вложений, выражающих стоимость применяемого капитала, является ожидаемый эффект – обычно прибыль. Если такой эффект невозможен, то и денежные вложения не применяются, как капитал. Эффективность присуща природе капитала, независимо от той конкретной формы, в которой он выступает в данный период времени. Впервые эту характерную черту стоимости капитала формулирует С.Сисмонди. Он пишет, что при капитализме "богатство превратилось в постоянно возрастающую, неуничтожаемую стоимость – капитал".²

Понять капитал, как неуничтожаемую и возрастающую стоимость, можно только с позиций системы общественного разделения труда. В этой системе общая связь между хозяйственными субъектами проявляется как пропорциональность или, в первую очередь, как совокупность пропорций между специализированными предприятиями. Однако данные субъекты взаимодействуют между собой посредством денег. Поэтому общая связь, т.е. пропорциональность, выступает в многообразных формах стоимости. Сама стоимость здесь представляет лишь абстрактным выражением пропорциональности. Реальная форма проявления стоимости, как общей связи в системе общественного разделения труда – капитал или, по словам К.Маркса, промышленный капитал.

7.2. Процесс движения стоимости промышленного капитала

Денежные вложения необходимо осуществлять в любом звене системы общественного разделения труда, поскольку речь идет о производстве товаров или услуг. Однако в этой системе исторически первым и типичным структурным блоком выделяется промышленное производство товаров. Решающим аргументом здесь выступает тот простой факт, что среди промышленных товаров находятся все средства производства. Поэтому денежные вложения в промышленность рассматриваются как наиболее соответствующие природе неуничтожаемой и возрастающей стоимости капитала.

Понять стоимость капитала можно только как движение. Кругооборот этого движения рассмотрен впервые К. Марксом. Согласно марксову подходу, в кругообороте выделяются три стадии экономического движения.

На первой стадии денежные вложения затрачиваются посредством рыночных операций на приобретение средств производства и наем работников, требующихся для промышленного предприятия.

Вторая стадия представляет собой процесс производства, в котором проявляется производительная сила факторов производства. Следовательно, здесь происходит возрастание стоимости, фиксируемое в ценах произведенной товарной продукции.

Третья стадия соответствует процессу реализации товарной продукции, в результате чего предприятие получает доход в денежной форме.

Круговорот, рассматриваемый в целом, как повторяющийся, непрерывный процесс, называется оборотом капитала. Непрерывность оборота капитала проявляется в том, что на действующем предприятии стоимость капитала выступает одновременно в трех функциональных формах: денежная, производительная и товарная. При этом деньги предприятия находятся обычно на счетах в банке, а товары – на складах, предназначенных для производственных запасов и готовой продукции. Более отдаленные пути реализации продукции или приобретения средств производства требуют специального рассмотрения.

Обратим внимание на то важное обстоятельство, что, находясь одновременно в трех формах, стоимость промышленного капитала имеет внутреннее единство. Если функциональные формы капитала сравнить по аналогии с тремя агрегатными состояниями воды, характеризующими круговорот воды в природе, то внутреннее единство воды /H₂O/ потребует от нас объяснений аналогичного единства стоимости капитала. Что есть стоимость, так сказать, в химически чистом виде? Данный вопрос имеет принципиальное значение, так как речь идет о движении стоимости, как таковой.

Единственно правильный ответ сводится к представлению о стоимости как отношении, связи. Это – на «молекулярном» уровне. Тогда вся стоимость капитала, применяемого на предприятии, представляет собой совокупность отношений или связей, опосредующих переходы от денежных вложений к производству продукции и от него – к реализации товаров на рынке.

Количественные измерения стоимостных отношений осуществляются не только в денежных единицах, но и в единицах времени. Так, временные интервалы, требующиеся для каждой отдельной стадии круговорота, в сумме определяют продолжительность одного кругооборота капитала данного предприятия. Всегда можно подсчитать всю сумму необходимых денежных вложений в данное предприятие – от начала строительно-монтажных работ до момента вывода предприятия на полную производственную мощность. Но по отношению к этой сумме определяется опять-таки время – срок окупаемости капитальных вложений.

Время, в течении которого общая сумма денежных вложений проходит один раз через три стадии кругооборота, называется общим оборотом капитала. В течении общего оборота стоимость капитала движется, последовательно сменяя денежную, производительную и товарную формы своего проявления, а значит, возвращаясь в исходную денежную форму.

7.3. Реальные обороты промышленного капитала

Время, в течении которого стоимость отдельной составной части капитала предприятия проходит три стадии кругооборота, называют реальным оборотом капитала. Поскольку таких частей может быть несколько, говорят о соответствующем числе реальных оборотов капитала.

Принципиально различают две части – основной и оборотный капиталы. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины и оборудование – те средства труда, которые применяются в течение нескольких кругооборотов капитала. Поэтому их стоимость переносится по частям. Количество таких частей равно по сути числу кругооборотов, происходящих в течение срока службы данного элемента основного капитала, например, - здание цеха.

Элементы основного капитала группируются по длительности срока своего производственного применения. Так, для зданий и сооружений устанавливаются сроки от 15 лет и выше. Машины и оборудование могут сохранять свои эксплуатационные свойства в интервалах от 3 до 10 лет. Эти классификации характеризуются тремя важными аспектами.

1. В процессе производства элементы основного капитала изнашиваются, как в физическом, так и в моральном отношении. Физический износ, например, машины, ведет к выходу ее из строя действующего оборудования. Она подлежит замене путем покупки и установки новой машины. Приобретение новой машины требует соответствующего денежного вложения. Источником этого нового вложения является стоимость предыдущей, уже изношенной машины.
2. По отношению к любому элементу основного капитала предыдущее денежное вложение регулярно превращается в последующее денежное вложение. Это превращение стоимости совершается путем амортизационных отчислений в системе бухгалтерского учета на предприятии. Ключевым моментом здесь выступает определение годовой нормы амортизации по каждому виду оборудования и т.д.
3. Вполне реальным событием является: досрочное выбытие того или иного элемента капитала из строя действующих. Это может быть следствием аварии, поломки, а также морального износа оборудования. В последнем случае речь идет об относительном «старении» машины, например, по сравнению с появившейся на рынке /и у конкурентов/ более совершенной моделью такой машины. При этом процесс амортизации денежного вложения в машину нарушается. В случае ее досрочной замены предприятие может нести убытки по причине незавершенных амортизационных отчислений.

Что касается оборотного капитала, в его состав входят предметы труда - сырье, материалы, электроэнергия и т.д., - а также услуги труда. Стоимость, представленная денежными вложениями в эти элементы капитала, совершает свое движение полностью в одном кругообороте капитала. Однако, обнаруживая единство по признаку движения стоимости в каждом кругообороте, элементы оборотного капитала имеют существенные различия на первой стадии кругооборота – они приобретаются на различных рынках. Поэтому фактически отслеживаются модификации движения оборотного капитала.

Аналогичным образом выявляются различные модификации движения стоимости основного капитала, – например, в зависимости от установленных сроков амортизации различных видов машин; оборудования и т.д.

Значение реальных модификаций движения стоимости капитала состоит в том, во-первых, что они соответствуют структуре капитала в физическом смысле и позволяют осуществлять структурный подход при расчетах необходимых денежных вложений. Во-вторых, эти модификации имеют внутреннее единство, или, по словам С. Сисмонди, общее свойство «неуничтожаемой стоимости» капитала. Здесь каждое последующее денежное вложение осуществляется, по сути, за счет предыдущего денежного вложения, соответствующего тому или иному физическому элементу капитала.

Движение стоимости капитала обособливается, таким образом, от общего потока движения материальных благ, переходящих из сферы производства в сферу потребления. Это обособление происходит в форме производственного потребления, которое начинается всякий раз с момента денежных вложений на первой стадии кругооборота капитала.

7.4. Процесс возрастания стоимости промышленного капитала

Целевая функция возрастающей стоимости промышленного капитала не противоречит основным тенденциям социально-экономического развития современного общества. Чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить об основных исторических формах реализации данной функции: возникновение мануфактурного производства, так называемый промышленный переворот, процессы индустриализации, постиндустриальные способы применения достижений научно-технического прогресса.

Процесс возрастания стоимости капитала начинается не иначе, как в соответствии с последовательностью трех стадий кругооборота капитала. Следовательно, здесь уже на первой стадии происходит увеличение денежных вложений. При этом возникает принципиальный вопрос об источниках денежных средств, необходимых для приобретения дополнительных факторов производства.

Известно, что предприятие обладает двумя постоянными источниками собственных средств:

1. оборотные средства, затрачиваемые на приобретение элементов оборотного капитала;
2. амортизационные средства, затрачиваемые на восстановление и замену элементов основного капитала;

Величина денежных средств, поступающих из этих названных источников, задана по существу структурой физических элементов капитала, которая определяется в соответствии с технологией, применяемой на предприятии. Даже при повышении скорости оборота капитала данные источники не могут быть расширены, потому что в каждый момент времени применяется одно и то же количество физических элементов капитала. Однако они должны быть

расширены при условии расширения самого технологического процесса, или перехода к новой более производительной технологии.

Действительное увеличение денежных вложений происходит за счет третьего известного источника средств – прибыль предприятия. Разумеется, это увеличение происходит также за счет заемных средств, т.е. кредита. Но условие возвратности кредита заставляет сосредоточить внимание исключительно на проблеме прибыли, как главной предпосылке к возрастанию стоимости капитала, применяемого на предприятии.

Еще в предмете политической экономии было доказано, что прибыль представляет собой прибавочную стоимость, которая образуется в процессе производства товаров и после реализации принимает реальную денежную форму. Эта форма возникает вследствие распределительных действий по отношению к валовому доходу (выручка) предприятия. Не затрагивая здесь проблему распределительных отношений, существующих в обществе, рассмотрим лишь прибыль, которая остается в распоряжении предприятия.

Обычно прибыль, получаемая предприятием, распределяется таким образом, чтобы регулярно определенная часть ее поступала в фонд развития производства (или фонд накопления, или инвестиционный фонд). Целевое назначение такого фонда соответствует увеличению необходимых денежных вложений. Фактический рост фонда означает возрастание стоимости капитала предприятия. Но сначала это возрастание стоимости происходит только в денежной форме.

В силу ликвидности денег, средства фонда накопления могут использоваться не по назначению, что не способствует увеличению необходимых денежных вложений. Поэтому денежную форму возрастания стоимости капитала называют номинальным накоплением, или скрытым накоплением.

Однако представим, что предприятие имеет уже необходимое и достаточное количество денежных средств в фонде накопления. Теперь встаёт вопрос о реальном превращении новых, дополнительных денежных вложений в элементы основного и оборотного капитала. Эти элементы комплектуются, систематизируются согласно технологии, принятой в качестве расчётной базы для новых денежных вложений. По-другому, речь идёт о создании новых, дополнительных производственных мощностей на предприятии, или даже в виде отдельно размещенного предприятия.

Процесс создания производственных мощностей касается прежде всего основного капитала, входит в сферу капитального строительства, требует проведения строительных и монтажных работ, которые осуществляются специализированными фирмами. Следовательно, на стадии превращения новых денежных вложений в физические элементы капитала происходит обособление процесса возрастания стоимости капитала. В экономической теории этот обособленный процесс рассматривается как действительное накопление капитала.

Непосредственным результатом действительного, или реального накопления капитала является расширение масштабов производства. Вместе с тем рост объёмов производства сопровождается увеличением предложения на рынке, по-

иском потребителей- покупателей, рекламной деятельностью и т.д. Значит, процесс возрастания стоимости капитала соотносится ко всем трём стадиям кругооборота, а также ко всем четырём фазам производства.

И всё же нельзя смешивать процессы движения стоимости капитала и возрастания его стоимости, подобно тому, как в физике не принято смешивать скорость движения и ускорение в этом движении. В начале процесса возрастания стоимости капитала всегда обнаруживается момент «силы» - применение дополнительных денежных вложений.

Реальное накопление капитала, осуществляемое за счёт дополнительных денежных вложений, называют чистым инвестиционным процессом, или чистыми инвестициями. Кроме того, существует другая форма реального накопления капитала. Она представляет собой, по словам К. Маркса, возрастание ежегодно возмещаемой *in natura* части средств производства – орудий труда, сырья и вспомогательных материалов, - которые потребляются в отраслях собственного производства.³ Чем выше степень данного роста, тем производительнее капитал соответствующего предприятия, тем больше стоимость годовой продукции такого предприятия. В центре внимания здесь находится процесс ускоренной амортизации основного капитала, и главным источником дополнительных денежных вложений служат средства, находящиеся в амортизационном фонде.

При одновременном применении обеих форм реального накопления капитала – амортизационная и инвестиционная – возникает представление о валовых инвестициях, как общей форме возрастания стоимости капитала на данном предприятии.

7.5. Особенности движения и возрастания стоимости капитала, применяемого в сфере услуг

Прежде всего обратим внимание на то, что первая и третья стадии кругооборота промышленного капитала осуществляется в сфере обращения. Специфика отношений в этой сфере такова, что в целях повышения их эффективности требуется специализированная деятельность людей, организованная в самой сфере обращения. Хозяйственная практика выработала множество форм подобной специализации, функционирующих на основе самостоятельного, т.е. экономически обоснованного применения капитала. Наиболее типичные виды капитала здесь связаны с осуществлением банковских услуг и торгово-посреднических услуг.

Однако настоящее многообразие видов услуг развивается в сфере, которая охватывает личное и производственное потребление материальных благ, а также государственное потребление и все специфические виды потребления, связанные с удовлетворением духовных потребностей человека. В целом эту сферу называют сферой услуг.

Исходным отличительным признаком капитала, применяемого в сфере услуг, является форма продукта труда – услуга. По сравнению с товаром- ве-

щью, услуга предстаёт непосредственным действием, приносящим пользу (эффект) для потребителя-покупателя. Само это действие возникает в силу профессионального разделения труда и характеризуется как специфический вид высокой профессиональной способности.

Если отдельный человек, или группа лиц, владеет, распоряжается и пользуется своей профессиональной способностью в целях оказания услуг, то фактически речь идёт о применении так называемого «человеческого капитала». Организационные параметры движения этого капитала отличаются существенным образом, в сравнении с тремя стадиями кругооборота промышленного капитала. Так, денежные вложения являются лишь предпосылкой регулярного оказания услуг определённого вида. Фактическое оказание услуги – начало её потребления. Поэтому реализация услуги не требует длительного времени для превращения её стоимости в денежную форму.

Возможность оказания услуг на условиях кредита способствует расширению сферы применения услуг данного вида. Что действительно требует продолжительного времени, так это – поиск потребителей-покупателей услуг. Проблемы такого поиска исследуются, как известно, в теории маркетинга.

Наконец, особенностью возрастания стоимости капитала здесь является то, что в сфере услуг приоритетное значение имеют дополнительные денежные вложения в элементы (профессиональные знания и умения) самого человеческого капитала. При этом совершенствуются и элементы физического капитала – средства труда, материалы и т.д. Но главная составляющая услуги – действие, осуществляемое человеком. По сути в структуре капитала, применяемого для оказания услуг, роль основного капитала отводится непосредственно человеческому капиталу. Следовательно, возрастание стоимости человеческого капитала – необходимое и достаточное условие для применения его в сфере услуг.

Цитируемая литература:

1. Дені А. Гісторія еканамічної думки. Дапаможнік для студэнтаў. Мн. 1996. С.163.
2. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. М., 1937. С.185.
3. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 26, ч.2, с.526.

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА

[8.1. Фирма, виды фирм.](#)

[8.2. Виды производственных ресурсов.](#)

[8.3. Производственная функция, взаимозаменяемость ресурсов.](#)

[8.4. Изокванта. Общий, средний и предельный продукты труда.](#)

[8.5. Закон убывающей производительности.](#)

8.1. Фирма, виды фирм

Фирма – организация, использующая ресурсы для производства товара или услуги.

В зависимости от характера собственности различают государственные, частные предпринимательские и капиталистические фирмы. Целью хозяйственной деятельности их в каждом конкретном случае являются максимизация остаточного дохода – прибыли собственника после осуществления всех платежей, максимизация отдачи на вложенный капитал и максимизация трудового дохода.

Фирмы в малом бизнесе заняты, как правило, созданием высокотехнологичных производств. Им присуща своя стратегия хозяйственного поведения. Она складывается из четырех основных моментов. Во-первых, развивающиеся высокотехнологичные фирмы не заинтересованы в конкуренции, а потому стремятся захватить прибыльную рыночную нишу, создавая узкоспециализированные продукты. Во-вторых, такие фирмы, например, занимающиеся электроникой, стараются минимизировать издержки, закупая комплектующие изделия у крупных производителей. В-третьих, большинство малых фирм с целью производства образуются вокруг одного продукта или основывается на одной технологии. Их задача сводится к адаптации этого продукта или технологии к специфическим нуждам потребителей. В этом существенное отличие малых фирм от крупных фирм, которые направляют свои сбытовые усилия на распространение стандартного продукта, удовлетворяющего большую группу потребителей. В-четвертых, почти все фирмы стремятся по возможности меньше привлекать чужой капитал, чтобы сохранить самостоятельность. Специалисты отмечают, что наряду с развитием продуктов и технологий для деятельности малых фирм и целей их развития характерно стремление к независимости и собственному социально-культурному климату.

Предпринимательская фирма – это организация под единым управлением, учрежденная в целях принесения прибыли ее собственникам, посредством предложения для продажи на рынок одного или нескольких товаров и услуг.

Фирмы осуществляют свою деятельность, базируясь на одной или нескольких структурных единицах (заводах), которые представляют собой обособленные производства, отделения или площадки, на которых собственники фирмы либо наемные работники осуществляют производственные и деловые операции предприятия.

Некоторые фирмы состоят из сходных или одинаковых, то есть однородных структурных единиц. Другие, как правило, более крупные фирмы включают в себя структурные единицы, обеспечивающие разные стадии производства. Так, супермаркет может иметь молочную и мясную фирмы и продавать их продукты на своих площадях. Фирма, производящая такие нефтепродукты, как бензин и его производные, может иметь нефтяные разработки и супермаркеты. Термином, обозначающим владение структурными единицами, осуществляющими последовательные стадии процесса производства того или иного продукта, является «вертикальная интеграция». Вертикально интегрированные фирмы

имеют структурные единицы, которые обеспечивают их сырьем, комплектующими изделиями и услугами, необходимыми для производства готового продукта. Наконец, многие современные фирмы имеют структурные единицы, на которых производятся совершенно различные продукты. Фирма со структурными единицами, которые производят многие различные товары и услуги, называется конгломератом.

Изначальным типом предпринимательской фирмы является индивидуальная фирма, фирма индивидуального собственника, которой владеет одно физическое лицо.

Фирма, находящаяся в собственности двух или более лиц, каждое из которых получает часть любых прибылей фирмы, представляет собой партнерство. Иногда одним из лиц-участников партнерства выступает какая-либо организация, как например, корпорация или фонд. Партнерство позволяет нескольким лицам объединять свои ресурсы. В силу того, что при этом вовлекаются резервы более чем одного лица, у партнеров больше возможностей для роста, чем у индивидуальных фирм, где лишь один человек отвечает по привлекаемому со стороны финансированию и принимает на себя коммерческие риски.

Как в индивидуальных фирмах, так и в партнерствах их владельцы отвечают личным имуществом за долги фирмы и в связи со всеми судебными решениями, касающимися фирмы.

8.2. Виды производственных ресурсов

Производство, выступает основной сферой деятельности предпринимательских фирм. А поскольку предпринимательские фирмы производят при этом товары, необходимые для существования общества, поскольку и само производство выступает в качестве основной сферы экономической жизни общества.

Для осуществления производства необходимы труд, капитал и природные ресурсы, т.е. факторы производства или производственные ресурсы. Так, факторы производства для выпуска телевизора включают: производственные помещения, станки, машины, оборудование, труд работников, участок земли и т.д.

В зависимости от скорости, с которой может изменяться количество вовлекаемых в производство ресурсов, они подразделяются на постоянные и, переменные, те из них, которые в течении определенного промежутка времени остаются неизменными, формируют постоянные факторы производства, а те, количество которых меняется – переменные факторы производства.

Все производственные ресурсы, участвующие в процессе производства, обладают одним важным свойством. Они имеются в ограниченном количестве. Вследствие этого объем производства товаров и услуг ограничен количеством доступных ресурсов. Поэтому перед обществом в целом и каждым товаропроизводителем в частности всегда стоит задача их наиболее эффективного использования. Т.о., объем произведенных товаров определяется наличием необходимых ресурсов. Причем различные варианты их использования позволяют товаропроизводителю получить большее или меньшее количество товаров и услуг.

Поэтому предприятие должно быть заинтересовано обеспечить наиболее полное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов и их оптимальное сочетание.

Поскольку в процессе производства осуществляется производительное потребление имеющихся ресурсов, то между объемом производства и количеством потребленных производственных ресурсов существует функциональная зависимость. Она может быть выражена с помощью производственной функции.

8.3. Производственная функция, взаимозаменяемость ресурсов

Производственная функция указывает на возможный максимальный выпуск продукции (Q) при определенном сочетании основных производственных факторов, обеспечивая минимальные затраты, в рамках использования конкретной технологии:

$$Q = f(L, K, M),$$

где Q – максимальный объем продукции, производимой при данной технологии и данном соотношении труда (L), капитала (K) и материалов (M).

Производственная функция выражает взаимосвязь между факторами производства и дает возможность определить долю участия каждого из них в создании товаров и услуг. Меняя соотношение факторов, можно найти такое их сочетание, при котором будет достигнут максимальный объем производства товаров и услуг. Кроме того, можно проследить, как изменится выпуск продукции при увеличении или уменьшении использования тех или иных факторов производства на одну единицу, и, т.о., выявить производственные возможности предприятия. Наконец, с помощью производственной функции товаропроизводитель фактически может определить экономическую целесообразность производства той или иной продукции. Отметим, что производительная функция, как правило, рассчитывается для конкретной технологии.

Технология – это практическое использование оборудования, физических и, интеллектуальных возможностей, персонала предприятия. Улучшение технологии приводит к новым методам производства на основе использования новых машин и оборудования, а также более квалифицированного труда, что позволяет выпускать большее количество продукции и поэтому отражается новой производственной функцией. Для различных видов производств производственная функция будет разной, но все они имеют следующие общие свойства:

- существует предел увеличения объема производства, которое может быть достигнуто за счет увеличения затрат одного ресурса при прочих равных условиях;
- существует определенная взаимная дополняемость (комплиментарность) ресурсов производства и их взаимозаменяемость (субституция). Взаимодополняемость ресурсов означает, что отсутствие одного или нескольких

- из них делает невозможным производственный процесс – производство останавливается. В то же время факторы производства в известной степени взаимозаменяемы. Нехватка одного из них может быть возмещена дополнительным количеством другого, т.е. ресурсы могут комбинироваться между собой в процессе производства в различных пропорциях;
- дифференциальная оценка влияния каждого из факторов на динамику выпуска продукции дается применительно к определенным промежуткам времени.

8.4. Изокванта. Общий, средний и предельный продукты труда

Производственная функция может быть выражена графически в виде изокванты – кривой, отображающей различные варианты комбинации ресурсов, которые могут быть использованы для производства данного объема продукции.

Например, производство 1 т. картофеля (Q) можно обеспечить за счет использования различного сочетания количества живого труда (L) и технических средств – капитала (K).

На рис. 1 изображена изокванта, соответствующая производству 1 т. картофеля.

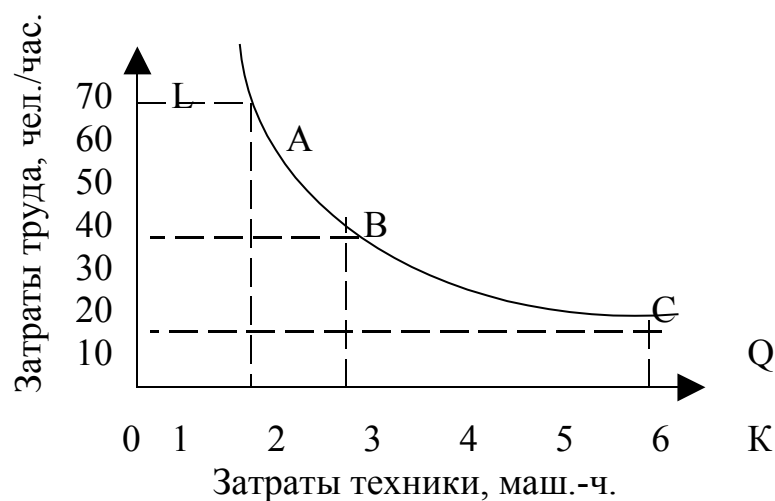


Рис. 8.1. Изокванта

Изокванта показывает, что существует много вариантов использования ресурсов для производства данного объема картофеля. В одном случае может быть использовано больше ручного труда (L) – 70 чел.-ч. и лишь 2 машино-часа (K) (точка A), в другом – 40 чел.-ч. L и 3 K (точка B), в третьем – 20 чел.-ч. L и 6 K (точка C) и т.д.

Для определения максимального объема производства, который может быть достигнут при каждой комбинации факторов, используется карта изоквант. Она представляет собой набор изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции возможный при использовании различных комбинаций факторов производства. Изокванты аналогичны кривым безраз-

личия. Но если первые связаны с определенным уровнем выпуска продукции, то вторые – с уровнем удовлетворения потребителя.

Анализ изоквант можно использовать для определения предельной нормы технологического замещения, т.е. возможности замещения одного ресурса другим в процессе их использования. Эта возможность зависит от функции производства. существуют функции, в которых ресурсы легко заменяются, а есть и такие, где ресурсы имеют жесткие, неизменные пропорции.

Взаимозаменяемость факторов производства предоставляет товаропроизводителю производственный выбор. Однако в реальной жизни конкретного предпринимателя больше интересует вопрос, каким будет выход продукции, если в процесс производства вовлечь дополнительное количество ресурсов.

Представим себе Минский камвольный комбинат, где по технологии одна ткачиха обслуживает 10 станков. Можно увеличить количество станков, оставив прежним численность ткачих. Безусловно увеличение станочного оборудования приведет к увеличению выпуска продукции. Но ткачиха не сможет обслуживать 15 станков так же эффективно, как 10, а 20 – так же, как 15. Поэтому, несмотря на общее увеличение объема выпускаемой продукции прирост выпуска товаров от использования каждого последующего станка, при неизменной численности ткачих, будет меньше, чем от предыдущего.

Можно представить и обратную ситуацию: не увеличивая количества станков, принять на работу больше ткачих. Тогда каждая работница станет обслуживать меньшее количество оборудования и станки будут работать лучше. Но производительность оборудования ограничена, поэтому выработка ткачих будет снижаться.

Таким образом, при определенном уровне НТП увеличение вложения в производство одного вида ресурса при неизменном количестве остальных ведет к убывающей отдаче от этого ресурса. Предел отдачи ресурса можно определить с помощью понятий общего (совокупного), среднего и предельного продукта.

Общий или совокупный продукт (ТР) представляет собой общее количество произведенной продукции в натуральном выражении, которое возрастает по мере увеличения использования одного переменного ресурса при прочих неизменных условиях.

Если общий (совокупный) продукт разделить на количество используемого в производстве переменного фактора, например труда (L) или капитала (K), получим показатель среднего продукта (AP):

$$AP_K = \frac{TP}{K}, \text{ или } AP_L = \frac{TP}{L},$$

где AP – средний продукт переменного фактора;

K – переменный ресурс (капитал) или

L – переменный ресурс (труд).

Предельный продукт (MP) – это дополнительный выпуск продукции, который достигнут за счет увеличения использования переменного ресурса при неизменном количестве остальных ресурсов:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L},$$

где MP – предельный продукт капитала или труда;

ΔTP – изменение общего объема производства, соответствующее изменению ΔK или ΔL единиц использованного капитала или труда при неизменном количестве других факторов.

Дополнительный денежный доход, который приносит продажа предельного продукта, представляет собой доход от предельного продукта.

Показатели среднего и предельного продуктов характеризуют соответственно среднюю и предельную производительность переменного ресурса. Например, если перемещенные ресурсом является труд, то средний продукт труда выражает производительность «среднего» рабочего, а предельный – производительность труда каждого дополнительного рабочего использованного в производстве (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Условный пример объема общего, среднего и предельного продукта

Единицы труда	Общий (совокупный) продукт TP	Средний продукт труда $AP = \frac{TP}{L}$	Предельный продукт труда $MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$
10	1200	120	-
20	3000	150	180
30	3900	130	90
40	4500	112	60
50	5000	100	50

Данные таблицы отражают изменение объема общего, среднего и предельного продукта при вовлечении в производство дополнительного количества труда при неизменности других факторов, которые можно изобразить графически (рис. 8.2, 8.3).

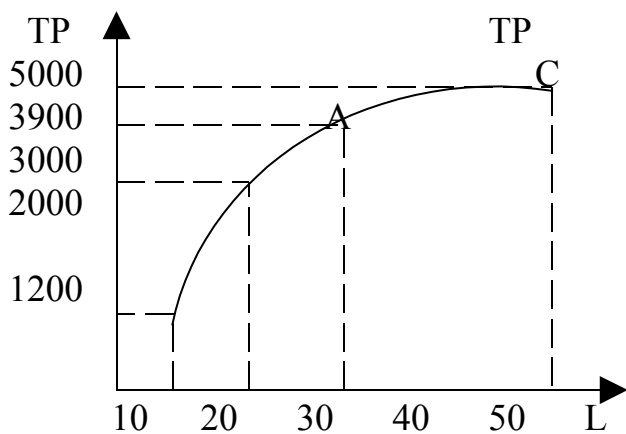


Рис. 8.2. Кривая совокупного продукта

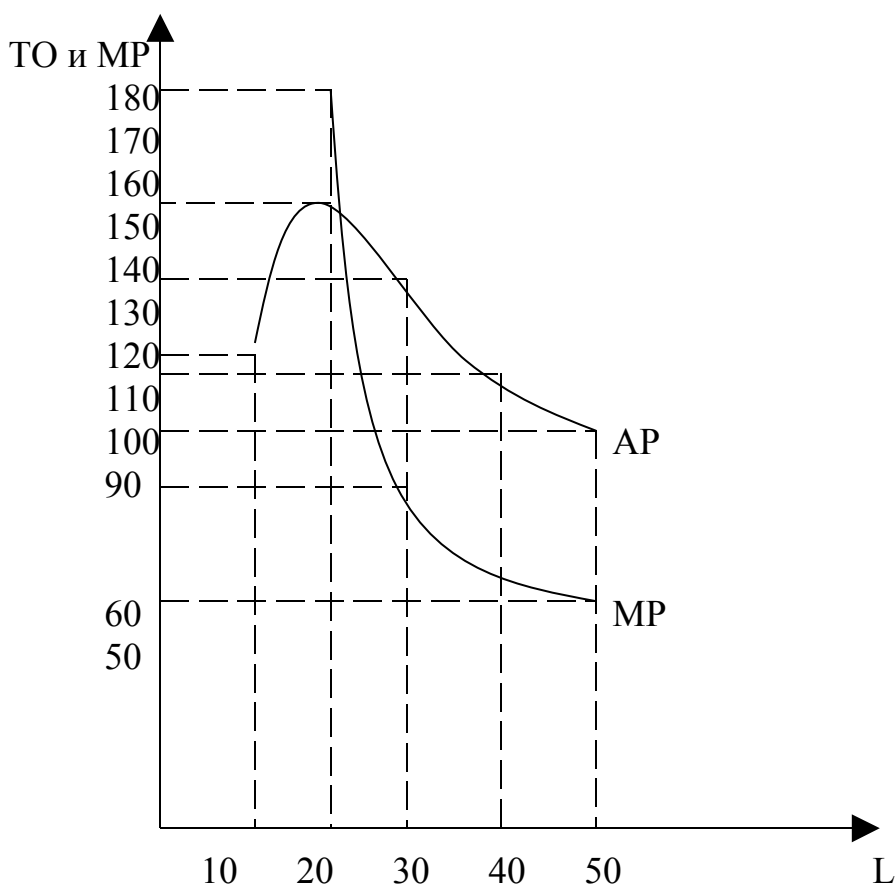


Рис. 8.3. Кривая среднего и предельного продукта

Максимальный объем производства продукции при увеличении численности работающих может быть достигнут, когда количество труда равно 50 (точка С). Однако отдача каждых дополнительных 10 единиц труда после 30 снижается.

Кривые среднего и предельного продукта показывают такую же тенденцию (рис. 8.3). Приведенная на рис. 8.2 и 8.3 динамика общего, среднего и предельного продукта не имеет универсального характера, но демонстрирует модель которую экономисты считают типичной. Сначала по мере увеличения ис-

пользования одного фактора, при неизменном количестве других, предельный продукт растет. Однако при достижении определенной точки увеличения этого фактора сопровождается прекращением роста, а затем и сокращением, предельного продукта. Такая закономерность в экономике называется законом убывающей производительности (отдачи) факторов производства. Этот эмпирический закон предполагает неизменность технологии, т.е. исключает влияние технического прогресса.

8.5. Закон убывающей производительности

Сущность закона убывающей производительности факторов производства состоит в том, что при увеличении использования одного ресурса, в то время как другие остаются неизменными, предельный продукт переменного фактора будет уменьшаться. Другими словами, увеличение объема выпуска продукции ограничено, если изменяется только один фактор. В этой связи важно равенство двух показателей – предельной и средней отдачи факторов производства. Превышение средней отдачи над предельной – сигнал к тому, что эффективное расширение производства за счет увеличения использования лишь данного фактора дальше невозможно, требуются изменения всей совокупности используемых факторов.

Справедливость закона убывающей производительности факторов производства легко проиллюстрировать на конкретных примерах. Если предположить, что закон этот не действует, то, например, за счет вовлечения дополнительных работников в сельское хозяйство можно было бы накормить население земного шара, с 1 га плодородной земли.

Теория предельной производительности используется только при условии взаимозаменяемых факторов производства. Если такой взаимозаменяемости нет, невозможно различать предельный продукт, получаемый за счет изменения одного фактора, от предельного продукта, получаемого за счет изменения других факторов. В этом случае дополнительное вложение одного из факторов производства при неизменности других приводит лишь к малоэффективному использованию этого ресурса без какого-либо воздействия на объем выпускаемой продукции.

В реальной жизни отсутствие взаимозаменяемости ресурсов встречается очень редко. Кроме того, замена одного ресурса другим используется лишь тогда, когда решение о привлечении того или иного ресурса может быть оперативно изменено, т.е. в основном применительно к оборотному капиталу (сырью, материалам и т.д.), поскольку решения об их закупке могут регулярно пересматриваться. К труду этот принцип применяется с некоторыми оговорками поскольку предприниматель не может не считаться с условиями коллективного договора. А в отношении земли и основного капитала – средств производства – взаимозаменяемость может использоваться только тогда, когда существует минимальный срок аренды. Замещение одного фактора производства

другим целесообразно проводить до тех пор, пока физический объем предельного продукта не окажется прямо пропорциональным цене фактора.

$$\frac{MP_a}{P_a} = \frac{MP_b}{P_b} = \dots = \frac{MP_n}{P_n}.$$

Рациональное экономическое поведение предполагает, что «дорогой» фактор производства будет замещаться «дешевым». Приведенное равенство показывает пределы этого замещения.

ТЕМА 9. ИЗДЕРЖКИ, ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

[9.1. Сущность и классификация издержек. Бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек фирмы.](#)

[9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде.](#)

[9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба производства.](#)

[9.4. Доход и прибыль фирмы. Бухгалтерская, экономическая и нормальная прибыль.](#)

9.1. Сущность и классификация издержек. Бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек фирмы

Положение фирмы на рынке непосредственно зависит от уровня использования ресурсов и от издержек производства.

Производство товаров и услуг требует экономических ресурсов, которые в силу своей относительной редкости имеют определенные цены. Потому поведение фирмы в рыночных условиях определяется уровнем цен на экономические ресурсы и эффективностью их использования. В данной теме речь идет о природе издержек производства, их классификации, динамике изменения и взаимосвязи.

Принято различать "затраты фирмы" и сами издержки производства.

Затраты отражают первоначальный или дополнительный расход капитала, который требуется для основания или расширения дела. Через затраты основного и оборотного капитала фирма создает необходимый производственный потенциал для создания общих условий производства и реализации продукции.

Издержки производства — совокупность расходов, которые несет фирма при обеспечении того или иного объема производства продукции и ее последующей реализации в определенный период времени.

Функция издержек имеет вид:

$$C=f(Q),$$

где C — величина издержек;

Q — количество единиц произведенной продукции.

Текущие издержки представляют собой выраженные в денежной форме затраты, связанные с производственно-коммерческой деятельностью предприятия. По экономической сути текущие издержки есть стоимость потребленных производственных ресурсов. Поскольку последние могут быть покупными или принадлежать владельцу предприятия, то различают явные и неявные издержки.

Явные (бухгалтерские) издержки — расходы фирмы на уплату используемых факторов производства (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательского таланта), не являющихся собственностью фирмы. Явные издержки полностью отражаются в бухгалтерском учете фирмы. Они непосредственно связаны с затратами основного и оборотного капитала. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции.

Неявные (вмененные) издержки — это выплаты, которые фирма должна была бы сделать, поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.

Внутренние издержки - это издержки на неоплачиваемые собственные и самостоятельно используемые ресурсы. Внутренние издержки равны тем денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельную используемый ресурс при наилучшем из возможных способов его применения. В этом смысле вмененные и внутренние издержки — суть одно и то же. В состав внутренних издержек входит нормальная прибыль.

Нормальная прибыль — эта минимальная плата, которая необходима для удержания предпринимательской способности в рамках данной фирмы.

Безвозвратные издержки представляют собой ранее произведенные и невозмещаемые расходы, к примеру, расходы по регистрации фирмы, подготовке рекламной надписи.

Внешние издержки — денежные расходы, которые фирма производит, оплачивая поставляемые ей поставщиками трудовые услуги, сырье, топливо, транспортные услуги, энергию и т.п.

Таким образом, экономические издержки = внешние издержки + неявные издержки.

В конкретной практике применения расчета издержек для анализа деятельности предприятий СНГ и в западных странах имеются как сходства, так и различия. В СНГ широко используется категория себестоимость, представляющая собой суммарные затраты на производство и реализацию продукции. Теоретически в себестоимость должны входить нормативные производственные затраты, но на практике к ней относят сверхнормативный расход сырья, материалов и т.д. Себестоимость определяют на основе сложения экономических элементов (однородных по экономическому назначению затрат) или путем суммирования статей калькуляции, характеризующих непосредственные направления тех или иных расходов, как в СНГ, так и в западных странах. Для калькулирования себестоимости, применяется классификация прямых и косвенных затрат (расходов). **Прямые** затраты - это затраты, непосредственно связанные с созданием единицы товара. Косвенные затраты необходимы для общего

осуществления производственного процесса данного вида продукции на предприятии. Общий подход не исключает различий по конкретной классификации некоторых статей.

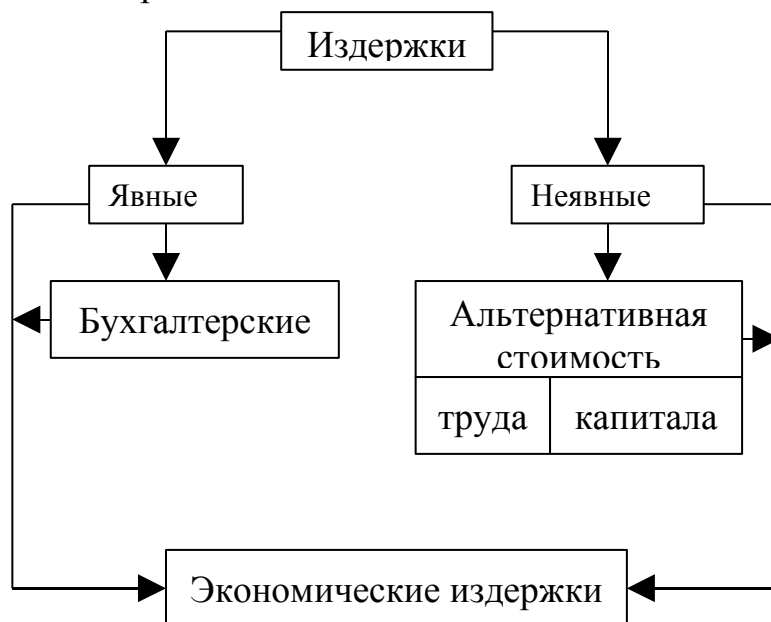


Рис. 9.1. Классификация издержек

В западных странах используется вышеописанное деление затрат (издержек) на постоянные и переменные, причем прямые и часть косвенных затрат относятся к переменным, а оставшаяся часть косвенных затрат (не зависящих от объема производства) к постоянным. Нередко первая из вышеуказанных частей косвенных затрат выделяется в отдельную группу - частично переменные затраты, поскольку эти затраты изменяются по своей величине не в прямо пропорциональной зависимости от изменения объема производимой продукции. Деление затрат на прямые и переменные позволяет получить показатель - добавленную стоимость, определяемую вычитанием из общего дохода (выручки) предприятия переменных затрат. Добавленная стоимость состоит, таким образом, из постоянных затрат и чистой прибыли, этот показатель позволяет оценить общую эффективность производств и реализации вне зависимости от прямо зависящих от величины объема производства переменных расходов.

В СНГ деление затрат на условно-постоянные и условно-переменные, рассчитываемые по экономическим элементам, применяется при расчете экономии от влияния технико-экономических факторов. Подобные расчеты выполняются для определения будущей плановой, себестоимости продукции на основе имеющейся фактической себестоимости. Такого рода расчеты не всегда целесообразны, поскольку позволяют всего лишь определить увеличение затрат в случае, если бы условно-постоянные расходы возрастали прямо пропорционально росту объема производимой продукции (практически невозможная ситуация).

9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде

Важным аспектом изучения издержек производства является их анализ в краткосрочном и долгосрочном временном интервале.

Краткосрочный период — это период времени в течение которого фирма может изменить объём производства путём соединения изменяющегося количества ресурсов (например, труда) с фиксированным количеством капитала.

С этой точки зрения величина издержек может быть разделена на две составляющие: постоянные издержки и переменные издержки.

Постоянные издержки (FC – Fixed cost) - это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от того, сколько фирма производит. Они представляют собой издержки ее постоянных факторов производства.

Постоянные издержки связаны с самим существованием предприятия и поэтому должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит.

К постоянным издержкам относятся:

- оплата обязательств по облигационным займам;
- рентные платежи, телефонная связь, отопление, освещение;
- часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования;
- страховые взносы;
- зарплата;

Переменные издержки (VC – Variable Cost) - это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства.

Они представляют собой издержки переменных факторов производства это затраты на сырье, топливо, электроэнергию, вспомогательные материалы, транспортные услуги, оплату труда.

Общие издержки (TC – Total Cost) это совокупность постоянных и переменных издержек фирмы. Исчисляются по формуле

$$TC = FC + VC.$$

Вид функции общих, постоянных и переменных издержек можно проиллюстрировать следующим образом.

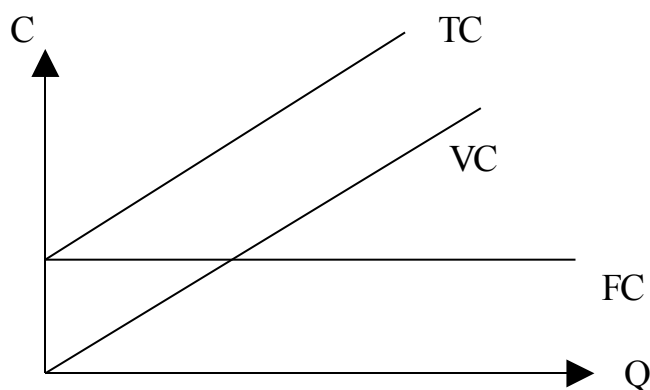


Рис. 9.2. Общие, постоянные и переменные издержки

В структуре переменных издержек (VC) различают:

- а) пропорциональные затраты
- б) дигрессивные затраты
- в) прогрессивные затраты

А) Пропорциональные VC изменяются в той же пропорции, что и объём выпуска Q. Например если цены на ресурсы фиксированные, то затраты на закупку материалов будут изменяться так (рис. 9.2):

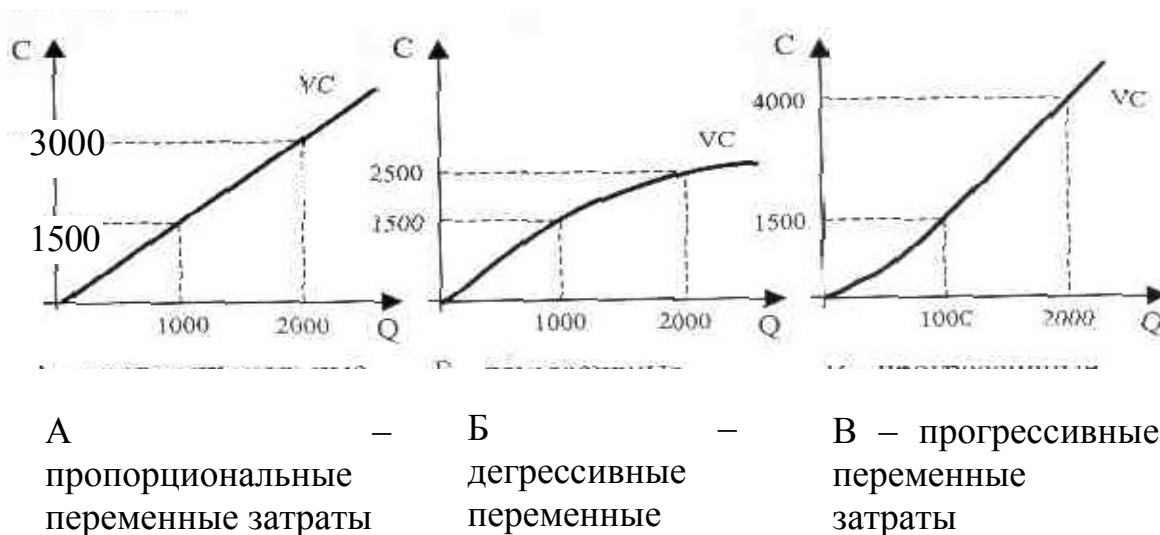


Рис. 9.3.

Средние издержки представляют собой затраты на единицу выпускаемой продукции. Обозначаются они как (AC – Average Cost).

Рассчитываются средние издержки как частное от деления тех или иных издержек (затрат) на общее количество произведенной продукции.

В хозяйственной практике Беларуси средние издержки (затраты, деленные на выпуск) представлены показателями: трудоемкость, энергоемкость, материалоемкость, фондоемкость.

В экономической теории средние издержки представлены следующим образом:

Средние переменные издержки (AVC – Average Variable Cost) - это отношение переменных издержек к объему выпуска:

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Средние постоянные издержки (AFC – Average Fixed Cost) представляют собой отношение постоянных издержек к объему выпуска:

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Средние совокупные издержки (ATC – Average Total Cost) это отношение совокупных издержек к объему выпуска:

$$ATC = \frac{TC}{Q} \text{ или } ATC = AFC + AVC.$$

В заключение введем понятие предельных издержек.

Предельные издержки (MC – Marginal Cost) – это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Иначе говоря, предельные издержки представляют собой увеличение совокупных издержек, на которое должна пойти фирма ради производства еще одной (добавочной) единицы продукции. Предельные издержки исчисляются по формуле

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где MC – предельные издержки;

ΔTC – изменение совокупных (общих) издержек;

ΔQ – изменение объема произведенной продукции.

Функция средних и предельных издержек имеет вид:

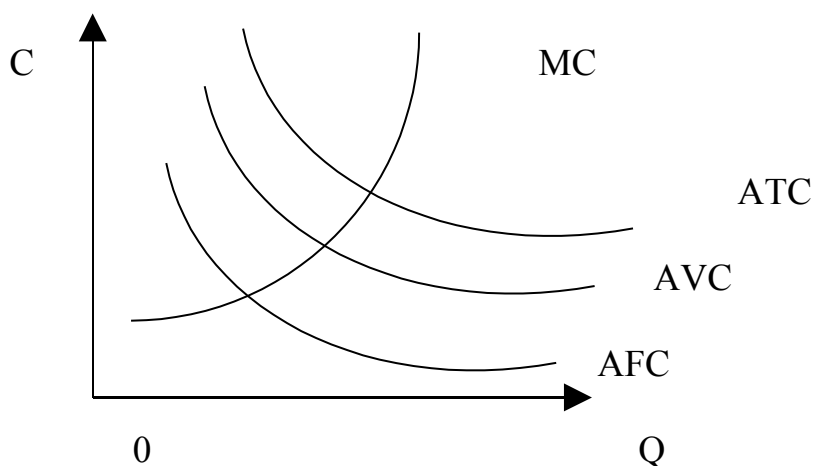


Рис. 9.4. Средние общие, средние постоянные, средние переменные и предельные издержки

а) кривая AFC предоставляет собой гиперболу, которая приближается к оси OX и OY. Она начинается в бесконечности, если $Q = 0$ и постепенно стремится к нулю, по мере увеличения выпуска продукции. Это связано со снижением накладных расходов на возрастающий объем производства.

б) AVC вначале падают, затем возрастают, что объясняется действием закона убывающей отдачи переменного фактора.

в) кривая АТС имеет U – образную форму $ATC = AFC + AVC$. Это означает, что расстояние по вертикали между АТС и AVC при любом уровне выпуска продукции всегда = AFC.

г) MC пересекает AVC и АТС в точке их минимума. Часть кривой MC, расположена выше кривой AVC представляет краткосрочную кривую предложения фирмы (эта часть отмечена жирной линией).

Кривая предельных издержек MC пересекает кривые АТС и AVC в точках минимального значения каждой из них объясняется это тем, что пока добавочная, или предельная величина, присоединяется к сумме общих (или переменных) издержек, остается меньше средней величины этих издержек, показатель средних издержек с необходимостью уменьшается. И наоборот, когда предельная величина, присоединяемая к сумме общих (или переменных) издержек, оказывается больше средних общих (или переменных) издержек, средние издержки должны расти.

Факторы, определяющие величину краткосрочных издержек фирмы:

$$1. \quad MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{\Delta W \cdot L}{\Delta Q}; \quad MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L}; \quad \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{1}{MP_L} \quad \text{потому} \quad MC = \frac{W}{MP_L}.$$

$$2. \quad AVC = \frac{VC}{Q} = \frac{W \cdot L}{Q}; \quad AP_L = \frac{Q}{L}; \quad AVC = \frac{W}{AP_L}.$$

MC min соответствует максимальному MP_L

AVC min соответствует максимальному AP_L

Взаимосвязь между кривыми производительности и издержек:

Кривые предельных издержек (MC) и средних переменных издержек (AVC) представляют собой зеркальное отражение кривых предельной производительности (MP) и средней производительности (AP) соответственно. Предположив, что труд является одним элементом переменных издержек, а цена труда (тариф заработной платы) остаётся постоянной, предельные издержки (MC) можно подсчитать путём деления тарифа заработной платы на предельную производительность (MP). Следовательно, когда MP растёт, MC должна падать; когда MP достигаем максимума, MC оказываются минимальными; а когда MP уменьшается, MC растут. Аналогичная взаимосвязь существует между AP и AVC.

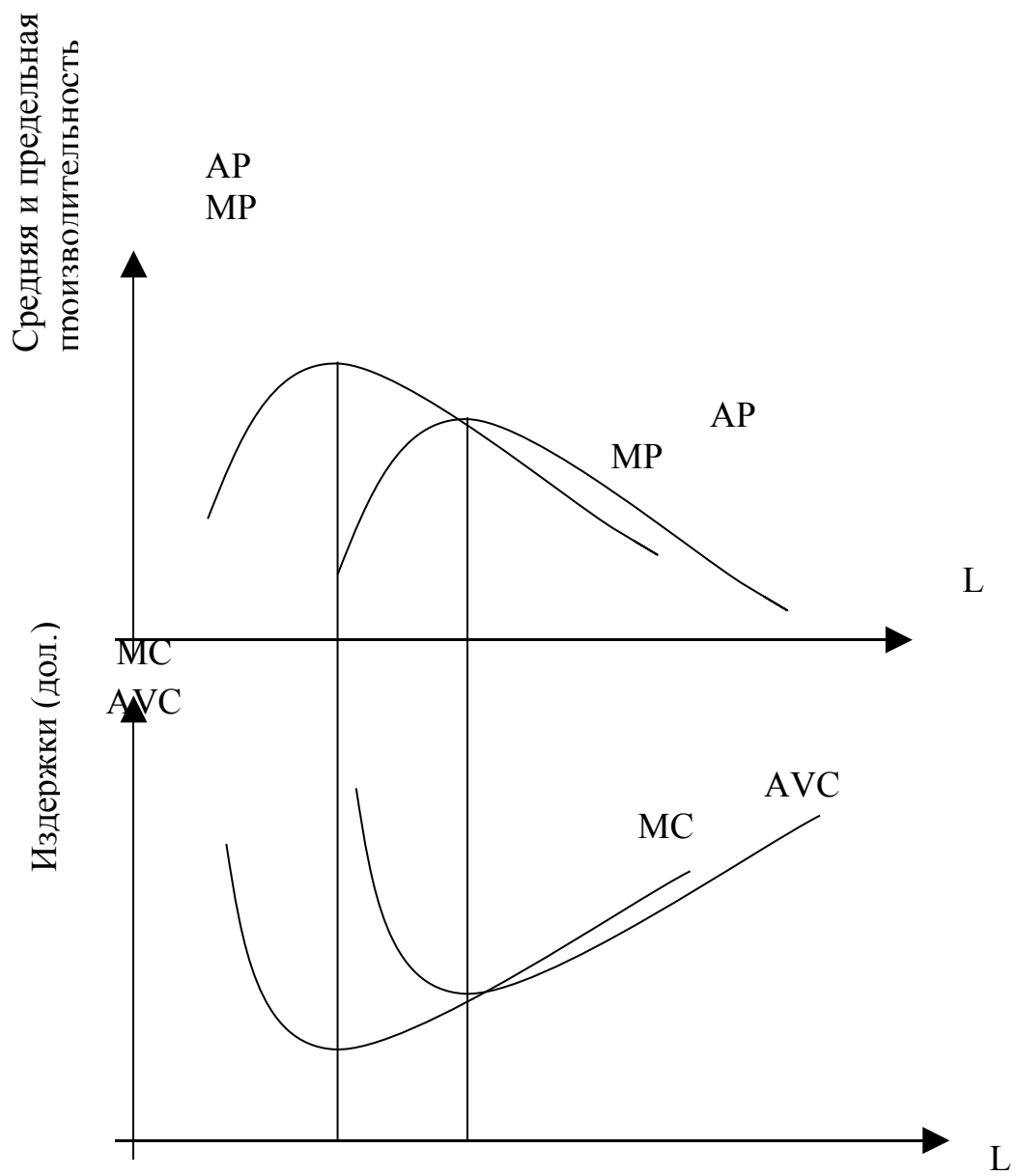


Рис. 9.5.

Таблица 9.1

Динамика общих и средних издержек фирмы в краткосрочном периоде
(гипотетические данные, дол.)

Показатели общих издержек				Показатели средних издержек			
(1) Кол-во произ- ведён- ной про- дук- ции, ед. (Q)	(2) Сумма посто- янных издер- жек (TFC)	(3) Сумма пере- менных издер- жек (TVC)	(4) Сумма общих издержек (ТС) $ТС = TFC + TVC$	(5) Средние постоян- ные из- держки (AFC) $AFC = \frac{TFC}{Q}$	(6) Средние пере- менные издерж- ки (AVC) $AVC = \frac{TVC}{Q}$	(7) Средние постоян- ные из- держки (ATC) $ATC = \frac{ТС}{Q}$	(8) Предельные издержки (MC) $AFC = \frac{\text{измен. в } ТС}{\text{измен. в } Q}$
0	100	0	100	100,00	90,00	190,00	90
1	100	90	190	50,00	85,00	135,00	80
2	100	170	270	33,33	80,00	113,00	70
3	100	240	340	25,00	75,00	100,00	60
4	100	300	400	20,00	74,00	94,00	70
5	100	370	470	16,67	75,00	91,67	80
6	100	450	550	14,29	77,14	91,43	90
7	100	540	640	12,50	81,25	93,75	110
8	100	650	750	11,11	86,67	97,78	130
9	100	780	880	10,00	93,00	103,00	150
10	100	930	1030				

9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба производства

Долгосрочный период производства — период времени в течение которого меняются все факторы производства, включая и производственные мощности. С точки зрения отрасли, долговременный период позволяет действующим фирмам расформироваться и покинуть отрасль, а новым фирмам - возникнуть и вступить в отрасль.

В течение длительного периода времени все желательные изменения в структуре ресурсов могут быть предприняты как отраслью, так и отдельными составляющими ее фирмами.

Кривая долгосрочных средних издержек фирмы:

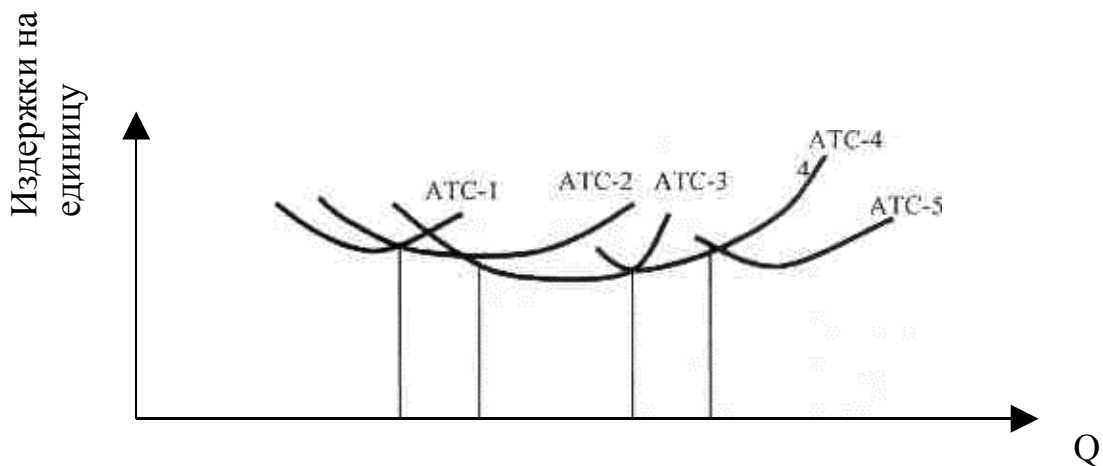


Рис. 9.6 Линия долгосрочных средних издержек

Кривая ATC -1 показывает динамику средних общих издержек для самого маленького из пяти предприятий, кривая ATC -5 для самого большого. Соотношение между этими пятью кривыми в точности соответствует изложенному выше правилу. Строительство все более крупных предприятий будет приводить к снижению минимальных издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров третьего предприятия. Однако за этим пределом расширение производственных мощностей будет означать повышение минимального уровня средних общих издержек.

Динамика LATC объясняется с помощью эффекта масштаба:

- положительный эффект масштаба;
- неизменный эффект масштаба;
- отрицательный эффект масштаба.

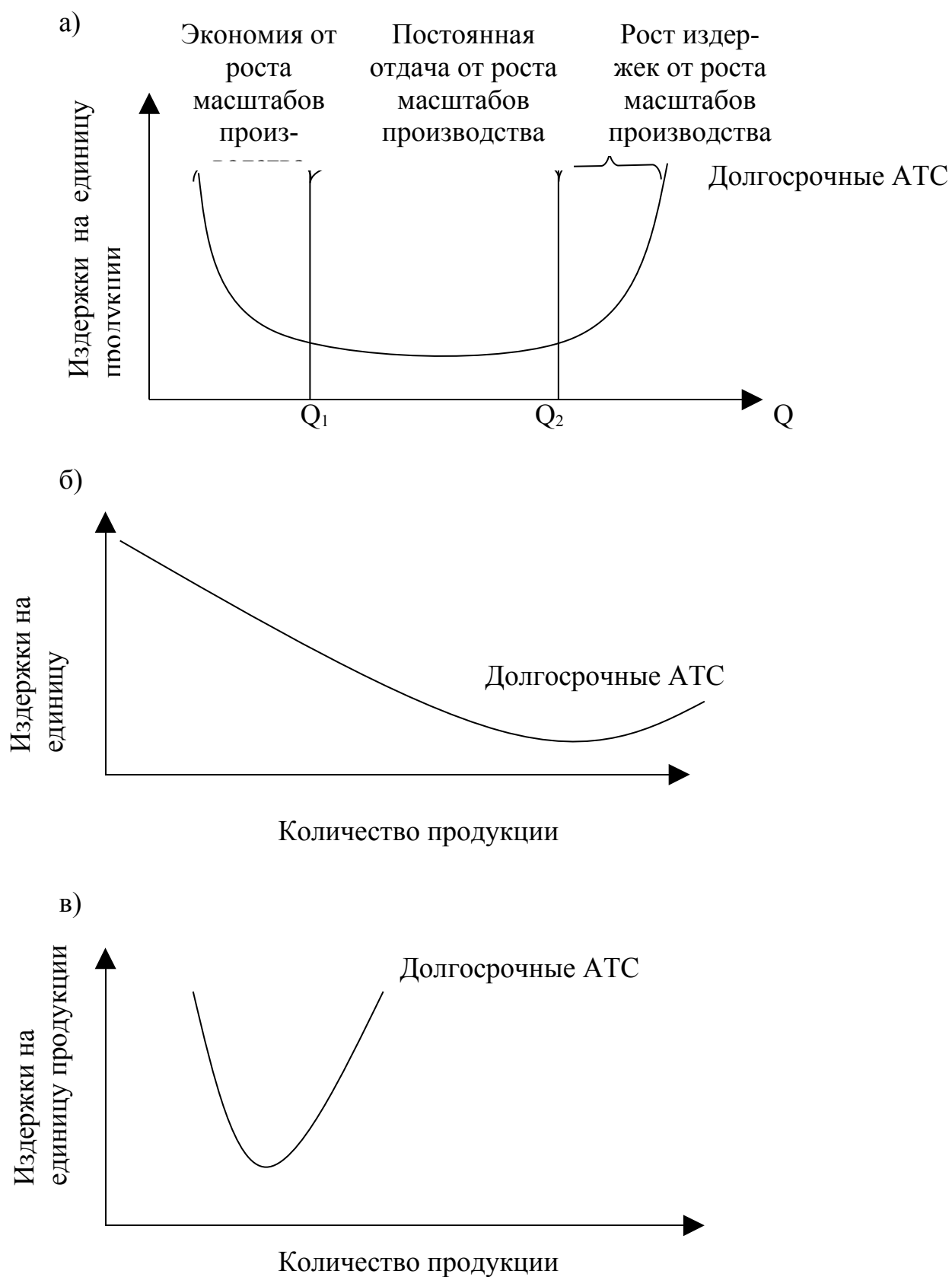


Рис. 9.7. Различные типы кривых LATC

а) Если положительный эффект масштаба исчерпывается довольно быстро, а отрицательный - не вступает в действие до тех пор, пока не будут достигнуты значительные масштабы производства, то долгосрочные средние издержки остаются неизменными на продолжение продолжительного отрезка горизонтальной оси.

б) Если положительный эффект масштаба является относительно продолжительным, а отрицательный - отдалённым, то кривая АТС понижается на протяжении продолжительного отрезка горизонтальной оси.

в) Если положительный эффект масштаба быстро исчерпывается и незамедлительно сменяется отрицательным эффектом, то минимальные издержки производства единицы продукции достигаются при относительно малом объеме производства.

9.4. Доход и прибыль фирмы. Бухгалтерская, экономическая и нормальная прибыль

Доход фирмы (TR) — итог хозяйственной деятельности, отражающей денежный эквивалент произведенной и реализованной продукции. Различают совокупный, средний и предельный доход.

Совокупный доход (TR) — денежная выручка от реализации произведенной продукции:

$$TR = P \cdot Q,$$

где P — цена товара;

Q — количество проданных единиц товара.

Средний доход (AR) — сумма денежной выручки, приходящейся на единицу изделия:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P.$$

Предельный доход (MR) представляет приращение реализации, получаемое в результате увеличения выпуска продукции на одну единицу:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

Оптимальный объем выпуска продукции — объём, который позволяет получать максимальную прибыль.

Прибыль (P_r) — разница между совокупным походом (выручкой от реализации) и издержками производства (ТС):

$$P_r = TR - TC = P \cdot Q - P \cdot C = P(Q - C).$$

Показателем, характеризующим эффективность текущих затрат фирмы, выступает рентабельность продукции

$$P_{\text{отд.изд.}} = \frac{P_{\text{б}}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%,$$

где P_{отп} — рентабельность отдельного вида продукта;

$C_{\text{п}}$ – себестоимость продукции.

Относительным показателем прибыли является норма прибыли (рентабельность), демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве. Различают рентабельность производства и рентабельность конкретного вида продукции.

Рентабельность производства выражается формулой

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{K_{\text{ав}}} \cdot 100\% \quad \text{или} \quad R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{б}}}{(\text{ОПФ} + \text{МОС})} \cdot 100\%,$$

где $R_{\text{пр}}$ – рентабельность производства;

$\Pi_{\text{б}}$ – балансовая прибыль;

$K_{\text{ав}}$ – авансированный капитал;

ОПФ – основные производственные фонды;

МОС – материальные оборотные средства.

Бухгалтерская прибыль — общая выручка за вычетом внешних издержек.

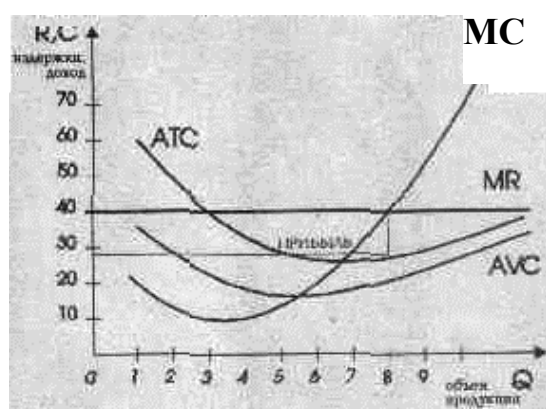
Экономическая прибыль — общая выручка за вычетом экономических издержек.

Принцип максимизации прибыли — определение объёма продукции, при котором экономическая прибыль максимальна осуществлен двумя способами сравнения: предельного дохода от дополнительной единицы продукции с предельными издержками ее производства (MR и MC), а также общего дохода и общих издержек (TR и TC).

Сравнение валовых издержек и валового дохода дает однозначный на первый взгляд ответ: следует производить такое количество товара, при котором разница, между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальна. Но мы уже видели, что в краткосрочном периоде валовые издержки распадаются на переменные и постоянные, причем последние никак не связаны с объектом производства, существуют даже при нулевом выпуске. В случае, если по каким-то причинам фирма будет закрыта до того, как успеет произвести хотя бы одну единицу продукции, понесенные ею постоянные издержки автоматически превратятся в убытки. Фирма будет их уменьшать, если ее валовый доход превысит хотя бы переменные издержки. Поведение фирмы, направленное на то, чтобы валовые издержки превышали валовый доход на минимально возможную величину, называется минимизацией убытков. Если же затраты настолько велики, а ожидаемые доходы настолько малы, что фирма не в состоянии покрыть даже переменные издержки, придется остановить производство, закрыть предприятие, распродать имущество.

Тот же процесс можно описать и с помощью предельных показателей, т.е. сравнивая предельный доход и предельные издержки. Если доход от последней единицы продукции больше, чем затраты на ее создание, то ее следует производить, ибо в этом случае валовый доход увеличится в большей степени, чем ва-

ловые издержки. В краткосрочном аспекте выгодно производить то количество товаров, при котором предельные издержки ниже предельного дохода. Сначала предельный доход, как правило, превышает предельные издержки. При определенных объемах производства эти показатели совпадут. С последующим наращиванием этих объемов предельные издержки окажутся выше предельного дохода, и общая величина прибыли на этом отрезке начнет уменьшаться (см. рис.4). Таким образом, для всех фирм, независимо от их размера и отраслевой принадлежности, независимо от остроты конкуренции на рынке, действует правило: *фирма получает максимальную прибыль при том уровне производства, при котором предельные издержки равны предельным доходам.*



Обратим внимание на то, что в условиях совершенной конкуренции линия предельного дохода совпадает с линией цен, так как с точки зрения отдельной фирмы спрос на ее товар абсолютно эластичен, и, следовательно, не нужно понижать цену при наращивании производства и сбыта. В итоге правило максимизации прибыли звучит так: *фирма прибыль, наибольшую прибыль, производя такое количество товара, которое обеспечивает равенство предельных издержек цене единицы продукции.* При несовершенной конкуренции предельный доход всегда меньше цены, но условие максимизации прибыли (предельный доход равен предельным издержкам) тем не менее сохраняется.

ТЕМА 10. ФИРМА В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

[10.1. Типы рыночных структур и их особенности.](#)

[10.2. Основные черты рынка совершенной конкуренции. Экономические решения фирмы в условиях совершенной конкуренции.](#)

[10.3. Чистая конкуренция и эффективность.](#)

[10.4. Чистая монополия как рыночная структура. Максимизация прибыли в условиях чистой монополии.](#)

[10.5. Монополистическая конкуренция. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы при монополистической конкуренции.](#)

[10.6. Олигополия.](#)

Фирма, функционирующая на рынке, должна учитывать всю совокупность его качественных характеристик. Прежде всего экономическая деятельность фирмы определяется количеством фирм в отрасли, ценообразованием, типом производимого продукта, возможностью появления конкурентов. В зависимости от конкурентной ситуации фирма избирает модель поведения, которая приводит к оптимальному режиму деятельности, т.е. фирма определяет **объём выпуска** и **цену**, при которой **прибыль** будет **максимальной**.

10.1. Типы рыночных структур и их особенности

Экономисты обозначают условия, в которых протекает рыночная конкуренция, термином «рыночная структура».

Рыночная структура – основные характерные черты рынка, в число которых входят количество и размеры фирм, характер продукции, лёгкость входа и выхода с конкретного рынка, доступность информации, степень контроля или власти над ценой.

На некоторых рынках (например, зерна) конкуренция принимает форму соперничества множества мелких производителей, продающих в сущности идентичную продукцию, где вход и выход ничем не ограничены. На других рынках (например, автомобилей или компьютеров) конкуренция происходит между несколькими крупными фирмами – производителями, занимающими значительную долю рынка.

Фирмы-производители могут предлагать как однообразную, так разнообразную (дифференцированный продукт) продукцию.

Под **однообразностью продукции** понимается ситуация, при которой разные фирмы выпускают сходную (идентичную) продукцию.

Под **«лёгкостью входа»** понимается тот факт, что фирмы, которые только ещё приступают к производству продукции, могут делать это на равных условиях с уже существующими фирмами с точки зрения цен, которые им приходится платить за те или иные виды ресурсов; доступа к государственным лицензиям и т.д.

Под **«лёгкостью выхода»** понимается, что фирмы не сталкиваются с какими-либо трудностями, юридическими барьерами, покидая рынок.

Барьеры для вступления в отрасль – это легальные или естественные препятствия проникновению в отрасль новых фирм.

Под **равным доступом к информации** подразумевается то, что все покупатели и продавцы имеют полную информацию о ценах на товары и о ценах на все виды ресурсов, необходимых для их производства. Кроме того, покупатели знают всё, что им необходимо знать о характеристиках продукта, а все производители располагают равной информацией о производственной технологии.

Исходя из определяющих признаков, характеризующих рыночную структуру, экономисты различают 4 типа рыночных структур (моделей рынка):

1. совершенную (чистую) конкуренцию;

2. монополистическую конкуренцию;
3. олигополию;
4. чистую монополию.

Характеристики этих четырёх моделей рынка можно обобщить в виде табл. 10.1.

Таблица 10.1

Характерные черты четырёх типов рыночных структур.

Тип рыночной структуры	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия входа и выхода	Доступность информации	Контроль над ценой
Совершенная конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная (стандартная) продукция	Очень лёгкие, препятствия отсутствуют	Равный доступ ко всем видам информации	отсутствует
Монополистическая конкуренция	Много небольших фирм	Разнородная (дифференцированный продукт)	Сравнительно лёгкие	Некоторые ограничения	Некоторый, в довольно узких пределах
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Стандартизированный или дифференцированный	Наличие существенных препятствий	Некоторые ограничения	Ограниченный взаимной зависимостью; значительный при тайном сговоре
Чистая монополия	Одна фирма	Уникальный, нет близких заменителей	Практически непреодолимые барьеры при входе	Некоторые ограничения	значительный

Опираясь на табл. 10.1, кратко охарактеризуем типы рыночных структур, учитывая, что более подробный анализ каждого типа будет сделан далее отдельно.

В условиях совершенной конкуренции существует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт. Новые фирмы могут легко

войти в отрасль (примеры – производство зерна, кукурузы и других с/х продуктов).

На другом полюсе – чистая монополия, под которой подразумевается рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта, не имеющего близких заменителей (пример – местная электрическая компания).

Третья рыночная структура, носящая название олигополия, представляет собой рынок нескольких фирм, причём, по крайней мере, некоторые из них контролируют значительную долю рынка. Причём каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых её конкурентами, и должна учитывать эти решения в своём поведении в области ценообразования и определения объёма производства.

Продукты могут быть стандартизированы (такие, как сталь и алюминий), или дифференцированы (например, автомобили). Вступить новым фирмам в олигополистическую отрасль достаточно сложно.

Ещё один тип рыночной структуры – монополистическая конкуренция – характеризуется сравнительно большим числом продавцов, которые производят дифференцированные продукты (одежду, обувь, парфюмерию и др.).

Монополистическая конкуренция напоминает совершенную конкуренцию тем, что тоже предполагает большое число мелких фирм, а также лёгкость входа и выхода из отрасли. Однако в данном случае продукция различных фирм дифференцирована.

Рассмотренные рыночные структуры распадаются на две группы: реальные типы и идеальные (абстрактные) типы. Олигополия и монополистическая конкуренция описывают множество реально существующих рынков. Совершенная конкуренция и чистая монополия как рыночные структуры не описывают сколько-нибудь большое число реально существующих рынков, а представляют собой скорее абстрактные типы рыночных структур. Это означает, что весьма нелегко встретить рынки, отвечающие критериям совершенной конкуренции. В наибольшей степени отвечают требованиям совершенной конкуренции некоторые рынки сельскохозяйственной продукции (пшеницы), а также некоторые финансовые рынки (рынок ценных бумаг). В то же время крайне трудно найти рынки, представляющие собой чистую монополию.

Идеальные и реальные рыночные структуры играют разную роль в экономической теории. Идеальные (абстрактные) типы обладают тем преимуществом, что позволяют чётко обозначить систему ограничений, с которыми сталкивается фирма на путях максимизации прибыли. Исходя из этих ограничений, можно построить точные модели, позволяющие продемонстрировать всю совокупность альтернатив относительно объёма выпуска продукции и уровня цен, а также определить оптимальный вариант выбора.

10.2. Основные черты рынка совершенной конкуренции. Экономические решения фирмы в условиях совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция – рыночная структура, характеризующаяся следующими основными признаками:

1. Большое число продавцов и покупателей товара
2. Однородность продукции (стандартизированный товар)
3. Отсутствие барьеров для вхождения в отрасль и выхода из неё
4. Покупатели и продавцы имеют равный доступ к информации
5. Ни один экономический агент не обладает властью над рыночной ценой («соглашающийся с ценой»).

«Соглашающийся с ценой» означает, что производитель соглашается с ценой. Иначе говоря, конкурентная фирма не может устанавливать рыночную цену, но может только приспособливаться к ней.

Анализ рынка совершенной конкуренции позволяет, во-первых, уяснить поведение отдельной фирмы относительно выбора объёма производства, обеспечивающего ей максимальную прибыль, во-вторых, произвести оценку этого рынка с точки зрения как производственной эффективности, так и эффективности распределения экономических ресурсов общества, в-третьих. Понять, как конкурентный производитель приспособливается к рыночной цене в краткосрочном периоде, и в-четвертых, исследовать природу долговременных изменений и приспособлений конкурентного производителя в отрасли.

В условиях совершенной конкуренции каждая отдельная фирма, принимающая деловые решения с целью максимизации прибыли, сталкиваются с рядом ограничений:

1. ограничения, связанные с издержками;
2. ограничения, связанные со спросом на продукцию, производимую фирмой.

Ограничения, связанные с издержками.

В ситуации совершенной конкуренции вводятся три специфических допущения, касающиеся издержек:

1. Все фирмы, участвующие в рыночных отношениях, имеют доступ к одной и той же технологии и знают, где им следует покупать необходимые виды ресурсов по одинаковым ценам. Эти условия связаны с однородностью выпускаемой продукции и равным доступом к информации, которым пользуются все фирмы. В результате кривые долгосрочных и краткосрочных издержек идентичны у всех фирм.
2. Резервы экономии, обусловленной увеличением масштабов производства истощаются при достаточно малых объёмах выпуска продукции по сравнению с тем же объёмом спроса, который предъявляется рынком при преобладающем уровне цены. Поэтому рынок создаёт достаточное пространство для множества фирм, осуществляющих производство с минимальными долгосрочными издержками. Без такого допущения невозмож-

но рыночное сосуществование большого количества мелких фирм, каждая из которых невелика по сравнению с размерами целого рынка.

3. Фирмы, покидающие рынок, могут беспрепятственно покрыть все свои неявные (имплицитные) постоянные издержки путём продажи собственных предприятий и оборудования другим фирмам. Это допущение – часть требования, обеспечивающего свободу входа и выхода с рынка.

Ограничения, связанные со спросом.

Ещё одним ограничением, влияющим на выбор фирмы в процессе максимизации прибыли, является спрос на продукцию, производимую этой фирмой. При совершенной конкуренции, поскольку все фирмы в отрасли имеют небольшие размеры и выпускают однородную продукцию, каждая из них должна руководствоваться рыночной ценой (быть «прайс-тейкером»). Это значит. Что цена, по которой каждая фирма продаёт свою продукцию, определяется силами, которые неподвластны фирме.

Кривая спроса, с которой сталкивается отдельная конкурентная фирма, совершенно эластична.

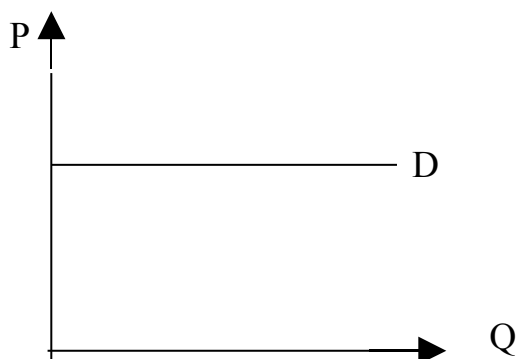


Рис. 10.1.а) кривая спроса для отдельной конкурентной фирмы

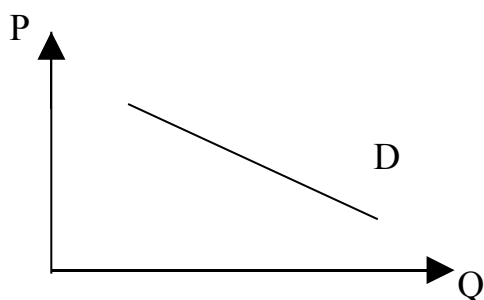


Рис. 10.1.б) кривая рыночного спроса

Поскольку фирма может продать дополнительные единицы продукции по постоянной цене, кривая её предельного дохода (MR) в условиях совершенной конкуренции совпадает с её кривой совершенно эластичного спроса. Таким образом, в условиях совершенной конкуренции предельный доход и цена продукции отдельной фирмы равны между собой, т.е. $P=MR$.

Далее наш анализ будет направлен на решение следующей проблемы: как отдельная фирма выбирает тот уровень выпуска продукции, который обес-

печивает ей получение максимальной прибыли при наличии ограничений, накладываемых на поведение фирмы кривыми спроса и издержек.

Процесс максимизации прибыли конкурентной фирмы на краткосрочных временных интервалах.

Существует два подхода к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальные прибыли или минимальные убытки:

1. На основе сравнения валового дохода и валовых издержек (TR и TC).
2. На основе сравнения предельного дохода и предельных издержек (MR и MC).

Принцип сопоставления валового дохода с валовыми издержками.

В краткосрочном периоде часть валовых издержек фирмы является переменными издержками, а остальные – постоянными издержками. В краткосрочном периоде фирма будет нести убытки, равные постоянным издержкам, когда даже производство будет на нулевом уровне. Возможно, не существует ни одного уровня, при котором фирма получала бы прибыль, но фирма могла бы всё-таки производить при условии, что поступая так, она несёт убыток меньший, чем потеря постоянных издержек, с которой она столкнётся при закрытии. Итак, конкурентной фирме следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если она может получить либо 1) экономическую прибыль, либо 2) убыток, который меньше, чем её постоянные издержки.

При этом фирма должна стремиться производить такой объём продукции, который или максимизирует её прибыли, или минимизирует убытки.

Таким образом, в деятельности фирмы в краткосрочном периоде возможны 3 случая:

1. случай максимизации прибыли,
2. случай минимизации убытков,
3. случай закрытия.

Прибыли фирмы будут максимизироваться при таком объёме производства, когда валовой доход превышает валовые издержки на максимальную величину (Рис.10.2а)).

Фирма будет минимизировать свои убытки производя такой объём продукции, при котором валовые издержки превышают валовой доход на наименьшую величину (Рис.10.2б)). Однако, если нет производства, при котором валовой доход превышает переменные издержки, фирма будет минимизировать убытки в краткосрочном периоде путём закрытия.

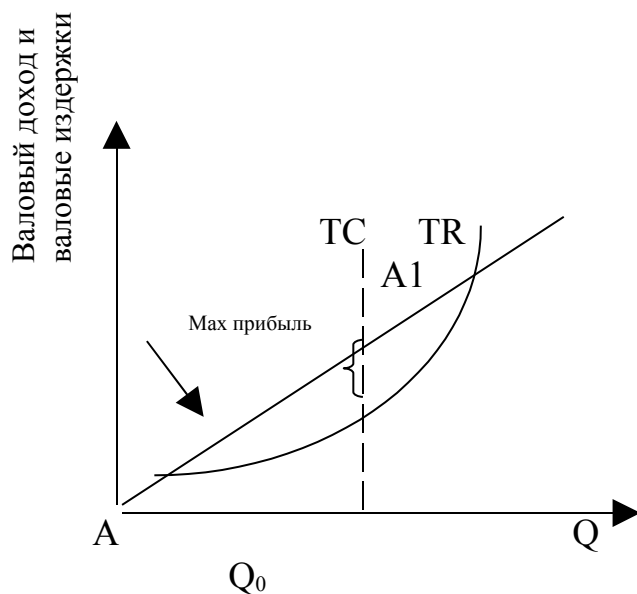


Рис. 10.2.а) случай максимизации прибыли.

Q_0 – объём производства, максимизирующий прибыль валовой доход и валовые издержки

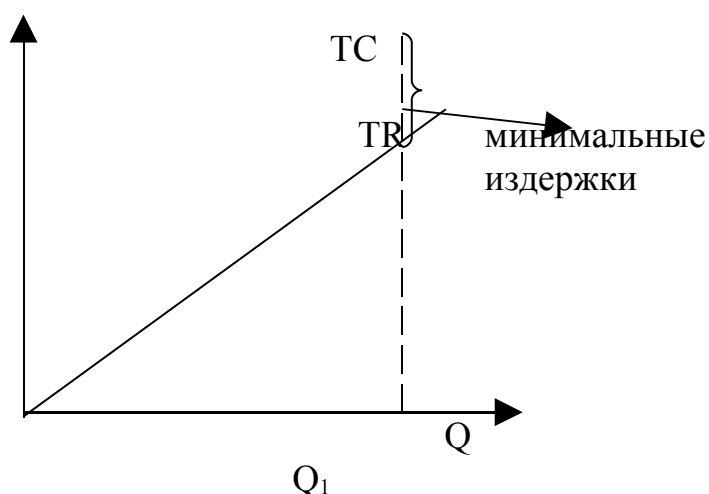


Рис. 10.2. б) случай минимизации убытков

Q_1 – объём производства, минимизирующий убытки.

Принцип сопоставления предельного дохода и предельных издержек.

При данном подходе конкурентной фирме следует сравнивать предельный доход (MR) и предельные издержки (MC) каждой последующей единицы продукции.

Поскольку в условиях совершенной конкуренции цена складывается независимо от фирмы и воспринимается как заданная, фирма может увеличивать производство до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с ценой продукта ($MC=P$). Если же $MC < P$, то производство можно увеличивать, если $MC > P$, то такое производство осуществляется в убыток и его следует прекратить.

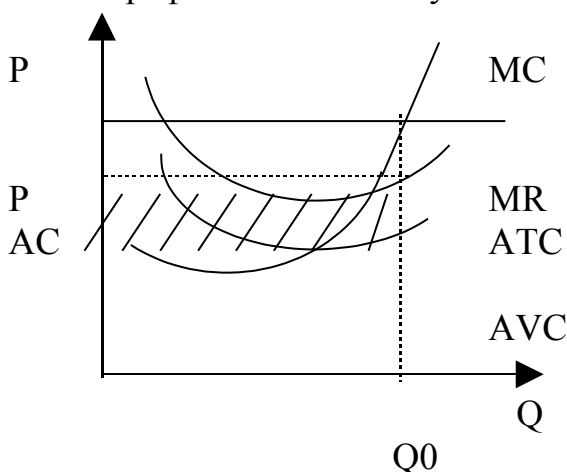
Однако, как было показано ранее, при совершенной конкуренции $P=MR$, следовательно, фирма может увеличивать производство до точки, пока предельные издержки не будут равны предельному доходу ($MC=MR$). Именно эта точка, где $MC=MR$, является точкой, определяющей оптимальный объем производства. Итак, фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки, производя в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам.

Для чисто конкурентной фирмы правило $MC=MR$ имеет частный случай и будет звучать следующим образом: чтобы максимизировать прибыли или минимизировать убытки, конкурентной фирме следует производить в точке, где цена равна предельным издержкам ($P=MC$).

При использовании “предельного” подхода к максимизации прибыли конкурентная фирма в краткосрочном периоде может столкнуться с 3 случаями:

1. случай максимизации прибыли;
2. случай минимизации убытков;
3. случай закрытия.

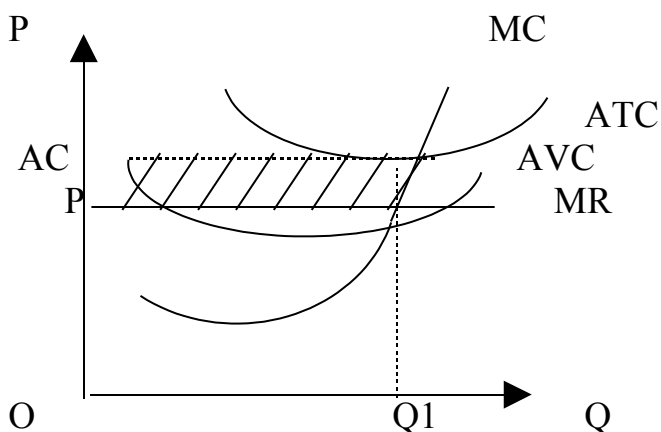
Графически эти 3 случая можно изобразить следующим образом:



а) случай максимизации прибыли

$P-AC$ – прибыль на единицу продукции

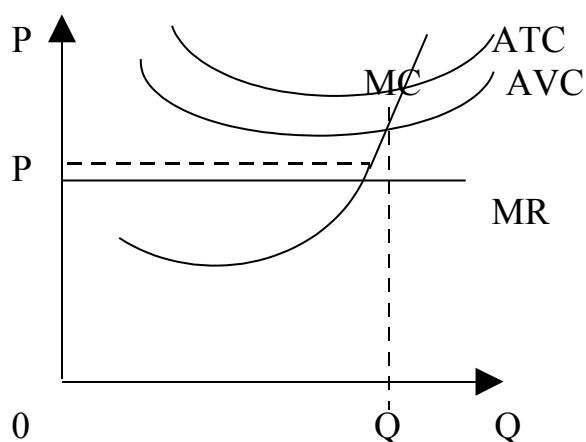
Заштрихованный прямоугольник – совокупная максимальная прибыль



б) случай минимизации убытков

АС-Р – убытки на единицу продукции

Заштрихованный прямоугольник – совокупные убытки



в) случай закрытия

Если цена P не покрывает минимального значения средних переменных издержек, то фирме следует закрыться.

В условиях краткосрочного равновесия можно выделить 4 типа фирм:

1. предельная фирма
2. запредельная фирма
3. допредельная фирма с нормальной прибылью
4. допредельная фирма со сверхприбылью

Предельная фирма – та фирма, которой удаётся покрыть лишь средние переменные издержки ($AVC=P$). Такой фирме удаётся быть «на плаву» лишь недолгое время (краткосрочный период). В случае снижения рыночной цены на продукт она перестаёт быть конкурентоспособной и вынуждена будет покинуть отрасль.

Запредельная фирма – та фирма, у которой средние переменные издержки больше цены товара ($AVC>P$). Эта фирма не может покрыть даже средние переменные издержки, вынуждена закрыться и покинуть отрасль, оказавшись за её пределами.

Допредельная фирма с нормальной прибылью – эта та фирма, которая, продавая товар по рыночной цене, покрывает средние общие издержки ($P=ATC$).

Допредельная фирма со сверхприбылью – та фирма, которая наряду с нормальной прибылью получает экономическую прибыль, вследствие того, что рыночная цена продукта больше средних общих издержек ($P > ATC$).

Итак, теперь обобщим основные положения относительно экономических решений конкурентной фирмы в краткосрочном периоде.

	Принцип сопоставления валового дохода и валовых издержек	Принцип сопоставления предельного дохода и предельных издержек
Следует ли фирме производить?	Да, если $TR > TC$, или если TC превышает TR на некоторую величину, меньшую, чем совокупные постоянные издержки.	Да, если P равна или выше, чем минимум средних переменных издержек
Какое количество продукции должно быть произведено, чтобы максимизировать прибыли?	Производить в тех случаях, превышение TR над TC максимально, или когда превышение TC над TR минимально (и меньше, чем совокупные постоянные издержки)	Производить в тех случаях, когда MR или P (цена) равны MC .
Приносит ли производство экономические прибыли?	Да, если $TR > TC$ Нет, если $TC < TR$	Да, если цена P превышает средние общие издержки ($P > ATC$) Нет, если $ATC > P$

Максимизация прибыли конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.

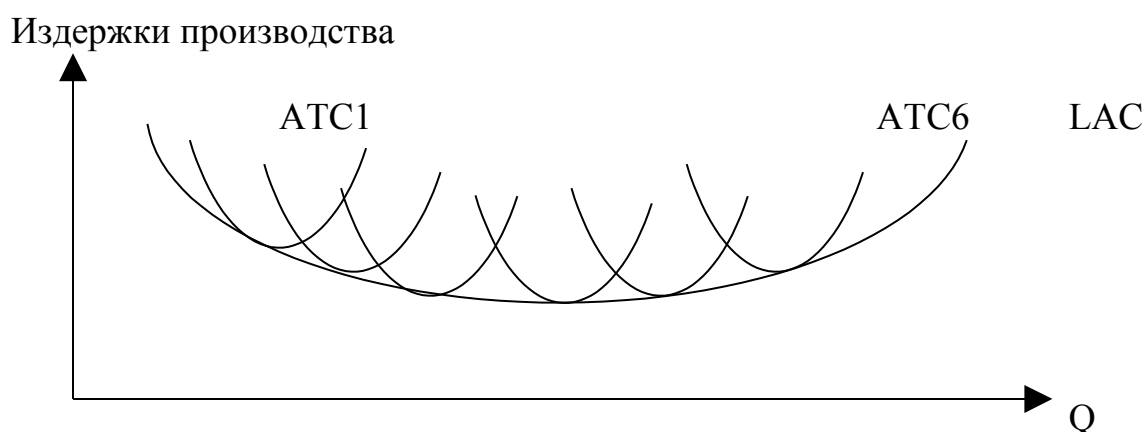
В долгосрочном периоде фирмы, изменяя величину всех вовлекаемых в производство ресурсов, стремятся оптимизировать свой размер и минимизировать долгосрочные средние издержки.

В долгосрочном периоде фирмы, уже находящиеся в отрасли, располагают достаточным временем, чтобы либо расширить, либо сократить свои производственные мощности, и также число фирм в отрасли может либо увеличиваться, либо уменьшаться по мере того, как новые фирмы вступают или существующие фирмы покидают отрасль.

Дальнейшая главная цель анализа – описать приспособления фирмы к изменяющимся условиям и определить условия долгосрочного равновесия фирмы в условиях совершенной конкуренции.

Рассмотрим вначале, что происходит с издержками фирмы в долгосрочном периоде. По мере увеличения рассматриваемого периода времени для отдельной фирмы исчезает различие между постоянными и переменными издержками. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних издержек, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объёмов производства. В графической интерпретации это будет выглядеть как переход с одной краткосрочной кривой средних издержек (ATC_1) на другую (ATC_2). Если рассмотреть несколько вариантов краткосрочных кривых средних издержек фирмы, соответствующих разным объёмам

производства, то можно построить кривую долгосрочных средних издержек фирмы.



Долгосрочные средние издержки фирмы.

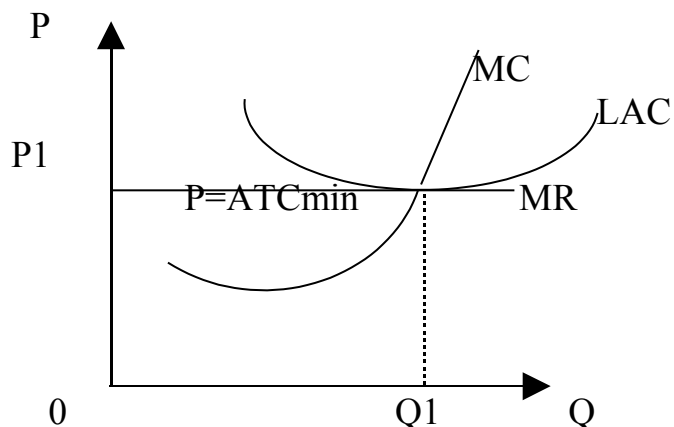
Если имеет место положительный эффект масштаба, то кривая долгосрочных средних издержек (LAC) имеет отрицательный наклон. В случае увеличения издержек от роста масштабов производства – кривая LAC имеет положительный наклон, что свидетельствует об убывающей отдаче от масштаба. Таким образом, при планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма стремится найти оптимальный свой размер и минимизировать долгосрочные средние издержки.

Рассмотрим теперь, как изменяется равновесие фирмы в долгосрочном периоде при изменении числа фирм в конкурентной отрасли. В условиях совершенной конкуренции фирмы могут свободно вступать в отрасль или покидать её. Если изначально в краткосрочном периоде цена превышала средние общие издержки фирмы, то возможности получения экономических прибылей будут привлекать новые фирмы в отрасль. Но это расширение отрасли будет увеличивать предложение продукции до тех пор, пока цена не снизится и не сравняется со средними общими издержками. Напротив, если цена товара первоначально меньше средних общих издержек, неизбежность убытков обусловит отток фирм

из отрасли. Общий объём предложения продукции на рынке будет сокращаться, снова повышая цену до равенства со средними общими издержками.

Вывод: в долгосрочном периоде конкурентная цена будет иметь тенденцию сравняться с минимумом средних общих издержек фирмы и производство придётся на ту же точку.

Графически ситуация долгосрочного равновесия конкурентной фирмы выглядит следующим образом.



Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде.

В условиях совершенной конкуренции равновесие достигается, когда экономическая прибыль равна нулю. При такой ситуации нет стимулов для расширения или сокращения объёма производства, а также у новых фирм нет мотивов для вступления в отрасль, а у старых — для выхода из неё.

В положении равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

$$MR(P)=LACmin=MC.$$

Это равенство говорит нам, что конкурентная фирма может получить экономические прибыли или убытки в краткосрочном периоде, производя в соответствии с правилом $MR(P)=MC$ в долгосрочном периоде.

10.3. Чистая конкуренция и эффективность

Как уже было выяснено, условием долговременного равновесия конкурентной фирмы является

$$P=MC=ACmin.$$

Это тройное равенство говорит, что хотя конкурентная фирма может получить экономические прибыли или убытки в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном периоде она будет покрывать средние общие издержки, производя в соответствии с правилом $MR(P)=MC$.

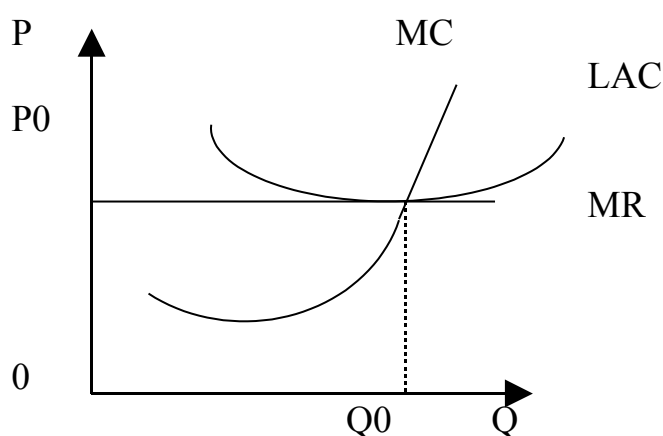
Более того, это тройное равенство предполагает определенные выводы, касающиеся эффективности чисто конкурентного рынка.

Эффективное использование ограниченных ресурсов требует выполнения 2 условий:

1. **Производственная эффективность** – требует, чтобы каждый товар производился наименее дорогостоящим образом, т.е. с минимальными издержками ($P=AC_{\min}$).
2. **Эффективность распределения ресурсов** – ограниченные ресурсы должны быть распределены между фирмами и отраслями так, чтобы получить определённый ассортимент продуктов, которые наиболее необходимы обществу (потребителям). $P=MC$

Достигаются ли эти условия на рынке совершенной конкуренции? Дальнейший анализ позволит утвердительно ответить на этот вопрос.

1. **Производственная эффективность: $P=AC(\min)$.**



Как видно из рисунка в долговременном периоде конкуренция вынуждает фирмы производить в точке минимальных средних издержек и устанавливать ту цену, которая соответствует этим издержкам. Это очевидно, наиболее желательная ситуация с точки зрения потребителя. Она означает, что фирмы должны использовать наилучшую из доступных технологий производства. Потребители выигрывают от наиболее низкой цены продукта, которая возможна при издержках, преобладающих в настоящее время.

2. Эффективность распределения ресурсов: $P=MC$.

Цена продукта измеряет пользу или удовлетворение, которое получает общество от дополнительной единицы товара. А предельные издержки дополнительной единицы измеряют потерю (или издержки) для общества других товаров в случае использования ресурсов для производства большего количества данного товара. Если $P > MC$, значит, что общество оценивает дополнительные единицы данного продукта более высоко, чем альтернативные продукты, которые могли бы произвести из имеющихся ресурсов.

Если $MC > P$, то это означает, что ресурсы используются в производстве данного продукта за счёт альтернативных товаров, которые общество оценивает выше, чем дополнительные единицы данного продукта.

В условиях совершенной конкуренции каждый товар производится до точки, в которой $P = MC$. Это означает, что ресурсы в условиях чистой конку-

ренции распределены эффективно, т.к. каждый товар производится до точки, в которой издержки последней единицы равны издержкам альтернативных товаров, которыми пожертвовали, осуществляя его производство. Итак, совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребителей. Это обеспечивается при условии, когда $P = MC$.

Рынок совершенной конкуренции даёт исходный, эталонный образец для сравнения и оценки эффективности реальных экономических процессов на рынках несовершенной конкуренции.

10.4. Чистая монополия как рыночная структура. Максимизация прибыли в условиях чистой монополии

Противоположностью совершенной конкуренции является чистая монополия (от греческого «моно» – один, «полео» – продаю).

Абсолютная или чистая монополия существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.

В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятие фирма и отрасль совпадают. На первый взгляд такая ситуация мало реальна и в масштабах страны встречается крайне редко. Однако, если взять, например, маленький городок, то можно увидеть, что ситуация чистой монополии может иметь место. В таком городке существует одна железная дорога, один банк, одна электростанция, единственный аэропорт и т.д.

Монополия может иметь своей основой исключительное право на какой-либо ресурс. Классическим примером является деятельность «Де Бирс», которая давно уже монополизировала крупнейшие алмазные рудники в Южной Америке и поэтому контролирует от 80% до 85% мирового рынка алмазов.

Основными примерами компаний, которые в США сохраняли позиции, приближающиеся к монопольным, являются «Истман Кодак» (почти 90% отечественной продукции фотоплёнки для любителей). «Доу кемикл» (с 90% производства магния в США в 1970г.), «ИБМ» (чья доля рынка колебалась между 72 82% в начале 1970-х годов) и др.

Тем не менее, в использовании термина «чистая монополия» присутствует известная доля условности. Некоторые экономисты пытаются найти замену этому термину: «несовершенный конкурент», «ценоискатель» (price seeker).

Совершенная конкуренция и чистая монополия – это теоретические абстракции, которые выражают две полярные рыночные ситуации. Эти модели позволяют сформулировать условия рационального поведения фирмы, стремящейся к максимизации своей прибыли в каждой из этих ситуаций.

Признаки чистой монополии:

1. единственный продавец (следовательно, фирма и отрасль – синонимы),
2. не существует близких заменителей монополизированного продукта (нет товаров – субститутов),

3. велики барьеры для вступления в отрасль,
4. полный контроль над ценой («диктующий цену»).

Остановимся подробнее на существовании препятствий, затрудняющим доступ новым фирмам на рынок. Проблема входных барьеров впервые была рассмотрена в работах американского экономиста Джо Бейна.

К основным видам входных барьеров относятся:

1. Эффект масштаба, т.е. преимущества крупного производства, позволяющего снижать издержки, наращивая объём выпуска продукции. Новые фирмы, вступающие на рынок как мелкие производители, будут недостаточно эффективными, т.к. будут иметь высокие издержки. С другой стороны, войти в новую отрасль, будучи крупным производителем, чрезвычайно трудно. Финансовые препятствия на пути крупных предприятий во многих случаях настолько велики, что равносильны запретительным.
2. Легальные барьеры: патенты и авторские права. Фирма, чья деятельность защищена патентом, обладает исключительным правом на продажу лицензий, а это даёт ей монопольные преимущества.
3. Государство также создаёт легальные барьеры для вступления – выдача правительственных лицензий на определённый вид деятельности (например, почтовая служба, кабельное телевидение, транспортные услуги)
4. Существование естественных монополий. В некоторых отраслях экономия, обусловленная ростом масштаба производства, особенно резко выражена и в то же время конкуренция затруднительна. Увеличение числа фирм в отрасли вызывает рост средних издержек. Типичным примером естественной монополии являются так называемые предприятия общественного пользования – электрические и газовые компании, предприятия водоснабжения и связи.
5. Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы. Классический пример: власть компании «Де Бирс» на рынке алмазов. Институт частной собственности может быть использован монополией как средство создания эффективной преграды для потенциальных конкурентов.
6. Нечестная конкуренция. Соперники фирмы могут быть устранены и вступление новых конкурентов заблокировано посредством агрессивных действий.

Проведение и анализ различий, в силу которых одна фирма может стать единственным продавцом продукта на рынке, позволяет рассмотреть разнообразие видов монополии.

Виды монополий.

1. Закрытая монополия – монополия, защищённая юридическими запретами, наложенными на конкуренцию (патентная защита, институт авторских прав).
2. Естественная монополия – отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. Разделение выпуска между двумя или большим

количеством фирм приведёт к тому, что масштабы производства каждой будут неэффективно малы.

С естественными монополиями, в основе которых лежит экономия на масштабах производства, тесно связаны монополии, базирующиеся на владении уникальными природными ресурсами.

3. Открытая монополия – монополия, при которой одна фирма, по крайней мере, на некоторое время становится единственным поставщиком продукта, но не имеет специальной защиты от конкуренции. В ситуации открытой монополии часто оказываются фирмы, впервые вышедшие на рынок с новой продукцией. Их конкуренты, однако, появиться на рынке несколько позже.

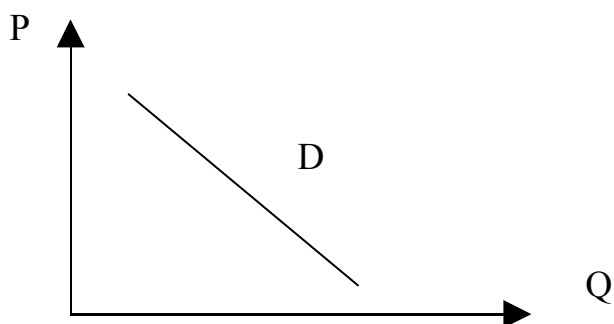
Также может быть проведена классификация, основанная на учёте временного интервала. Например, патентное свидетельство даёт фирме закрытую монополию на краткосрочном временном интервале, но такая монополия может быть открытой на долгосрочном временном интервале. Последнее происходит не только из-за ограниченности срока действия патента, но также из-за того, что конкуренты могут изобрести новые продукты.

Максимизация прибыли в условиях чистой монополии.

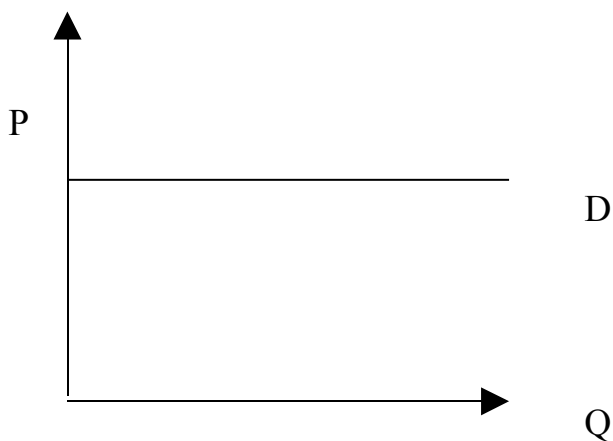
Для монополии, также как и для совершенно конкурентной фирмы, главным принципом является максимизация прибыли.

Возможности монополиста, как и любой другой фирмы, получить прибыль, часто ограничены издержками производства.

Другим важным ограничением для монополиста является спрос на его продукт. Так как чистый монополист функционирует на рынке один, кривая спроса для фирмы есть то же что кривая спроса для всего рынка. У чистого монополиста кривая спроса имеет отрицательный наклон. Следовательно, для того, чтобы продать дополнительное количество продукции, необходимо снизить цену.



Кривая спроса у фирмы – чистого монополиста.



Кривая спроса у совершенно конкурентной фирмы.

Если кривая спроса у чистого монополиста имеет отрицательный наклон, то имеем дело с «ценоискателем».

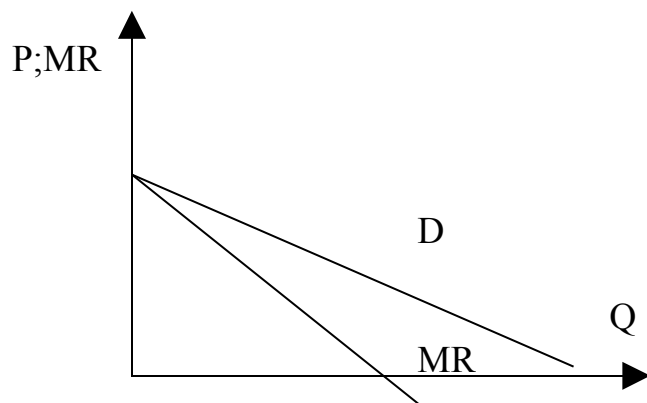
Существуют 3 следствия нисходящей кривой спроса:

1. Цена превышает предельный доход ($P > MC$). Тот факт, что монополист должен понизить цену, чтобы увеличить продажи. Является причиной того, что предельный доход становится меньше, чем цена (средний доход) для каждого уровня выпуска, кроме первого. Поэтому кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса.
2. Монополист не свободен от рыночных сил в установлении цены и объёма производства. Это означает, что высокие цены связаны с низкими объёмами продаж, и наоборот – низкие цены – с большими объёмами продаж.
3. Фирма- монополист должна учитывать ценовую эластичность спроса.

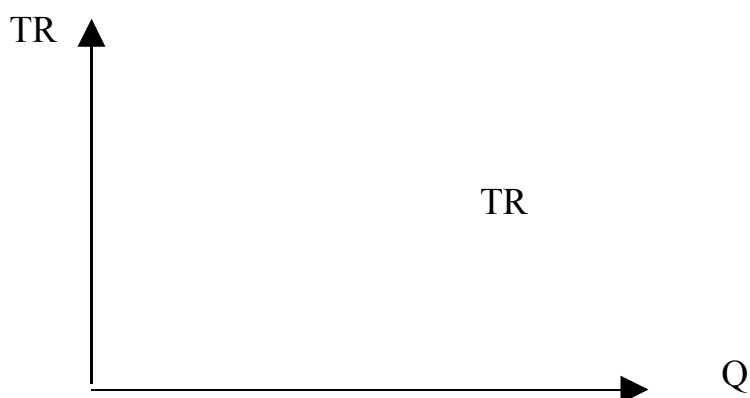
Когда спрос эластичен, уменьшение цены будет увеличивать валовой доход фирмы. Когда спрос неэластичен, падение цены уменьшает валовой доход. Поэтому максимизирующий прибыль монополист будет всегда стремиться избегать неэластичного отрезка его кривой спроса в пользу некоторой комбинации «цена0 количество» на эластичном отрезке.

Теперь после анализа кривой спроса обратимся к проблеме максимизации прибыли чистой монополией. При её решении можно воспользоваться двумя способами:

1. Методом сравнения валового дохода (TR) и валовых издержек (TC).
2. Методом сравнения предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

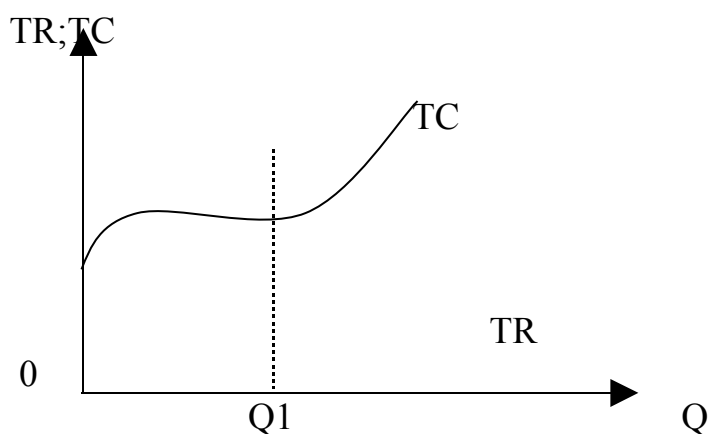


А) кривые спроса и предельного дохода



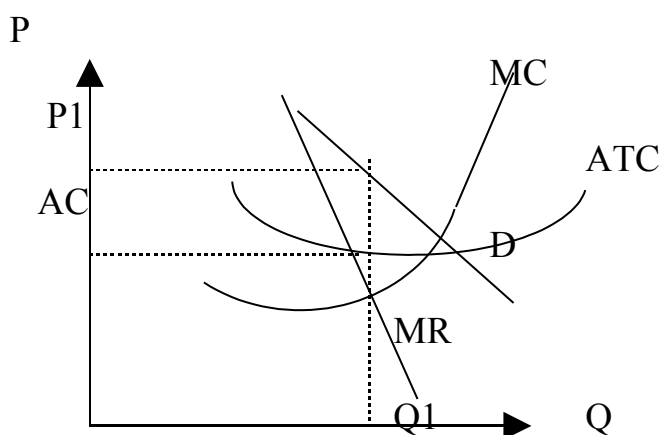
Б) кривая валового дохода

При сравнении валового дохода и валовых издержек максимум общей прибыли будет при таком объеме производства, когда разница между TR и TC максимальна.



Q_1 – объем производства, обеспечивающий максимум прибыли.

Другой способ определения прибыли требует сопоставления предельного дохода и предельных издержек.



P_1 - цена и Q_1 – объём производства, максимизирующие прибыль.

Поведение на рынке фирмы- монополиста будет определяться динамикой предельного дохода и предельных издержек. Пока разность между MR и MC положительна, фирма расширяет производство. Когда же $MR=MC$, фирма – чистый монополист будет производить объём производства Q_1 , максимизирующий прибыль. Равновесие фирмы – монополиста достигается при таком объёме производства, когда средние издержки не достигают своего минимума. Цена при этом выше средних издержек. $P-AC$ – экономическая прибыль на единицу продукции

$(P-AC)*Q$ –совокупная максимальная прибыль (заштрихованный прямоугольник).

Условием равновесия чистой монополии является : $(MC=MR)<AC<P$

Заслуживает внимание то, что

1. монополист не назначает «наивысшую» цену, которую он может получить
2. монополист стремится к максимуму совокупной прибыли, а не к максимуму прибыли на единицу продукции.

С целью максимизации совокупной прибыли чистый монополист может использовать ценовую дискриминацию.

Ценовая дискриминация- это продажа одного и того же товара разным потребителям или группам потребителей по разным ценам, причём различия в ценах не обусловлены различиями в издержках производства.

Слово “дискриминация” означает здесь не ущемление чьих-либо прав, а «разделение». Монополист, занимающийся ценовой дискриминацией, должен уметь надёжно разделять рынок (сегментация рынка), ориентируясь на разную эластичность спроса по цене у разных потребителей.

Условия, необходимые для ценовой дискриминации:

1. Покупатели в силу невозможности или неудобств не могут перепродавать купленную продукцию.
2. Продавец должен быть в состоянии разделять покупателей на группы, исходя из учёта эластичности спроса на товары. После этого тем покупате-

лям, спрос которых обладает высокой неэластичностью, будет предложена высокая цена, а тем, чей спрос эластичен – более низкая.

Неценовая дискриминация позволяет монополисту увеличивать свои совокупные прибыли, с другой стороны, при всех остальных равных условиях монополист будет производить больший объем продукции, чем занимающийся дискриминацией монополист.

Экономические последствия монополии.

1. При одних и тех же издержках чистый монополист сочтёт выгодным ограничить объём производства и назначить более высокую цену, чем сделал бы конкурентный продавец. Это ограничение объёма производства вызывает нерациональное использование ресурсов, о чём свидетельствует тот факт, что цена превышает предельные издержки на монополизированных рынках.

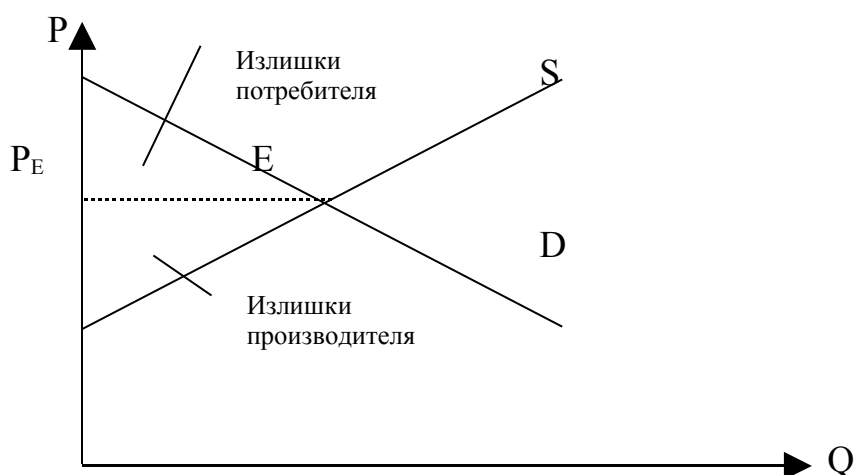
2. Издержки производства монополистов и конкурентных фирм могут быть неодинаковыми. С одной стороны, эффект масштаба может сделать более низкие издержки на единицу продукции доступными для монополистов, но недоступными для конкурентов. С другой стороны, X- неэффективность – неспособность производить с наименее дорогой комбинацией вводимых ресурсов – более свойственна для монополистов, чем для конкурентных фирм. Монополисты могут осуществлять значительные затраты, чтобы сохранить монопольные привилегии (расходы, связанные с сохранением монополии).

3. Предпринимательская монополия способствует неравенству в распределении дохода. Благодаря своей рыночной власти монополисты назначают более высокую цену, чем сделала бы чисто конкурентная фирма.

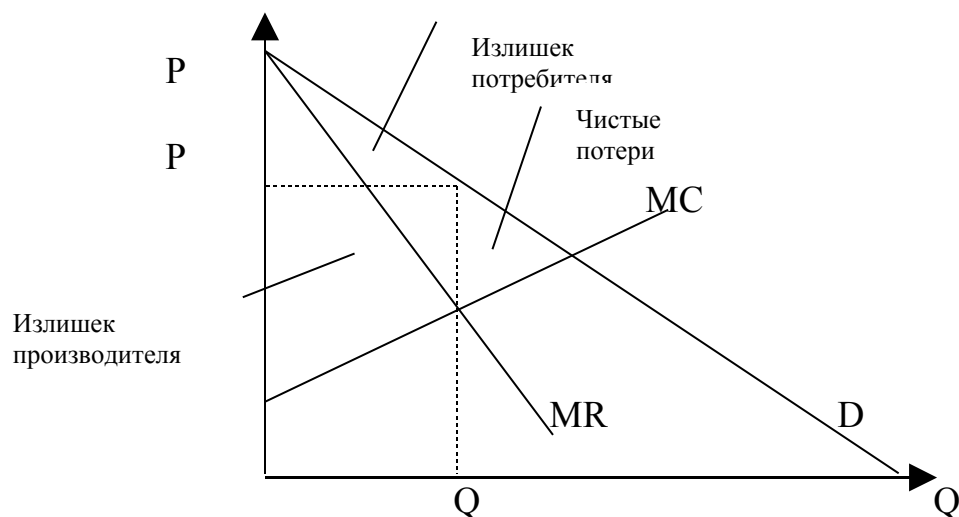
4. Экономисты не сходятся во мнении относительно того, насколько чистая монополия способствует научно-техническому прогрессу. Одни полагают. Что чистая монополия способствует научно-техническому прогрессу, так как имеет экономические прибыли, которые можно направить на финансирование научно-исследовательских работ. Другие экономисты доказывают, что стимулы монополиста разрабатывать новую технику или продукцию будут слабыми: отсутствие конкурентов означает, что нет автоматического стимула к научно-техническому прогрессу на монополизированном рынке.

5. В условиях совершенной конкуренции производство ведётся до той точки, где цена, по которой потребитель готов купить последнюю произведённую единицу продукции, в точности равна альтернативным издержкам её производства. Все возможные выгоды, получаемые от торговли, полностью реализуются в форме излишков потребителей и производителей.

В условиях монополии производство прекращается, не достигнув этой точки. Излишек потребителя меньше, а излишек производителя больше, чем при совершенной конкуренции. Некоторые потенциальные выгоды торговли остаются нереализованными. Именно из-за этих чистых потерь монополия и считается одной из форм фиаско рынка.



А) конкурентный рынок



Б) чистая монополия

Сравнение монополии и конкуренции позволяет выявить 3 различия:

1. в условиях монополии излишек потребителя меньше
2. излишек потребителя в условиях монополии больше
3. в условиях монополии суммарные излишки потребителя и производителя меньше.

Чистые потери – потери излишков потребителя или производителя, которые не скомпенсированы ничьей прибылью.

Вышеизложенное позволяет сделать некоторые выводы о функционировании рынка в условиях чистой монополии.

1. Простая монополия может привести к фиаско рынка, если в ситуации равновесия цена превосходит предельные издержки.
2. Закрытые монополии представляют собой наиболее серьёзную угрозу как потенциальные виновники фиаско рынка. Их защищают правовые барьеры. Издержки, связанные с поиском ренты, нередко увеличивают размеры чистых потерь.

3. Открытая монополия наименее опасна с точки зрения фиаско рынка. Угроза появления новых конкурентов ограничивают возможности фирм получать прибыль. В результате проведения стратегии лимитирующего ценообразования цена весьма близка к издержкам.

10.5. Монополистическая конкуренция. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы при монополистической конкуренции

Монополистическая конкуренция подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших производителей предлагают похожую, но не идентичную продукцию.

Монополистическая конкуренция предполагает смешение монополии и конкуренции: точнее, монополистическая конкуренция включает в себя очень значительный объём конкуренции, смешанный с небольшой дозой монопольной власти.

К этому типу рыночной структуры относятся рестораны, станции технического обслуживания, рынки стиральных порошков, мыла, парфюмерии, обуви, сеть парикмахерских, пекарни и др.

В данной модели монополизм, весьма ограниченный большим количеством конкурентов, основан на дифференциации продукта. Как монополист, монополистически конкурирующая фирма является «искателем цены», сталкивающимся с убывающей кривой спроса. Кривая спроса убывает, потому что продукт каждой фирмы несколько отличается от товаров, производимых их конкурентами. Поэтому каждая фирма может, по крайней мере, незначительно поднять цены, не потеряв при этом всех своих покупателей.

Следует выделить несколько важных признаков монополистической конкуренции:

1. На рынке присутствует относительно большое число мелких фирм.
2. Каждая фирма обладает относительно небольшой долей рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой.
3. Каждая фирма определяет свою ценовую политику, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурирующих фирм.
4. Дифференциация продукта, которая принимает ряд форм:
 1. Качество продукта.
 2. Услуги и условия, связанные с продажей продукта.
 3. Размещение.
 4. Стимулирование сбыта и упаковка.
5. Лёгкое вступление в отрасль.
6. Неценовая конкуренция.

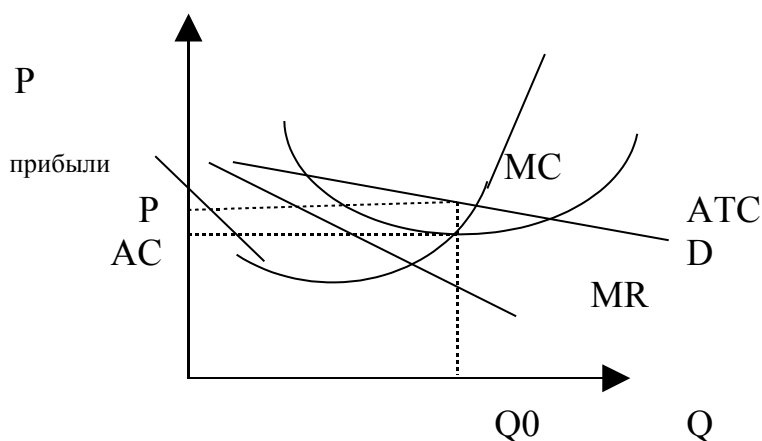
Монополистическая конкуренция возникает там, где хозяйствуют десятки фирм, тайный сговор между которыми невозможен. Каждая фирма действует на свой страх и риск, сама определяет свою ценовую политику. В противоположность совершенной конкуренции, одним из основных признаков монополистической конкуренции является дифференциация продукта. В условиях диффе-

ренциации продукта трудно найти две фирмы, которые производили бы один и тот продукт или услугу. В условиях монополистической конкуренции экономическое соперничество сосредотачивается не только на цене, но также и на таких неценовых факторах, как качество продукта, реклама и условия, связанные с продажей продукта. Вступит в отрасль с монополистической конкуренцией достаточно легко. То, что производители в условиях монополистической конкуренции являются типично небольшими по размерами фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает, что эффект масштаба требующийся капитал невелики. С другой стороны, по сравнению с совершенной конкуренцией могут быть некоторые дополнительные финансовые барьеры, порождённые потребностью получения продукта, отличающегося от продуктов конкурентов, и обязательством рекламировать этот продукт.

Фирма на рынке монополистической конкуренции в краткосрочном периоде.

Первый шаг анализа рынков монополистической конкуренции – исследование процесса принятия решений отдельной фирмой. Каждая фирма на рынке монополистической конкуренции во многом подобна монополии. Так как продукция её отличается от производимой другими фирмами, она сталкивается с убывающей кривой спроса. Монополистически конкурентная фирма следует правилу максимизации прибыли: она выбирает объём выпуска, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR=MC$), а затем использует кривую спроса, чтобы установить цену, соответствующую этому объёму.

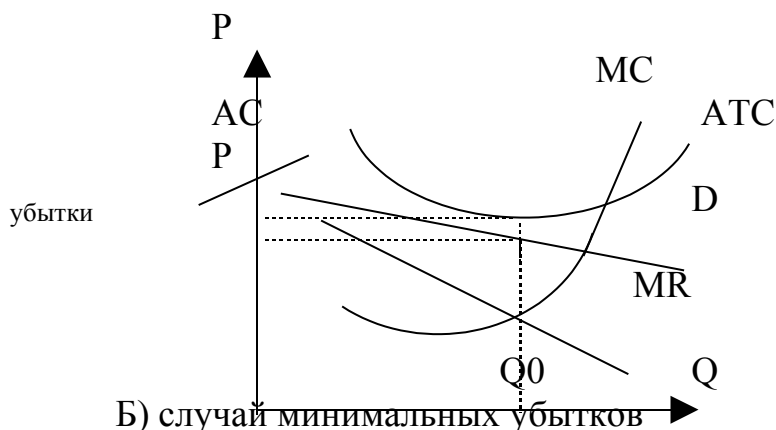
Фирмы в условиях монополистической конкуренции могут получать прибыли или нести убытки в краткосрочном периоде. Данные ситуации могут быть проиллюстрированы графически.



А) случай максимизации прибыли

$P-AC$ – прибыль на единицу продукции

$(P-AC) \cdot Q_0$ – совокупная максимальная прибыль (на графике - площадь прямоугольника).

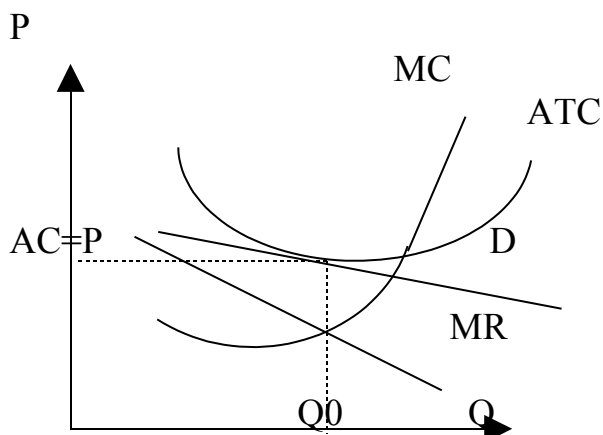


Б) случай минимальных убытков

$P-AC$ – отрицательная величина, т.е. убытки на единицу продукции
Совокупные убытки - на графике площадь прямоугольника.

Долгосрочное равновесие фирмы при монополистической конкуренции.

Если фирмы в краткосрочном периоде получали экономическую прибыль, то это стимулирует к входу на рынок новых фирм – конкурентов, что приводит к увеличению числа видов предлагаемой продукции и снижению спроса для всех соперничающих фирм. По мере того, как спрос на продукцию присутствующих на рынке фирм падает, начинается снижение цены и уровня экономической прибыли. И наоборот, убытки, которые несут фирмы в краткосрочном периоде, подталкивают их к выходу с рынка. Так как фирмы покидают рынок, количество видов предлагаемой продукции сокращается, уменьшение числа фирм ведёт к увеличению спроса на товары оставшихся на рынке фирм. По мере того, как спрос на продукцию остающихся на рынке фирм растёт, убытки сокращаются. Процесс «миграции» фирм продолжается до тех пор, пока экономическая прибыль не достигает нулевой отметки. В долгосрочном периоде существует тенденция к получению нормальной прибыли, или другими словами, к безубыточности. Долгосрочное равновесие фирмы на рынке монополистической конкуренции представлено графически:



$P-AC=0$ экономическая прибыль равна нулю

Новые фирмы не имеют побудительных мотивов к входу на рынок, а существующие – не имеют стимулов к выходу. Кривая спроса на рисунке касается

ся кривой средних общих издержек, т.е. цена устанавливается на уровне средних общих издержек $P=AC$.

Долгосрочное равновесие на рынке монополистической конкуренции характеризуется 2 свойствами:

1. Как и на рынке чистой монополии цена товара превышает предельные издержки фирмы ($P>MC$). Данный вывод следует из того, что максимизация прибыли требует равенства предельного дохода MR предельным издержкам MC , а вследствие отрицательного наклона кривой спроса предельный доход меньше цены.

2. Как и на конкурентном рынке, цена равняется средним общим издержкам, так как свободный вход и выход фирм с рынка ведёт к установлению нулевой экономической прибыли.

Второе свойство показывает отличие рынка монополистической конкуренции от чистой монополии. Так как чистая монополия – единственный продавец продукции, не имеющий близких заменителей, она имеет возможность получать положительную экономическую прибыль даже в долгосрочном периоде.

Издержки монополистической конкуренции.

На рынках с монополистической конкуренцией не достигаются ни эффективное использование ресурсов, ни производственная эффективность.

Как было выявлено в ходе предыдущего анализа, цена превышает предельные издержки в условиях равновесия в долгосрочном периоде, указывая таким образом на то, что дополнительные единицы этого товара общество оценивает выше, чем альтернативные продукты, которые с использованием тех же ресурсов можно было произвести.

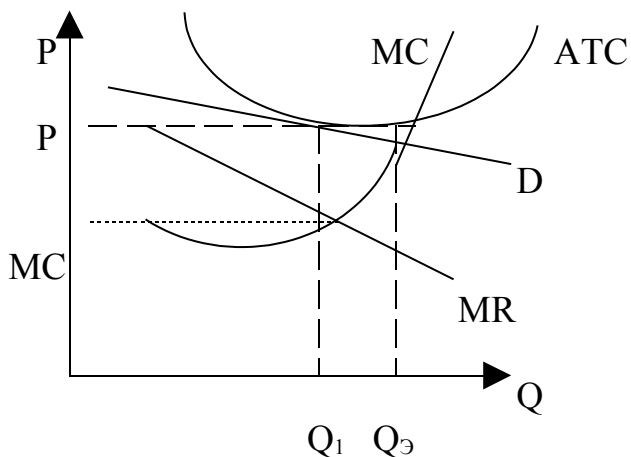
В противоположность фирмам, действующим в условиях совершенной конкуренции, в условиях монополистической конкуренции фирмы производят несколько меньший, чем наиболее эффективный объём производства. Производство осуществляется с более высокими издержками на единицу продукции, чем достижимый минимум. Это, в свою очередь, означает установление цены несколько более высокой, чем произошло бы в условиях совершенной конкуренции. Потребители не выигрывают от наибольшего объёма производства и наименьшей цены, которые, допустим, наблюдаются при имеющихся издержках. В условиях монополистической конкуренции фирмы должны назначать более высокую цену по сравнению с конкурентной ценой в долгосрочном периоде, чтобы добиться нормальной прибыли.

Таким образом, между монополистической конкуренцией и совершенной конкуренцией имеются два существенных различия:

5. Избыточная мощность.

6. Наценка.

Изобразим это графически:



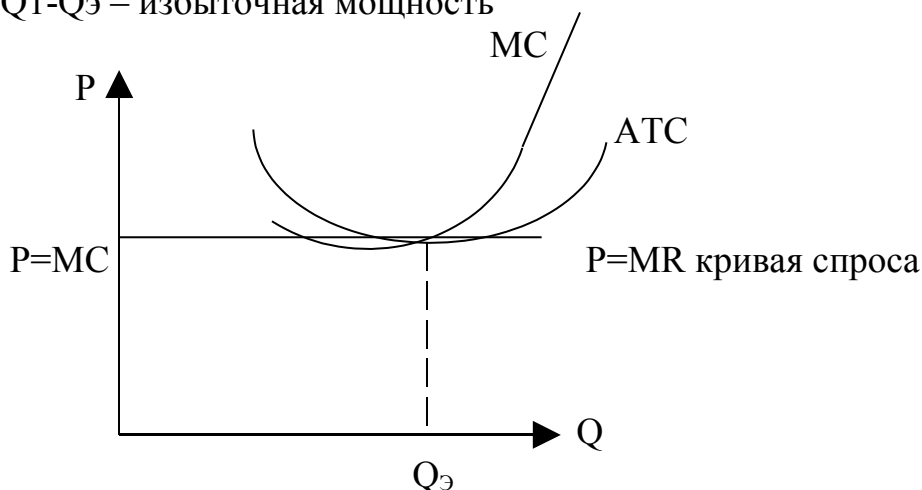
а) монополистически конкурентная фирма

$P > MC$ $P - MC$ – наценка

Q_1 – объём произведенной продукции

$Q_э$ – эффективный объём, обеспечивающий производство с наименьшими издержками

$Q_1 - Q_э$ – избыточная мощность



б) фирма при совершенной конкуренции

Произведённый объём продукции – эффективный объём, обеспечивающий наименьшие издержки единицы продукции.

Таким образом, недогруженные производственные мощности и потребители наказанные за эту недогрузку превышающими конкурентный уровень ценами – всё это издержки монополистической конкуренции.

Роль неценовой конкуренции.

В условиях монополистической конкуренции фирма пытается удержать равновесие в долгосрочном периоде и работать в условиях безубыточности, получая только нормальную прибыль. Однако, фирмы будут предпринимать усилия, чтобы улучшить своё положение и получать экономическую прибыль в долгосрочном периоде. Некоторые из них могут достичь желаемого результата благодаря использованию методов неценовой конкуренции. Эти методы включают:

1. Дифференциацию продукта и его совершенствование.
2. Рекламу продукта.

Дифференциация продукта означает, что в любой момент времени потребителю будет предложен широкий ряд типов, стилей, марок и степеней качества любого данного продукта. Диапазон свободного выбора расширяется, а разнообразие и оттенки потребительских удовлетворяются производителями более полно.

Конкуренция продуктов является важным средством реализации технических нововведений, и улучшения продукта с течением времени.

Совершенствование продукта может быть нарастающим вследствие двух обстоятельств:

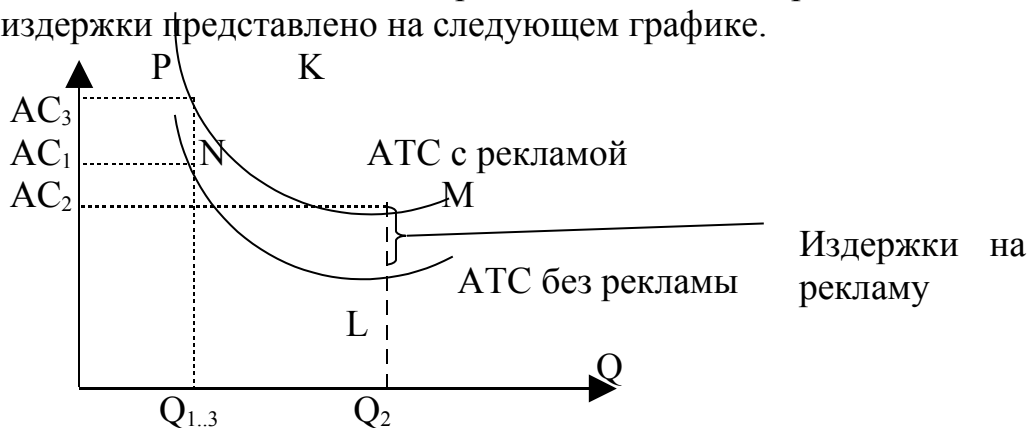
1. Удачное улучшение продукта одной фирмой обязывает конкурентов подражать, или, если это они это могут сделать, превзойти временное рыночное преимущество этой фирмы в противном случае им не избежать убытков.

2. Прибыли, полученные от удачного улучшения продукта, могут быть использованы для финансирования дальнейших его улучшений.

Итак, дифференциация продукта обеспечивает способ, которым фирмы в условиях монополистической конкуренции могут компенсировать тенденцию приближения к нулю экономических прибылей в долговременном периоде. Посредством изменения продукта, а также рекламы фирма может увеличить спрос на свой продукт в большей степени, чем вырастут её издержки.

Цель рекламы фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, -увеличить свою рыночную долю и усилить лояльность потребителей по отношению именно к её дифференцированному продукту. Реклама пытается приспособить потребительский спрос к новому продукту. Фирма заинтересована в рекламе, поскольку реклама расширяет спрос и способствует уменьшению эластичности спроса по цене.

Возможное влияние рекламы на объём производства и средние общие издержки представлено на следующем графике.



Допустим, первоначальные издержки равны AC_1 , а объём продаваемой продукции равен Q_1 . В результате успешно проведённой рекламы объём продаж расширяется до Q_2 . При этом возможно даже понижение средних издержек производства в результате значительной экономии от масштаба производства, перекрывающей расходы, связанные с рекламой ($AC_2 < AC_1$). Однако, если

рекламная кампания окажется неудачной и не будет способствовать продвижению товара на рынке, тот же самый объём продукции ($Q_3=Q_1$) фирма будет продавать по более высокой цене ($AC_3>AC_1$), которая возросла на величину издержек, связанных с рекламной деятельностью. По поводу рекламы существуют разные точки зрения. Сторонники рекламной деятельности считают её необходимой, поскольку она стимулирует изменения продукта, усиливает конкуренцию, ослабляет монопольную власть, помогает потребителям познакомиться с новой продукцией, а также финансирует национальные системы связи – радио, телевидение. Противники рекламы отмечают её негативные стороны : необъективность, высокие расходы, которые отражаются на цене, уплачиваемой потребителем.

10.6. Олигополия

Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами.

Характерные черты:

1. Первая характерная черта олигополии заключается в немного численности фирм в отрасли. Об этом говорит этимология самого понятия «олигополия» (греч. *oligos* – несколько, *poleo* – продаю, торгую). Обычно их число не превышает десяти. Такая ситуация сложилась, например, в американской сталелитейной промышленности, в производстве первичного свинца, меди, стекла, изделий из гипса и др. Наиболее высока концентрация в автомобильной промышленности США : на три компании («Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер») приходилось в 80-е годы свыше 95% национального производства автомобилей. Можно привести примеры и других отраслей обрабатывающей промышленности США (производство домашних холодильников, пылесосов, стиральных машин, электрических лампочек, открыток, телефонных аппаратов), для которых характерна высокая степень концентрации производства всего на несколько фирм.

Следует лишь отметить, что эти данные, как и все статистические показатели, обладают очевидными недостатками. Они либо преувеличивают, либо приуменьшают степень концентрации. Преувеличивают, так как не учитывают иностранной и межотраслевой конкуренции (на американском рынке например, каждый четвёртый автомобиль – иностранного производства), а также конкуренции со стороны поставщиков. Приуменьшают, так как оценивается степень концентрации на общенациональном уровне, а не на уровне регионов или отдельных городов, где на рынках некоторых товаров и услуг часто господствуют две – три местные компании (производство кирпича, бетона, скоропортящихся пищевых продуктов и т.д.). К тому же наряду с классической (жесткой) олигополией, в которой главную роль играют 3-4 фирмы, существует ещё и мягкая (аморфная) олигополия, когда основную долю продукции выпускают 6-8 фирм.

Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих стандартизированные товары (алюминий, медь), так и дифференцированные (автомобили, стиральные порошки, сигареты, электробытовые приборы).

2. Второй характерной чертой олигополии являются высокие барьеры для вступления в отрасль. Они связаны прежде всего с экономией на масштабе производства (эффект масштаба), которая выступает как важнейшая причина широкого распространения и длительного сохранения олигополистических структур.

Эффект масштаба – важная, но не единственная причина, так как уровень концентрации во многих отраслях превышает оптимально эффективный уровень. Олигополистическая концентрация порождается и некоторыми другими барьерами для вхождения в отрасль. Это может быть связано с патентной монополией, как это происходит в наукоёмких отраслях, контролируемых фирмами типа «Ксерокс», «Кодак», IBM и др. На протяжении всего срока действия патента (в США – 17 лет) фирма надёжно защищена от внутренней конкуренции.

Среди других причин – монополия контроля над редкими источниками сырья (например, в 60-70-е годы мировой рынок нефтепродуктов контролировал нефтяная картель «Семь сестёр»), заведомо высокие расходы на рекламу (как в производстве сигарет, прохладительных напитков или в шоу-бизнесе). Есть и некоторые другие барьеры, естественно сложившиеся или искусственно созданные. Барьеры различны по прочности. Хотя непреодолимых барьеров нет, они возникают вновь и вновь.

3. Третьей характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Подобно тому, как шахматист должен учитывать возможные ходы противника, олигополист должен быть готов к различным (нередко альтернативным) вариантам развития ситуации на рынке в результате различного поведения конкурентов.

Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы, и в условиях, когда достигается договорённость с другими олигополистами и возникает тенденция превращения отрасли в чисто монопольную.

Возможны две основные формы поведения фирм в условиях олигополистических структур: некооперативное и кооперативное. В случае **некооперативного** поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объёма выпуска продукции.

Для упрощения рассмотрим отрасль, в которой существует только 2 продавца, - дуополию.

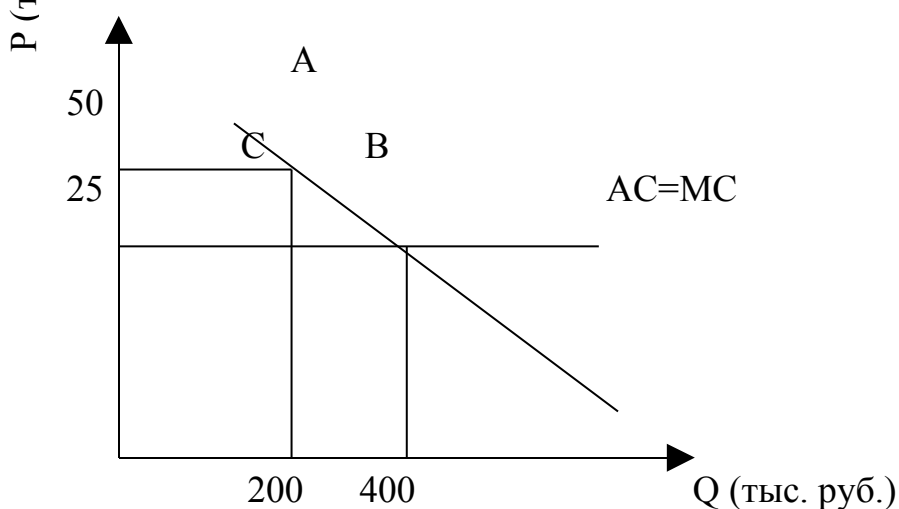
Дуополия – это частный простейший случай олигополии.

Допустим, что каждая из фирм А и Б производят половину продукции, общая величина которой – 400 тыс. единиц, и что средние издержки постоянны

и равны 25 тыс. руб. Допустим также, - что первоначальные цены равны и составляют 50 тыс. руб. Если фирмы считают, что снижение цен поможет им вытеснить конкурентов с рынка, то между ними начинается ценовая война.

Ценовая война – это цикл постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка.

Снижение цен имеет, однако, свои пределы. В рассмотренном примере (см. рис.) оно будет продолжаться до тех пор, пока цена не упадёт до уровня предельных издержек. А так как средние издержки постоянны, то $P=MC=AC$. В точке В установится равновесие, потому что ни одна фирма не сможет снизить цену ниже, не неся убытки. Цена фактически станет такой же, как и в условиях совершенной конкуренции, а экономическая прибыль в результате войны станет равной нулю.



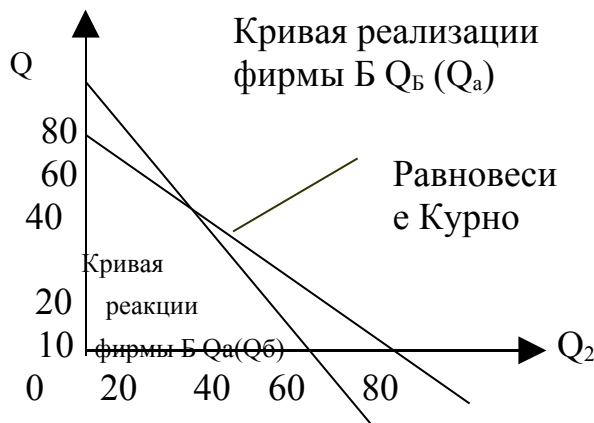
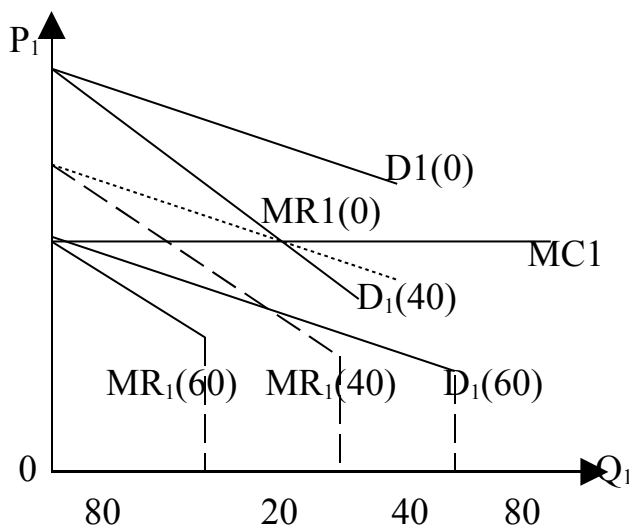
От ценовой войны выиграют потребители и проиграют производители. В нашем примере ни один из производителей не выиграет. К несчастью для потребителей, ценовые войны скоротечны и в настоящее время бывают довольно редко. Конкурентная борьба друг с другом чаще приводит к соглашениям, учитывающим возможные действия других производителей.

Модель Курно.

Статистический анализ взаимоотношений двух фирм дуополии был предложен в 1838 г. французским экономистом Антуаном Огюстеном Курно (1801-1877). Курно исходил из следующих предпосылок. Обе фирмы (А и Б) производят однородный товар. Им известна кривая рыночного спроса. Обе фирмы принимают решения о производстве одновременно, самостоятельно и независимо друг от друга. Каждая из фирм предполагает выпуск конкурента постоянным, продавцы не могут иметь точной информации о своих ошибках (действует «с завязанными глазами»). При этом возможны различные варианты.

Допустим, одна из фирм (например, Б) принимает решение о приостановке производства. Тогда рыночный спрос полностью обеспечивается выпуском фирмы А. Её кривая спроса полностью совпадает с кривой рыночного

спроса $D_1(0)$ (рис. 2). При выборе максимизирующего прибыль объёма производства фирма А решит производить 80 единиц товара, так как именно при этих условиях сравниваются предельный доход $MR_1(0)$ и предельные издержки MC_1 . Если теперь фирма Б будет производить 40 единиц, то фирма А отреагирует на это сдвигом кривой спроса до положения $D_1(40)$, а её производство сократится до 40 (именно в этом случае $MR_1(40)=MC_1$). Соответственно, когда фирма Б производит 60 единиц, фирма А уменьшает свой выпуск до 20 единиц, а когда фирма Б расширит производство до 80 единиц, фирма А вообще остановит своё производство. Отмечая на графике, как меняется выпуск фирмы А в зависимости от изменения выпуска фирмой Б, мы получим кривую реакции фирмы А – $Q_a(Q_b)$.



Оптимизация объёма производства фирмы А в зависимости от объёма фирмы

Аналогичный анализ можно осуществить и в отношении фирмы Б, получив в результате ещё одну кривую реакции – $Q_b(Q_a)$. Пересечение кривых реагирования этих двух фирм (точка Е) показывает равновесие Курно: каждая фирма правильно угадывает поведение конкурента и принимает оптимальное для себя решение, ни одна из фирм не имеет стимула изменять свой объём производства.

Модель равновесия Курно предполагает, что фирмы – дуополисты договариваются друг с другом и будут коллективно наметать объём производства.

Рассмотрим этот случай, предполагая идентичность обеих фирм и линейную кривую спроса (рис. 4). Равновесие Курно достигается, когда $Q_1=Q_2=40$, а суммарный выпуск составляет 80 единиц. Если фирмы договорятся максимизировать совокупную прибыль, чтобы затем разделить её пополам, то множество возможных решений этой задачи будет ложиться на контрактную прямую. При этом суммарный выпуск, $Q_1+Q_2=60$. Сравнение показывает, что при равновесии Курно общий объём производства выше, чем при дуополистическом сговоре ($80>60$), но ниже, чем он был бы при конкурентном равновесии ($80<120$).

Кроме модели Курно есть и иные интерпретации дуополии – модели Бертрана, Эджуорта и Штакельберга.

Олигополия с точки зрения теории игр. «Дилемма заключённого».

В настоящее время всё большее значение для анализа олигополистической ситуации получает теория игр.

Теория игр – наука, исследующая математическими методами поведение участников в вероятностных ситуациях, связанных с принятием решений.

Предметом этой теории являются игровые ситуации с заранее установленными правилами (типа игры в карты или в домино). В ходе игры возможны различные совместные действия – коалиции игроков, конфликты и т.д. Стратегия игроков определяется целевой (платёжной) функцией, которая показывает выигрыш или проигрыш участника. Формы этих игр многообразны. Наиболее простая разновидность – игры с двумя участниками. Если в игре участников не менее трёх игроков, возможно образование коалиций, что усложнит анализ. С точки зрения платёжной суммы игры делятся на две группы – с нулевой и ненулевой суммами. Игры с нулевой суммой называют ещё антагонистическими: выигрыш одних в точности равен проигрышу других, а общая сумма выигрыша равна нулю. По характеру предварительной договорённости игры делятся на кооперативные (когда образуются коалиции игроков) и некооперативные (когда играет за себя против всех).

Наиболее известный пример некооперативной игры с нулевой суммой – модель Курно, а с ненулевой – «дилемма заключённого».

Рассмотрим последний случай (рис.5). С поличным поймали двух воров, которым предъявлено обвинение в ряде краж. Перед каждым из них встаёт дилемма, признаваться ли в старых (недоказанных) кражах или нет. Если признаётся только один из воров, признавшийся получает минимальный срок заключения (1 год), а его нераскаявшийся товарищ – максимальный (10 лет). Если оба вора одновременно признаются, то оба получают небольшое снисхождение (по 6 лет заключения); если оба будут упорствовать, то обоим дадут наказание только за последнюю кражу (по 3 года). Заключённые сидят в разных камерах и не могут договориться друг с другом. Перед нами некооперативная (несогласованная) игра с ненулевой (в данном случае отрицательной) суммой. Характерной чертой этой игры является невыгодность для обоих участников руководствоваться своими частными (корыстными) интересами.

«Дилемма заключённого» наглядно показывает особенности олигополистического ценообразования. Возьмём простейшую разновидность олигополии, а именно дуополию.

Допустим, одинаковый по качеству кокаин производят и продают два колумбийских наркокартеля – Медельинский и Кали. Возникает проблема : какую назначить цену за товар? Если обе фирмы назначат одинаковые цены, то их выручки тоже будут одинаковы: по 10 млн. долл. каждой фирмы при цене 3 долл. за порцию кокаина и по 15 млн. долл.; при цене 5 долл. Однако, если один из наркокартелей назначит низкую цену, а другой – высокую, то их выручки будут сильно отличаться друг от друга – 18 млн. и 6 млн. долл. в данном случае пассивная политика высоких цен предпочтительнее, чем конкурентная политика низких цен.

1-й \ 2-й заключённый	Признался	Не признался
Признался	-6 -6	-10 -1
Не признался	-1 -10	-3 -3

1-й \ 2-й	Назначает 3 долл.	Назначает 5 долл.
Назначает 3 долл.	10 млн. долл. 10 млн. долл.	6 млн. долл. 18 млн. долл.
Назначает 5 долл.	18 млн. долл. 6 млн. долл.	15 млн. долл. 15 млн. долл.

Ломаная кривая спроса.

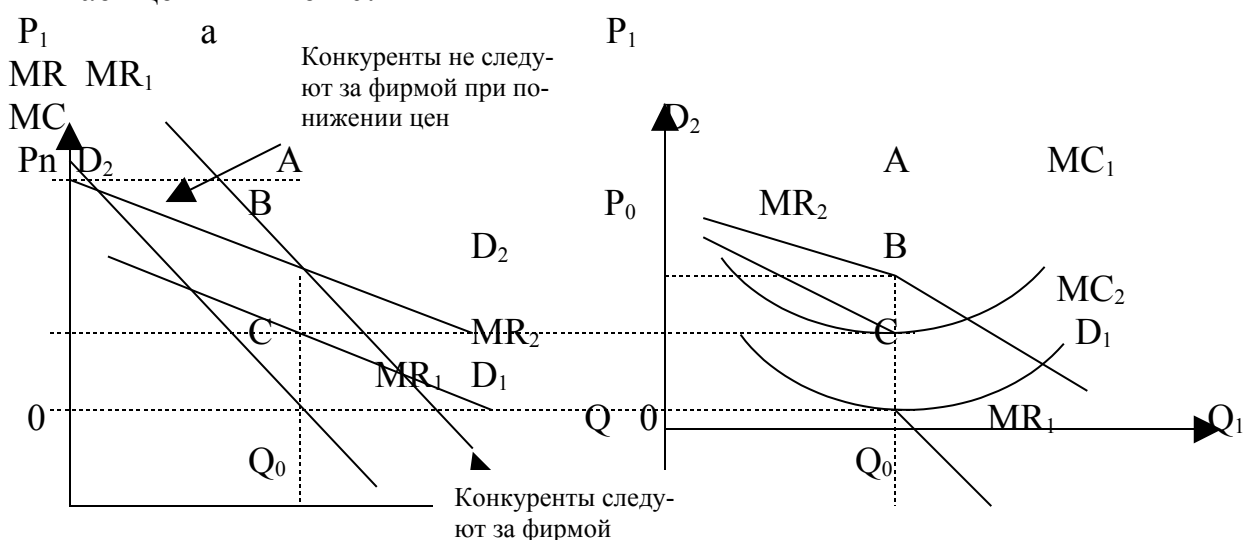
В условиях высокой степени неопределённости олигополисты ведут себя по-разному. Одни пытаются игнорировать конкурентов и действовать, как будто в отрасли господствует совершенная конкуренция. Другие, наоборот, пытаются предвидеть поведение соперников и внимательно следят за каждым их шагом. Другие, наоборот, пытаются предвидеть поведение соперников и внимательно следят за каждым их шагом. Наконец, некоторые из них считают наиболее выгодным тайный сговор с фирмами- поставщиками.

В реальной действительности могут одновременно встречаться все эти три варианта рыночного поведения. Поскольку руководство фирмы должно постоянно принимать множество решений, оно практически не в состоянии предсказывать реакцию конкурентов на каждое свое действие. Поэтому по многим тактическим вопросам, касающимся второстепенных аспектов, решения принимаются вполне самостоятельно. С другой стороны, при выработке стратегиче-

ских решений фирма ведёт работу по оптимизации взаимоотношений с соперниками. Задача экономической теории – изучить правила рационального выбора, привлекая аппарат теории игр. Каждый «игрок» ищет такой ход, чтобы максимизировать свою выгоду и одновременно ограничить свободу выбора у конкурента. В поисках наиболее «простого» пути фирмы – соперники могут вступить в прямой сговор, договариваясь о единой политике цен, о разделе рынков сбыта и т.д. последний случай наиболее опасен для общества и, как правило, запрещается нормами антимонопольного законодательства.

Первый вариант сводится к совершенной конкуренции, третий – в предельном случае - к чистой монополии. Он может быть изучен как с использованием теории игр, так и без неё. Обычно изучение олигополистического ценообразования начинают с анализа ломаной кривой спроса.

Допустим, на отраслевом рынке конкурируют три (1,2 и 3) фирмы. Рассмотрим реакцию 2 и 3 фирм на поведение 1 фирмы. Возможны две ситуации: когда она повышает цены и когда их понижает. В случае, если фирма 1 повышает цены выше P_0 .



Её спрос изображается кривой D_1 выше линии P_0A . Конкуренты (фирмы 2 и 3) не будут за ней следовать, и их цены либо останутся неизменными, либо вырастут в гораздо меньшей пропорции, как показывает кривая D_2 выше линии P_0A . При понижении фирмой 1 цены ниже P_0 , фирмы 2 и 3 будут следовать за ней, что показывает кривая D_1 , ниже линии P_0A . В результате возникает ломаная кривая спроса D_2AD_1 высокоэластичная выше уровня текущей цены P_0 и малоэластичная ниже её (рис. 7б). Кривая предельного дохода при этом является непрерывной и состоит как бы из двух участков – MR_2 выше точки B и MR_1 ниже точки C.

Предложенная модель объясняет относительную негибкость цен при олигополии. Дело в том, что в известных пределах любое повышение цен ухудшает ситуацию. Повышение цены одной фирмой таит опасность захвата рынка конкурентами, которые могут переманить прежних покупателей фирмы, сохраняя низкие цены. Понижение цен в условиях олигополии также может не привести к желаемому росту объёма продаж, так как конкуренты, точно также понизив

цены, сохраняют свои квоты на рынке. В результате фирма-лидер не сможет увеличить число покупателей за счёт других фирм. К тому же понижение цены чревато демпинговой ценовой войной.

Предложенная модель хорошо объясняет лишь негибкость цен, но не позволяет определить первоначальный уровень цен и механизм их роста. Последнее легче объяснить сговором олигополистов.

Картель.

Стремление олигополистов к кооперативному поведению способствует образованию картелей.

Картель – это объединение фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объёмов продукции так, как если бы они слились в чистую монополию.

Образование картеля требует выработки совместной стратегии (по поводу цен, объёмов производства), установления квот для каждого участника и создания механизма контроля за выполнением принятых решений. Установление единых монопольных цен повышает выручку всех участников, но рост цен достигается путём обязательного снижения объёма продаж. В результате у каждого участника возникает соблазн получить двойной выигрыш: продавать свою продукцию по высокой картельной цене, но с превышением низких картельных квот. Если подобного рода оппортунистическое поведение станет всеобщим, то картель развалится.

Картель – классический пример кооперативной игры с n участниками, где n может быть равно 2, 3 и т.д. Обязательное условие картельного соглашения заключается в том, чтобы каждый его участник получил не меньше того, на что он мог бы рассчитывать при объединении против него всех других олигополистов. Часто картельное соглашение предусматривает создание коллективного фонда («общака»), из которого осуществляются «побочные платежи» тем, кто пострадал от сокращения квот. Эти выплаты играют роль уравнивающих платежей.

Потенциальную угрозу картелю несёт объединение аутсайдеров в контркартель. Если суммарный доход участников отрасли постоянен и равняется максимальной величине, то перед нами – игра двух участников (коалиций) с нулевой суммой, частным случаем которой является модель дуополии по Курно.

Теория игр на её современном уровне недостаточно учитывает институциональные аспекты процесса возникновения, расцвета и упадка картельных союзов. В настоящее время явные соглашения картельного типа встречаются редко. Гораздо чаще можно наблюдать неявные (скрытые) соглашения, тайный сговор.

Тайный сговор.

Тайный сговор – это негласное соглашение о ценах, разделении рынка и других способах ограничении конкуренции, которые преследуются законом.

Если между участниками сговора (всеми продавцами соответствующего рынка) достигнута твёрдая договорённость, то олигополия вырождается в чистую монополию и все кривые спроса сливаются в одну. Объём продаж определяется точкой В, где $MR=MC$. Проекция этой точки на кривую D, т.е. точку А

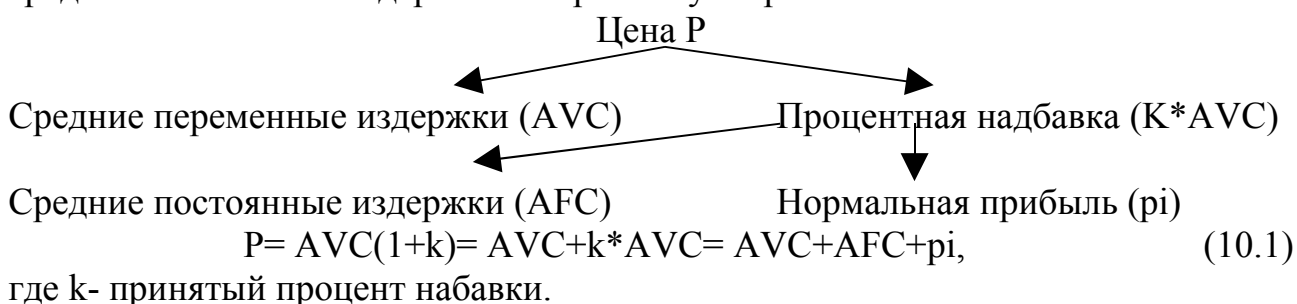
(рис. 8), позволяет определить монопольную цену P_0 и экономическую прибыль (площадь P_0ACN).

Однако тайный сговор не может быть прочным длительное время. Высокий уровень прибыли и монопольная цена привлекают в эту отрасль новых производителей, что обостряет конкуренцию. Чем больше число участников, тем труднее им договориться между собой. (В «Золотом телёнке» И. Ильфа и Е. Петрова описана именно такая ситуация, когда «Сухаревская конвенция» жуликов была прервана действиями Паниковского, вторгшегося на монопольные участки других членов соглашения о разделе Союза). По мере развития производства и насыщения рынка всё сильнее сказываются различия в спросе и в издержках производства участников сговора. Те, кому удалось понизить издержки и повысить спрос, вызывают зависть конкурентов, которым кажется, что их обошли нечестным путём. К объективной дифференциации производителей добавляется субъективный фактор – мошенничество, которое становится заразительным. В обход соглашения осуществляются тайные продажи на льготных условиях. Все эти явления особенно дают о себе знать в условиях спада производства, когда каждый хочет выжить за счёт других. Фактором, препятствующим тайному сговору, становится также антitrustовское законодательство.

Поэтому в современном мире чаще всего встречаются не оформленные соглашения (типа картеля), а молчаливая договорённость (типа лидерства в ценах). Так, в 80-е годы, по оценкам экономистов, лидерство в ценах наблюдалось в таких отраслях экономики США, как выплавка стали, производство бензина, автомобилей минеральных удобрений и др. Обычно движение цен происходит при этом ступенями, причём лидер отрасли (самая крупная или самая технически оснащённая фирма) заблаговременно информирует других производителей (например, через отраслевой журнал) о предстоящем повышении цен. Принимая решения, лидер стремится сделать его обще приемлемым, поэтому в отраслях, действующих по этой модели, норма прибыли не максимальна, хотя и выше средней.

Ценообразование по принципу «издержки плюс».

Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по принципу «издержки плюс». Сначала рассчитывается средний уровень издержек. При их планировании обязательно предполагается неполная загрузка мощностей (на уровне 75-80 %), чтобы иметь возможность амортизировать перепады конъюнктуры. Наибольший удельный вес имеют, как правило, переменные издержки. К их средней величине прибавляется определённый процент, который включает средние постоянные издержки и нормальную прибыль.



Литература:

1. Курс экономической теории. Под общ. ред. Чепурина М.Н. Киров. 1999. Гл. 6,7.
2. Курс экономической теории. Под ред. Плошницкого М.И. , Тура А. Н. – Мн.:1999. Гл 8.
3. Макконнелл К.Р., Брю Р.Л. Экономикс. – М.: Республика. 1992- Т.2 гл. 25, 26, 27, 28, 34.
4. Долан Э. Д Микроэкономика. С. Петербург 1994. Гл. 8,9,16.
5. Экономическая теория. Под ред. Базылева Н. И., Гурко С.П. Мн. 2000. Гл 11.

ТЕМА 11. РЫНОК ТРУДА И ТЕОРИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

[11.1. Возникновение рынка труда.](#)

[11.2. Рынок труда и его особенности.](#)

[11.3. Заработная плата и ее основные виды и формы.](#)

[11.4. Тарифная система. Минимальная заработная плата.](#)

11.1. Возникновение рынка труда

Формирование рынка труда начало осуществляться в 15-16 веках. До этого, в древние и средние века существовал подневольный труд рабов и крепостных и индивидуальная деятельность мелких товаропроизводителей в виде ремесленного или крестьянского производства. В условиях средневековья товарное производство имело определенную специфику. Эта специфика заключалась в том, что товарное производство в те времена существовало в виде отдельных, мало связанных между собой, локальных рынков. В систему локальных рынков входил средневековый город и расположенная в радиусе 10-30 км от него сельская округа. Связано это было с тем, что при тогдашних транспортных средствах, житель сельской округи мог лишь при таком расстоянии в течение дня приехать в город, продать продукцию и возвратиться обратно.

С развитием производства объемы создаваемого продукта стали превышать возможности потребления локальных рынков. Стали возникать трудности в сбыте продукции. В результате избыточная масса производимых товаров начала неизбежно пересекать границы локальных рынков и устремляться на другие, где они не изготовлялись или создавались в незначительном количестве. Раньше сам ремесленник производил и продавал свои товары. В новых же условиях сбывать свои товары в отдаленных местах он не мог, т.к. это надолго бы отрывало его от процесса производства. Отдаленный сбыт товаров мог осуществиться лишь через деятельность торговцев-скупщиков. Они скупали в массовом количестве продукцию у ремесленников и продавали их в других местностях. В результате существовавший до этого мелкий разрозненный сбыт был заменен крупным, массовым.

В роли торговцев, скупающих товары у ремесленников для продажи на отдаленных рынках, выступали купцы. В результате начался новый этап в развитии общественного производства. На смену индивидуальным хозяйствам мелких товаропроизводителей пришли предприятия, основанные на совместном труде многих работников. Купец, скупая у ремесленников товары, тем самым освобождал их от необходимости заниматься сбытом своей продукции. Затем он полностью отсекает мелких товаропроизводителей от сферы обращения, снабжая их необходимыми средствами производства. Зная хорошо конъюнктуру рынка, сделав ремесленников зависимыми, превратив их доход фактически в заработную плату, купец начинает непосредственно вникать и вмешиваться в процесс производства своих подопечных. В результате вместо разрозненной ремесленной деятельности возникают различные предприятия, основанные на совместном труде мелких товаропроизводителей. Купец же превращался в промышленника, предпринимателя.

Наемный труд может функционировать лишь при следующих условиях. Во-первых, работник должен иметь личную свободу. Этим наемный работник отличается от раба и крепостного, труд которых был подневольным. Во-вторых, у наемного работника должна отсутствовать собственность на средства производства. Этим он, например, отличается от того же ремесленника, у которого в личной собственности были необходимые средства производства для осуществления своей трудовой деятельности. Превращение ремесленника в наемного работника в рассматриваемую эпоху осуществлялось следующим образом. Купец вначале отрезал ремесленника от сферы обращения. Последний являлся пока еще владельцем средств производства, но существовать без посредника в лице купца-торговца уже не мог. Конечно, ремесленник мог выйти из под зависимости торгового посредника. Но в таком случае ему пришлось бы самому заниматься куплей-продажей, которые он уже разучился делать. Мы здесь наблюдаем определенную переходную форму в превращении индивидуального собственника в наемного работника. Дальнейшая совместная деятельность в рамках предприятия приводила к необходимости сообща пользоваться имеющимися средствами производства, в результате чего они начинали терять индивидуальную принадлежность. Здесь определить кому и какие средства производства принадлежат становится невозможным. При таких условиях неосуществимым уже становится выделение работника в качестве индивидуального владельца средств производства. Уйти он мог лишь в качестве наемного работника, не обладающего средствами производства.

Увеличение количества наемных работников происходило и за счет крестьян. Рост производительности труда при наличии физиологических пределов в потреблении продуктов питания приводило к их разорению. В результате этого высвобождалась рабочая сила из сельского хозяйства и бывшие крестьяне становились наемными работниками.

В целом, переход к процессу труда, основанному на наемном труде, был шагом вперед в развитии общественного производства по сравнению с предшествующими ему этапами. Во-первых, для функционирования наемной рабочей

силы не требовался громоздкий аппарат принуждения, какой необходим был в условиях рабовладельческой и феодальной системы организации труда. По сравнению с ними при наемном труде затраты на управление, неизбежные при кооперированном труде, минимальны. Во-вторых, товарное производство, основанное на наемном труде, стало более динамичным, могло лучше приспособливаться к изменению общественных потребностей. Мелкий товаропроизводитель владел средствами производства и поэтому сфера применения его труда была узкой. Она ограничивалась той деятельностью, которую мог осуществить мелкий товаропроизводитель, имеющимися у него средствами производства. Он определенным образом был лишен возможности соединиться с другими средствами производства, которыми располагает общество. Чтобы, например, перейти в иную сферу производства, мелкому товаропроизводителю необходимо было продать свои средства производства и приобрести другие. При таких условиях рабочая сила малоподвижна. Иное дело, когда работник является наемным. Он может при помощи найма соединиться, практически, с любыми средствами производства, которыми располагает общество. Данному работнику значительно проще осуществлять переход от одного предприятия к другому, менять отрасли производства. В таких условиях общественное производство более мобильно, быстрее может перестраивать свою структуру в соответствии с общественными потребностями, так как значительно стираются границы перемещения общественного труда между различными отраслями.

С переходом на наемный труд начался формироваться рынок труда.

11.2. Рынок труда и его особенности

Под рынком труда понимается форма движения рабочей силы. Основными субъектами на рынке труда выступают работодатели и работники. В качестве работодателя выступает предпринимательская фирма, испытывающая потребность в рабочей силе как факторе производства и готовая оплатить подобную услугу. В качестве работников выступают граждане страны, согласные при определенных условиях предложить услуги труда как фактора производства. Если исходить из того, что работодателей интересует, в первую очередь, те способности к труду (физические, умственные, духовные), которые в состоянии продемонстрировать потенциальный работник, то в этом случае объектом рыночных отношений является рабочая сила.

Рынок труда призван выполнять две основные функции.

1. Осуществить обоснованный выбор профессии в соответствии со способностями и желаниями человека.
2. В соответствии с желаниями разместить работников между различными отраслями народного хозяйства.

Как и любой рынок, рынок труда, имеет свою конъюнктуру, т.е. соотношение между спросом и предложением рабочей силы. Спрос - это потребность общества в тех или иных работах. Предложение - это количество желающих выполнять ту или иную работу. В зависимости от соотношения между спросом

и предложением рабочей силы, конъюнктура рынка труда может быть следующим:

- 1) Равновесной. Здесь спрос и предложение совпадают.
- 2) Трудodefицитной. Спрос превышает предложение. Обычно такая ситуация возникает для непривлекательных видов деятельности. Связано это может быть с низкой заработной платой, плохими условиями труда и т.д.
- 3) Трудоизбыточной. Предложение превышает спрос. Данная ситуация характерна для престижных или высокооплачиваемых видов деятельности. Однако такая ситуация может возникнуть в отдельных отраслях и районах страны, связанная с увеличением численности безработных.

Рынок труда подразделяется на внешний и внутренний.

1. Внешний рынок. Он предусматривает свободное перемещение рабочей силы от одних предприятий к другим. На внешнем рынке предполагается, что работник уже имеет необходимую профессию и он готов выполнять необходимую по ней работу.
2. Внутренний рынок. Он предполагает движение кадров внутри предприятия. Оно может происходить:

2.1 По горизонтали. Происходит когда работник перемещается на новое рабочее место. При этом функции и характер его работы не изменяется.

2.2 По вертикали. Это когда работник переводится на более высокие должности.

Основным результатом функционирования рынка труда является формирование определенного уровня и структуры занятости. В соответствии с законодательством нашей республики занятость определяется как не запрещенная законом деятельность, как правило, приносящая доход. Занятость показывает, в какой степени трудоспособное население обеспечено рабочими местами.

Различают два основных вида занятости.

1. Полная занятость. Теоретически полная занятость считается тогда, когда все лица трудоспособного возраста заняты в общественном производстве. Напомню, что трудоспособными в нашей стране считаются мужчины в возрасте от 16 до 60 лет и женщины в возрасте от 16 до 55 лет. Практически же полной занятости не бывает. Поэтому можно говорить лишь о создании условия для полной занятости. Таким условием является равенство между количеством рабочих мест и численность лиц трудоспособного возраста. Иными словами объем совокупного спроса на рабочую силу должен соответствовать объему совокупного ее предложения. Между тем по отдельным профессиям, специальностям спрос и предложение могут не совпадать. Иными словами отдельные профессии могут быть трудodefицитными, а другие – трудоизбыточными. В силу этого, полную занятость достичь в обществе трудно и практически невозможно. В результате постоянно часть трудоспособного населения оказывается незанятой, т.е. безработной.
2. Эффективная занятость. Она предполагает такое распределение работников по сферам производства, чтобы получить максимальное количество

общественного продукта. Иными словами, чтобы каждый работник мог наиболее эффективно и производительно трудиться на своем рабочем месте.

Здесь можно только отметить, что создание условий для полной занятости является функцией государства. Обеспечение же эффективной занятости — это задача предприятий.

Для изучения процессов занятости используются такие понятия как структура занятости и формы занятости.

Структура занятости анализируется по разным признакам. Наиболее значимыми из них являются следующие:

- распределение работников по отраслям. Здесь определяется, сколько работников занято в той или иной отрасли, сфере народного хозяйства и т.д.
- по профессионально-квалификационному признаку. Здесь определяется, какова численность работников той или иной профессии, каков их уровень квалификации, образования, стаж работы и т.д.
- территориальное распределение работников. Здесь определяется численность занятых в определенной области, регионе страны.
- по половозрастному принципу. Здесь определяется количество работающих мужчин и женщин, молодежи, лиц среднего и пожилого возраста и др.

На основе этих и других данных можно выявить сложившуюся тенденцию в занятости, определить перспективы ее развития.

Формы занятости - это организационно-правовые способы и условия использования рабочей силы,

Формы занятости классифицируются по следующим основным признакам :

1. По организации рабочего времени. Выделяют здесь следующие формы занятости.

- 1.1. Полная занятость. Осуществляется в условиях полного рабочего дня. Она может быть в виде традиционной организации труда, гибкого графика работы и вахтово-экспедиционного метода. Последний применяется при значительном удалении производственных объектов от мест нахождения предприятия, когда работу можно осуществить лишь сменным (вахтовым) персоналом.
- 1.2. Неполная занятость. Осуществляется в условиях сокращенного рабочего дня, сокращенной рабочей недели. Оплата труда при таких условиях производится пропорционально отработанному времени или в зависимости от выработки. Здесь только имеется в виду добровольная форма неполной занятости. Может встречаться и вынужденная формы, выступающая как скрытая безработица.
- 1.3. Надомная занятость. Применяется в тех случаях, когда работник по состоянию здоровья, семейным обстоятельствам не может трудиться на предприятии. Поэтому такая работа организуется в домашних условиях.

2. По стабильности:

а) постоянная. Это когда относительно стабильно место работы.

б) временная. Она связана с временным, эпизодическим или сезонным характером работы.

3. По статусу деятельности.

3.1 Первичная занятость. Выступает как главный источник дохода. Первичная занятость представляет собой обязательную форму использования трудовых ресурсов.

3.2 Вторичная занятость. Выступает в качестве дополнительного источника дохода. Обычно вторичная занятость характерна для лиц, имеющих основную работу, или для лиц, которые проходят очное обучение в учебных заведениях.

На рынке труда может существовать совершенная конкуренция. Классическая модель конкурентного рынка труда строится на следующих основных принципах:

- наличие большого числа работодателей, представляющих интересы различных фирм и большого числа работников, являющихся носителями рабочей силы;
- поведение субъектов на рынке труда рационально и обусловлено достижение собственных интересов и выгод;
- существует свободное передвижение рабочей силы на рынке труда;
- ни работодатели, ни работники не могут влиять на рыночную ситуацию в целом.

Однако на рынке труда возможна и несовершенная конкуренция в виде монополизма. Он может быть со стороны нанимателя рабочей силы и самих работников.

Монополизм со стороны нанимателя называется монопсонией. Это когда есть лишь одно предприятие, которое нанимает работников. Обычно монопсония характерна для небольших городов, поселков, где, фактически, есть лишь одно предприятие. Монопсония, как правило, приводит к снижению ставок заработной платы.

Монополизм со стороны работников выражается в лице профсоюза. Профсоюзы преследуют многие цели. Однако главной задачей профсоюза является повышение заработной платы. Это может привести к следующим последствиям.

- В масштабе предприятия, отрасли – к увеличению безработицы. Рост заработной платы приводит к увеличению издержек и повышению цены. В результате повышения цены снижается спрос на продукцию. Соответственно уменьшается предложение товара и сокращаются объемы его производства, приводящее к высвобождению занятых и росту безработицы. Поэтому в дополнение к сказанному, профсоюзы часто осуществляют еще и мероприятия по ограничению, сокращению предложения рабочей силы. Среди них, например, могут быть требования о том, чтобы на работу принимались члены данного профсоюза, введение определенных тре-

бований к работникам (наличие необходимого уровня образования, стажа работы и др.), поддержка законов об ограничении иммиграции, обязательном уходе на пенсию и т.д.

- В масштабе народного хозяйства требования повышения зарплаты может привести к инфляции.

11.3. Заработная плата и ее основные виды и формы

Заработная плата представляет собой величину денежного вознаграждения работника. Она выступает одной из важнейших и наиболее массовых видов доходов в любой экономической системе. Обычно на заработную плату приходится около 70% всех доходов, которые получает население страны.

Заработная плата выполняет следующие основные функции.

1. Стимулирование труда работника. Осуществляться это может, когда существует прямая зависимость между конечными результатами труда и величиной получаемой зарплаты.
2. Мера потребления. Степень удовлетворения потребностей людей, количество потребляемых благ, в первую очередь, зависит от размера их зарплаты.

Различают следующие виды зарплаты:

1) Номинальная заработная плата. Эта сумма денег, которую получает работник за свою работу. Номинальная заработная плата обычно состоит из двух частей.

1.1 Основная (постоянная) заработная плата. Она образуется из тарифного заработка работника.

2) Дополнительная (переменная) заработная плата. Это представляет различные поощрительные надбавки, премии, которые выплачиваются за более высокие показатели в работе.

2) Реальная зарплата. Это сумма благ и услуг, которые может приобрести работник за свою номинальную зарплату. Реальная зарплата зависит от трех главных факторов:

2.1 От величины номинальной зарплаты. Чем большее количество денег получает работник в виде заработной платы, тем большее количество потребительских товаров он может приобрести.

2.2 От величина уплачиваемого налога. С ростом ставок подоходного налога уменьшается величина выплаченной заработной платы и тем самым снижается реальная зарплата.

2.3 От уровня цен на товары и услуги. С ростом цен на товары и услуги величина реальной заработной платы снижается.

Различают две основные формы заработной платы:

1. Повременная зарплата. Она начисляется в зависимости от отработанного времени по установленной часовой ставке. Повременную зарплату рекомендуется применять в следующих случаях:

а) Когда результаты труда не поддаются точному измерению. Это касается труда научных, инженерно-технических работников, учителей, государственных служащих и т.д.

б) Когда выработка зависит от технологического процесса, а не от самого работника. Это, например, работа на автоматических линиях, конвейере и др.

Существуют две разновидности повременной оплаты труда:

- простая повременная зарплата.
- повременно-премиальная оплата. В отличие от первой, здесь предусматривается выплата премий за определенные результаты. Данная разновидность повременной оплаты является более распространенной по сравнению с первой, т.е. с простой повременной оплатой.

2) Сдельная заработная плата. Она зависит от количества выпущенной продукции по установленным расценкам. Применяется тогда, когда результаты труда зависят от личного усердия работника.

Существуют следующие разновидности сдельной оплаты.

- простая сдельная зарплата,
- сдельно-премиальная зарплата. Она предусматривает выдачу премий за определенные показатели в труде.
- сдельно-регрессивная оплата. Суть ее в том, что за выполнение заданной нормы оплата идет по одной расценке, а за перевыполненные нормы расценка уменьшается. Такой вид зарплаты был распространен в 20-50 гг. XX века. Применялись различные варианты такой системы оплаты труда: система Ганга, Эмертона, Хелси, Роуна и др. Позже эти системы отошли в прошлое.
- сдельно-прогрессивная. Здесь, наоборот, за перевыполнение нормы выработки оплата идет по повышенной расценке.
- аккордная. Здесь просто устанавливается стоимость выполненной в целом работы. Чаще всего такая оплата применяется в строительстве или когда срочно надо выполнить определенную работу.

Первоначально, в XVIII – XIX в.в. распространенной была повременная оплата, труда. Поскольку техника в тот период была развита слабо, увеличить выпуск продукции можно было за счет изменения продолжительности рабочего дня. И для стимулирования продолжительности труда применялась повременная зарплата. Поэтому в середине XIX в. на предприятиях России рабочие трудились по 14—16 часов. В начале XX века, когда в законодательном порядке стал вводиться 8 часовой рабочий день, для стимулирования интенсивности труда широко стала применяться сдельная оплата труда. В настоящее время, в связи с широким развитием автоматизации, роботизации производства, когда работник занят лишь наблюдением за технологическим процессом, наибольший удельный вес опять стала занимать повременная оплата труда.

Существенным моментом в заработной плате является учет условий труда. Тяжелый труд и работа в менее благоприятных условиях требует больших затрат для восстановления работоспособности человека. Это должно компенсироваться повышенной оплатой труда. Но кроме зарплаты применяются здесь и

другие меры. Это установление сокращенного рабочего дня, более продолжительного отпуска, более раннего выхода на пенсию, специального питания и др. Однако главный путь здесь - это улучшение условий труда.

Заработная плата может также дифференцироваться и по районам страны. Для районов с неблагоприятными условиями проживания устанавливаются надбавки в заработной плате.

11.4. Тарифная система. Минимальная заработная плата

Организация заработной платы в нашей стране осуществляется с помощью тарифной системы. Она представляет совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется регулирования уровня заработной платы.

Тарифная система состоит из следующих основных элементов.

- Тарифно-квалификационный справочник. Он представляет собою нормативный документ для тарификации работ и присвоения квалификационных разрядов рабочим. В нем дается характеристика работ по степени их сложности в зависимости от квалификации работника, указывается, что должен знать и уметь работник соответствующей профессии и квалификации.
- Тарифная сетка. Она состоит из тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Первый тарифный разряд имеет тарифный коэффициент 1. Последующие тарифные разряды показывает, во сколько раз уровень оплаты труда работ, отнесенных к данному разряду, превышает уровень оплаты работ, отнесенных к первому разряду.

Пример тарифной сетки (величина тарифных коэффициентов условна).

Тарифный разряд	1	2	3	4	5	...
Тарифный коэффициент	1	1,25	1,56	1,78	2,03	...

Применяемая в настоящее время в нашей республике единая тарифная сетка построена на следующих принципах:

- единая тарифная сетка охватывает всех работников предприятий, организаций и учреждений;
- профессии и должности группируются по признаку общности выполняемых работ и поэтому все они относятся к определенному тарифному разряду.

3. Тарифная ставка первого разряда.

На основе названных элементов тарифной системы определяется тарифная ставка соответствующего разряда. Например, мы желаем узнать тарифную ставку 4 разряда. Предположим, тарифная ставка первого разряда составляет 1000 денежных единиц. Соответственно, тарифная ставка 4 разряда составит 1780 денежных единиц ($1000 \cdot 1,78$).

Основой для градации оплаты труда выступает величина минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата — это тот предел оплаты

труда, который общество обязано выплатить любому работнику. В ряде стран (США, Канада, Франция, Беларусь и др.) величина минимальной заработной платы законодательно устанавливается для всего народного хозяйства. В других странах (Англия, Италия, ФРГ и т.д.) минимальная заработная плата установлена лишь для отдельных отраслей. В некоторых странах (Япония, Португалия, Испания и др.) она установлена как в общенациональном масштабе, так и специально для отдельных отраслей.

Минимальная заработная плата должна соответствовать минимальному потребителскому бюджету. В условиях низкого развития экономики минимальный потребительский бюджет соответствует прожиточному минимуму. Это минимально количество благ, необходимое для существования человека. В условиях развитой экономики минимальный потребительский бюджет выступает уже в качестве установившегося нижнего предела потребления.

Минимальный потребительский бюджет обычно рассчитывается двумя основными способами.

1. Нормативный способ. Здесь в минимальный потребительский бюджет включаются основные виды товаров и услуг, необходимые для существования человека. Этот способ сложный, ибо достаточно трудно определить какие конкретные товары необходимо включить в этот бюджет и в каком количестве.
2. Генетический способ. Здесь определяются только минимальные затраты на продовольственные товары. Затем эта величина делится на удельный вес расходов на питание в бюджете населения в относительном выражении. Например, необходимая величина расходов на питание составляет 100 денежных единиц. Предположим, удельный вес расходов на питание в общих расходах населения составляет 20%. Следовательно, величина минимальной заработной платы должна составить 500 денежных единиц ($100 : 0,2$). По сравнению с первым, генетический метод более простой в силу того, что здесь расчеты проводятся по ограниченному кругу товаров.

В настоящее время, установленная в Республике Беларусь минимальная заработная плата далеко не соответствует величине прожиточного минимума. Об этом, в частности, могут свидетельствовать следующие нормы минимального питания в год для нашей республики (в расчете на взрослого мужчину): мясо и мясопродукты – 63 кг., хлеб и хлебобудничные продукты – 125 кг., картофель – 180 кг., фрукты свежие – 37 кг., молоко – 120 кг., масло животное – 6 кг., масло растительное, маргарин, жиры – 14 кг., сахар – 25 кг.

ТЕМА 12. РЫНОК ЗЕМЛИ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

[12.1. Особенности сельскохозяйственного производства.](#)

[12.2. Механизм ценообразования в сельском хозяйстве.](#)

[12.3. Виды земельной ренты.](#)

12.4. Цена земли.

12.1. Особенности сельскохозяйственного производства

Сельское хозяйство входит в состав отраслей материального производства. Оно осуществляет возделывание сельскохозяйственных культур, разведение сельскохозяйственных животных с целью получения продовольственных товаров и поставки сырья для промышленного производства.

Сельское хозяйство, в отличие от других отраслей, имеет свою специфику. Здесь можно наблюдать тесное переплетение технико-технологических, социально-экономических и естественно-биологических процессов. Отличительной особенностью данной отрасли является использование земли как главного средства производства. Земля существенно отличается от других средств производства. Эти отличия заключаются в следующем.

Во-первых, земля является продуктом природы. В отличие от нее остальные средства производства являются результатом человеческой деятельности. В настоящее время человек уже может создавать искусственные почвы в виде гидропоники, когда корни растений закрепляются в каком-нибудь твердом субстрате (песок, гравий и др.), куда подается питательный раствор. Однако удельный вес сельскохозяйственной продукции, выращенной при помощи гидропоники, составляет мизерную величину.

Во-вторых, земля ограничена по территории и поэтому не может быть беспредельно увеличена. Как известно, человечество обладает лишь определенным строгим количеством пахотных земель. Есть примеры, когда увеличивали размеры земли путем осушения морских побережий (ярким примером в этом плане являются Нидерланды), искусственным созданием пахотных участков в горах и т.д. Однако это дорогое удовольствие, требующее значительных материальных и трудовых затрат.

В-третьих, земля при правильной обработке не только не изнашивается, но и улучшается. Например, если взять любые другие средства труда, то даже при правильной, но длительной эксплуатации они изнашиваются, ломаются, приходят в негодность и т.д. В отличие от них, земля, при использовании ее с соблюдением всех необходимых агротехнических мер, постоянно улучшает свои качества.

Таковы особенности земли как средства производства. Необходимо отметить также, что земля одновременно выступает в качестве предмета и средства труда. Например, в процессе использования земля подвергается обработке. В этом случае она выступает в качестве предмета труда. Орудием труда землю делает ее основное свойство - плодородие почвы. Именно в почве происходят химико-биологические процессы, создающие необходимые условия для роста и развития растений, обеспечения их питательными веществами.

Различают несколько видов плодородия.

1. Естественное плодородие. Это плодородие, которое создано самой природой. Оно выступает в виде совокупности физических, химических и

биологических свойств почвы, которые создают растениям необходимую среду для нормального развития.

2. Искусственное плодородие. Оно создается в результате деятельности человека, проведением различных мероприятий по улучшению сельскохозяйственных угодий.
3. Экономическое плодородие. Образуется как результат естественного и искусственного плодородия. Критерием экономического плодородия является рост урожайности сельскохозяйственных культур.

В экономической литературе часто упоминается "закон убывающего плодородия почвы", который в свое время был сформулирован еще физиократом А. Тюрго. Суть этого закона состоит в том, что воздействие на плодородие почвы не безгранично. Приходит время, когда дополнительные вложения труда или капитала в земледелии за известным пределом приводят к снижению их отдачи. В настоящее время у этого закона есть как сторонники, так и противники. Противники, в частности, утверждают, что данный закон не учитывает развитие агротехнической науки и техники, совершенствование условий производства в сельском хозяйстве. Вероятнее всего истина находится посередине. С одной стороны, наблюдается постоянный рост производительности труда в сельском хозяйстве. С другой стороны, комбинация различных вещественных и личных факторов производства должна быть оптимальной, с точки зрения получения максимального количества продукции при минимуме затрат. В противном случае это приведет к падению эффективности их использования. Ярким примером в этом плане являлась аграрная политика в советское время, когда отдавалось предпочтение экстенсивным методам производства. Поэтому осваивались огромные целинные земли, что приводило к распыленности применяемых средств производства, низкой их отдаче; строились крупные, экономически необоснованные животноводческие комплексы, на которых издержки производства не уменьшались, а, наоборот, увеличивались и т.д.

Существуют и другие особенности производства в сельском хозяйстве. Так, на результаты производства в этой отрасли сильно влияют погодные условия. К сожалению, человечество пока не научилось предсказывать погодные условия хотя бы на несколько месяцев вперед. В этом случае можно было бы спланировать проведение необходимых агротехнических мероприятий, которые позволяли получать более или менее стабильные урожаи. Однако погодные условия пока непредсказуемы. В силу этого, даже при одинаковых затратах, объем производимой сельскохозяйственной продукции может значительно отличаться в разные годы.

Другой особенностью сельскохозяйственного производства является меньшая, по сравнению с другими отраслями народного хозяйства, товарность продукции. Значительная часть произведенной продукции остается внутри сельскохозяйственных предприятий, не поступает на рынок и используется в качестве средств производства (например, формирование стада собственным молодняком, выращивание многолетних насаждений, производство семян, кормов, органических удобрений и т.д.). Поэтому сельское хозяйство среди осталь-

ных отраслей народного хозяйства занимает первое место по самообеспеченности своего производства. Между тем наблюдается тенденция к уменьшению удельного веса продукции, которая остается внутри хозяйств. Это является результатом углубления общественного разделения труда, которое приводит к увеличению количества отраслей, специализирующиеся на производстве продукции, необходимой для функционирования сельскохозяйственного производства. В настоящее время уже выделились в отдельную отрасль семеноводство, комбикормовая промышленность и т.д.

Еще одной особенностью сельскохозяйственного производства является медленная оборачиваемость применяемых средств труда. Дело в том, что многие виды средств труда в сельском хозяйстве используются лишь в течение короткого срока. Например, в соответствии с оптимальными сроками осуществления полевых работ, зерновой комбайн должен использоваться в течение 10-20 дней, свеклокомбайн - 20-30 дней, сеялка - 5-10 дней в году и т.д. Между тем сельскохозяйственное предприятие для эффективного производства должно иметь полный комплект необходимой сельскохозяйственной техники. Кроме этого, сельское хозяйство является энергоемким производством. Связано это с необходимостью пространственного перемещения средств труда, вызывающей значительные затраты на горюче-смазочные материалы.

Для сельского хозяйства, в отличие от других отраслей, характерна и неравномерность процесса производства. Как известно, основная масса продукции получается здесь в осенне-летний период. В свою очередь это вызывает и неравномерность поступления денежных средств.

На основе сказанного, для сельского хозяйства большую роль играет образование резервных и страховых фондов, позволяющих обеспечить непрерывность процесса производства. Значителен здесь и удельный вес заемных средств, привлекаемых с помощью банковских кредитов.

12.2. Механизм ценообразования в сельском хозяйстве

В отличие от других отраслей, существует определенная специфика ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Связана она с тем, что в сельском хозяйстве главным средством производства является земля, которая количественно ограничена.

Поэтому на процесс ценообразования в сельском хозяйстве оказывает воздействие монополия на землю как на объект хозяйствования. Она заключается в том, что если каким-либо земельным участком владеет определенное сельскохозяйственное предприятие, то другие сельскохозяйственные предприятия данным участком земли пользоваться не могут. Дело в том, что земля неоднородна и имеет разную эффективность, например, в зависимости от плодородия. Однако количество лучших участков земли ограничено и они не могут быть созданы по желанию людей, т.к. земля является продуктом природы, а не результатом труда человека. Поэтому если определенное предприятие заняло плодородный участок земли, то другие сельскохозяйственные предприятия вы-

нуждены пользоваться менее плодородными участками земли. В других отраслях, в которых земля не выступает как средство производства, такой монополии нет. Там, в частности, если существует какое-то очень эффективное средство производства (например, высокопроизводительный станок), то теоретически его может иметь любое предприятие. Поэтому, в отличие от земли, на другие средства производства отсутствует монополия на их владение и пользование.

В результате сельскохозяйственные предприятия, которым достались наиболее плодородные участки земли, имеют более благоприятные условия для осуществления процесса производства. Они с единицы земельной площади получают большее количество продукции и, соответственно, у них издержки на единицу производимого продукта будут наименьшими. Названные преимущества данных предприятий не могут быть в силу природных условий ликвидированы никакой конкуренцией.

Между тем количество лучших, наиболее плодородных участков земли ограничено. Количество производимой на них продукции недостаточно для удовлетворения общественного спроса. Поэтому, чтобы удовлетворить общественный спрос на сельскохозяйственную продукцию, необходимо использовать и менее плодородные участки земли. Однако на них, в силу названных объективных условий, будут более высокие издержки производства. Но худшие участки земли могут использоваться в сельскохозяйственном производстве только в том случае, если рыночная цена будет достаточной, чтобы можно было покрыть издержки производства и получить прибыль.

В силу объективных природных различий земельных участков и наличия монополии на землю как на объект хозяйствования своеобразно происходит процесс ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Общественная рыночная стоимость на продукцию сельского хозяйства формируется не по средним (общественно необходимым) затратам, как в большинстве других отраслей народного хозяйства, а по наибольшим затратам труда, которые образуются на худших участках земли. Как известно, формирование цены по средним затратам выступает важнейшим фактором роста производительности труда, снижения издержек производства. Те предприятия, у которых индивидуальные затраты оказываются выше средних (общественно необходимых) затрат по отрасли, остаются без прибыли или становятся убыточными и терпят банкротство. Поэтому определение рыночной стоимости на основе общественно необходимых или средних затрат выступает в качестве объективной необходимости для предприятий повышать производительность труда и снижать свои индивидуальные затраты на производство продукции.

На первый взгляд, может показаться, что в сельском хозяйстве данная объективная необходимость в повышении производительности труда и снижении затрат отсутствует, ибо цены на продукцию в названной отрасли определяют не по средним (общественно необходимым), а наибольшим затратам труда. Поэтому любое сельскохозяйственное предприятие автоматически должно быть прибыльным и ему не будет грозить банкротство. Между тем, внутриотраслевая конкуренция существует и в сельском хозяйстве и здесь, в целом,

происходят такие же процессы, как и в большинстве других отраслей народного хозяйства. Объяснить это можно следующим образом. Дело в том, что издержки производства в сельском хозяйстве лишь частично формируются за счет объективных природных различий земли. Значительная их доля определяется и другими факторами, которые являются результатом использования более производительных сельскохозяйственных средств производства, применения научных достижений, лучшей организации труда и т.д. Поэтому цены, которые формируются на основе затрат на худших землях, в свой основе имеют такие же средние затраты, которые образуются на основе индивидуальных затрат предприятий, функционирующих на данных участках земли.

12.3. Виды земельной ренты

В сельском хозяйстве образуется дифференциальная земельная рента I и II. Дифференциальная земельная рента I получается из-за различий земли по плодородию и местоположения. Механизм ее образования вследствие неодинакового плодородия почвы рассмотрим на конкретном примере (см. табл. 12.1).

Таблица 12.1

Образование дифференциальной земельной ренты I по плодородию

Участок и земли	Из- держки (в долл.)	При- быль (в долл.)	Стои- мость продук- ции (в долл.)	Произ- ведено продук- ции (в т.)	Индиви- дуальная стоимость 1 т. (в долл.)	Обще- ственная стоимость 1 т. (в долл.)	Рента с 1 т. (в долл.)	Рента со всей про- дукции (в долл.)
1	2	3	4 (2+3)	5	6(4:5)	7	8(7-6)	9 (8x5)
1	100	20	120	6	20	20	0	0
2	100	20	120	8	15	20	5	40
3	100	30	120	10	12	20	8	80

В нашем примере имеются три одинаковых по площади участка земли, на которых ведут свою деятельность сельскохозяйственные предприятия. Издержки и получаемая прибыль у них одинаковые. Однако они различны по плодородию и поэтому на них производится не одинаковое количество продукции. В результате индивидуальная стоимость одной тонны произведенной продукции у них различна. Общественная же стоимость, по которой они все будут продавать свою продукцию на рынке, определяется по условиям производства на худшем участке, т.е. 20 долл. В результате на втором и третьем участке земли предприятия получают дополнительную экономическую прибыль в размере 40 и 80 долл., которая и выступит в виде дифференциальной земельной ренты I.

Как реально на рынке сельскохозяйственной продукции происходит образование общественной стоимости? Рассмотрим, что было бы, если рыночная

цена определялась не по худшим, а по средним условиям производства, как в большинстве других отраслей. Тогда в нашем примере рыночная цена одной тонны составила бы 15 долл. Первый участок мог бы выручить от продажи всей своей продукции всего $90(6 \times 15)$ долл. Это не возместило бы даже его издержки. В результате первый участок вынужден будет выйти из хозяйственного оборота. В этом случае общество начнет получать не $24(6+8+10)$, а всего $18(8+10)$ тонн продукции. Если этого количества достаточно для удовлетворения потребностей, то рыночная цена одной тонны останется на уровне 15 долл. Но если этой продукции недостаточно, то тогда в результате увеличения спроса цена начнет повышаться. Когда она достигнет как минимум 20 долл. за тонну, то тогда первый участок опять будет введен в хозяйственный оборот.

Дифференциальная земельная рента I может возникать и из-за неодинакового расположения участков земли по отношению к рынку сбыта продукции. В этом случае у сельскохозяйственных предприятий будут разные затраты, связанные с транспортировкой продукции. Пример образования в этом случае дифференциальной земельной ренты I представлен в табл. 12.2 (при условии, что участки одинаковые по плодородию, но расположены на разном расстоянии до рынка сбыта).

Таблица 12.2

Образование дифференциальной земельной ренты I по местоположению

Участок а зем- ли	Произ- ведено про- дук- ции (в т.)	Стои- мость всей про- дук- ции (в долл.)	Затраты на транс- порти- ровку всей про- дукции (в долл.)	Индиви- дуальная стои- мость 1 т. (в долл.)	Обще- ственная стои- мость 1 т. (в долл.)	Рента с 1 т. (долл.)	Рента со всей продук- ции (в долл.)
1	2	3	4	5	6	7(6-5)	9(7x3)
				((3+4)::2)			
1	10	120	40	16	16	0	0
2	10	120	30	15	16	1	10
3	10	120	20	14	16	2	20

Дифференциальная земельная рента II образуется из-за разной эффективности затрат на одинаковых участках земли. Предположим, участки земли одинаковы по плодородию и местоположению. Но на них предприятия функционируют разное количество лет. Те, кто функционируют долгое время, смогли уже произвести необходимые агротехнические мероприятия, новые предприятия этого еще не успели сделать. В результате у предприятий получится разная урожайность продукции и неодинаковыми окажется индивидуальная стоимость продукции. Механизм образования дифференциальной земельной ренты II аналогичен тому, который представлен в таблице 1 при условии, что предприятия функционируют на одинаковых участках разное количество лет. Дифференци-

альная земельная рента II в отличие от первой связана не с естественным, а искусственным плодородием почвы.

Кто присваивает земельную ренту? Все зависит от условий землепользования. Если предприятие является собственником земли, то ему и достается земельная рента. Земельная рента может (если не полностью, то частично) присваиваться государством путем налогов. Если предприятие ведет хозяйствование на арендованной земле, то рента выступает как арендная плата владельцу земли. Размер арендной платы может быть и выше ренты, т.к. она может включать в себя не только плату за пользование землей, но и плату за расположенные на ней и сданные в аренду различные хозяйственные постройки, сооружения и т.д.

Как видно, худшие участки земли ренту не дают. Между тем практика показывала, что и они сдаются в аренду и за их пользование взимается плата. В результате получалось, что и худшие участки земли могут приносить ренту. В экономической литературе были сделаны попытки объяснить данное явление. Так, по мнению немецкого экономиста К. Робертуса рента на таких участках получается потому, что в сельском хозяйстве меньше затраты, ибо здесь материалом является земля, которая является продуктом природы. Однако более широкое распространение имеет теория абсолютной ренты К. Маркса. Согласно этой теории, рента на худших участках (К. Маркс назвал ее абсолютной рентой) получается в силу более низкого органического строения капитала (соотношение между стоимостью средств производства и стоимостью рабочей силы) в сельском хозяйстве. Это приводит и к более высокой величине прибыли в данной отрасли. Поэтому земельная рента получается как разница между величиной прибыли в сельском хозяйстве и средней величиной прибыли в промышленности (народном хозяйстве). Механизм образования такой ренты представлен в табл. 12.3.

Таблица 12.3

Механизм образования абсолютной ренты

Отрасли	Издержки (C+V)	Прибыль (M) (M = V)	Стоимость продукции (C + V + M)	Рента
Промышленность	80с+20v	20	120	
Сельское хозяйство	60с+40v	40	140	20(140-120)

По мнению К. Маркса капитал не переливается в более прибыльное сельское хозяйство потому, что излишек прибыли в виде ренты присваивает себе землевладелец в виде арендной платы. Поэтому при национализации земли эта рента исчезнет, т.к. в сельское хозяйство начнется приток капитала. Она может исчезнуть также, если органическое строение капитала станет таким, как в промышленности.

В сельском хозяйстве может образовываться и монопольная рента. Она получается по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, объем предложения которой ограничен по естественным причинам (например, такая продукция может выращиваться лишь на специальных почвах, только в определенных районах и т.д.) При большом спросе и ограниченном предложении, рыночная цена на нее высока и поэтому получаемая прибыль превышает среднюю величину прибыли. Это превышение и выступает в виде монопольной ренты.

12.4. Цена земли

Как известно, земля является объектом купли-продажи. Какова основа цены земли? Это достаточно непростой вопрос. В экономической литературе в настоящее время идут споры о том, имеет или не имеет земля стоимость как многие другие блага. Одни авторы считают, что земля имеет стоимость. Основные их аргументы заключаются в том, что земля требует больших материальных затрат, связанных с необходимостью проведения дорогостоящих мероприятий по мелиорации (осушение, орошение земли и т.д.), в нее вносятся химические вещества и удобрения. По мнению других авторов, земля стоимости не имеет, так как все вышеперечисленные затраты направлены, в конечном счете, для создания сельскохозяйственной продукции. Поэтому эти затраты выступают в качестве составных элементов стоимости сельскохозяйственной продукции, а не земли.

Между тем земля может продаваться и покупаться на рынке по определенной цене. Если принять точку зрения первых авторов, признающих, что земля имеет свою стоимость, то объяснение, почему земля имеет цену, становится ясным и очевидным. Но в то же время, если признать верность рассуждений вторых авторов, которые считают, что земля не имеет стоимости, то и здесь вполне логически можно объяснить, как происходит формирование цены на землю. Однако ход рассуждений тут будет иной по сравнению с предыдущим случаем.

Прежде всего, надо исходить из того, что существует спрос на землю. Предложение же земли ограничено. В результате обычного соотношения между объемом спроса и предложения происходит формирование цены на данное средство производства. Если бы предложение земли было неограниченным, то цена на нее отсутствовала бы. Земля тогда не выступала бы экономическим благом, каковым, например, не является воздух. (Воздух выступает экономическим благом, когда он, например, находится в баллоне и может продаваться на рынке, так как в нем уже овеществлен труд). Как было сказано, земля неоднородна по плодородию и местоположению к рынку сбыта. Поэтому спрос на более плодородный участок земли и с лучшим расположением к рынку сбыта будет большим, чем на менее плодородный участок земли или который расположен на отдаленном расстоянии от рынка. В результате первые участки земли будут стоить дороже, чем вторые. Кроме этого, цена земли будет обратно зависеть от количества предлагаемых участков земли.

Процесс формирования цены на землю на основе объема спроса и предложения можно представить графическим способом. Кривая спроса на землю будет иметь традиционный наклон. Что касается кривой предложения, то ее чаще всего представляют в экономической литературе в виде вертикальной прямой. Объясняют это ограниченностью земли. Поэтому даже при увеличении цены на землю, объем предложения ее не изменится. Здесь можно наблюдать, как верному положению придают абсолютное значение. Между тем, истина чаще всего имеет на абсолютное, а относительное значение, ибо на рынке всегда можно наблюдать определенное изменение величины предлагаемых участков земли в зависимости от изменения цен. В силу сказанного, кривая предложения должна иметь пологий характер, близкий к вертикали (рис. 12.1).

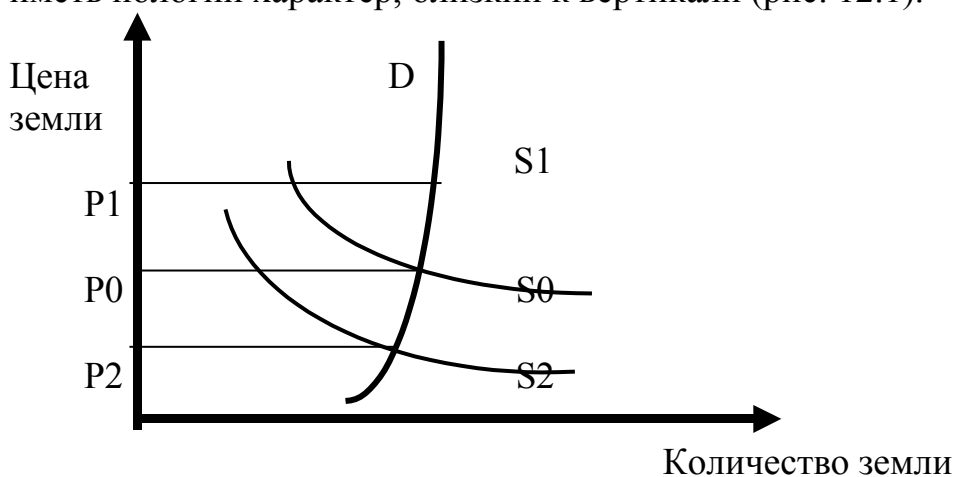


Рис. 12.1. Формирование цены на землю

На рисунке D — это кривая предложения. S0 — это первоначальный спрос на землю, ему соответствует цена P_0 . При увеличении спроса кривая переместится в положение S1. В результате произойдет повышение цены до уровня P_1 . Если спрос на землю уменьшится (S2), то цена снизится до уровня P_2 .

Как известно величина спроса на средства производства, зависит от объема спроса на конечную продукцию, которая производится при помощи данных средств производства. Поэтому изменение объема спроса на сельскохозяйственные угодья зависит от того, как изменяется спрос на сельскохозяйственную продукцию.

Аналогично происходит формирование цены в результате несельскохозяйственного спроса на землю, например, в городах, где она используется для строительства жилья, производственных помещений и т.д. Более высокий спрос имеют участки земли, расположенные в центре города по сравнению с окраиной. Соответственно, цена на них достигает максимальной величины. Не случайно во многих городах мира центр представлен небоскребами. Делается это для того, чтобы разместить максимальное количество производственных и непроизводственных площадей на ограниченном дорогом участке земли.

Необходимо также иметь в виду, что спрос на землю может иметь спекулятивный характер. Объясняется это тем, что земля при правильном обращении не изнашивается и поэтому выступает и определенной формой сохранения

капитала, т.е. может приобретаться с целью дальнейшей перепродажи. Особенно усиливается этот процесс в условиях высокой инфляции, сопровождающейся обесценением денег.

Цена земли может определяться по-другому, если она выступает в качестве приложения капитала с целью получения дохода. В этом случае приобретение земли происходит с целью сдачи ее в аренду и получения за это платы в виде ренты. Фактически здесь покупается не сама земля, а право на получение регулярного дохода. В этом случае цена земли будет определяться следующим образом:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента}}{\text{Норма ссудного процента}} \times 100$$

Предположим, годовой размер ренты составляет 200 долл. Годовая норма ссудного процента равняется 5%. Тогда цена земли составит 4000 долл. ($200:5 \cdot 100$). То, что в формировании цены в рассматриваемом случае участвует норма ссудного процента, объясняется следующим образом. Если индивид обладает 4000 долл., то он их может, например, положить в банк. Если банк по вкладам начисляет за год 5%, то это принесет индивиду доход равный 200 долл. ($4000 \cdot 5:100$). Однако за имеющиеся 4000 долл. можно купить землю, сдать ее в аренду и получать такой же по величине доход в виде ренты. Соответственно, цена земли будет расти с увеличением размера ренты и со снижением нормы процента. В данном случае цена земли выступает в качестве дисконтированной стоимости, как и приобретение другого капитального блага, приносящего регулярный доход.

ТЕМА 13. РЫНОК КАПИТАЛА И ПРОЦЕССЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

[13.1. Капитал и капитальные фонды.](#)

[13.2. Рыночный спрос на инвестиции.](#)

[13.3. Дисконтирование доходов от инвестиций.](#)

[13.3.1. Краткосрочные инвестиции.](#)

[13.3.2. Долгосрочные инвестиции.](#)

[13.4. Роль научно-технического прогресса в повышении эффективности накопления. Особенности современного накопления.](#)

13.1. Капитал и капитальные фонды

Капитал – это ресурс длительного пользования. На предприятии физический капитал включает в себя машины, оборудование, инструменты, здания и сооружения, средства передвижения, а также запасы (фонды) сырья и полуфабрикатов.

В любой момент времени фирма имеет лишь определенное количество физических элементов капитала – машины, оборудование и т.д. Разумеется, менеджеры фирмы могут варьировать уровень использования оборудования в ме-

сяц, но действительное количество оборудования и его цена остаются фиксированными в данный момент. Эту фиксированную величину капитала в данный момент времени называют капитальными фондами.

Для того чтобы производить большее количество товаров и услуг, требуется пополнять и изменять, т.е. создавать капитальные фонды. Для создания капитальных фондов и, следовательно, капитала необходимо время. Например, строительство нового административного здания или разработка нового пассажирского самолета могут занять несколько лет. Во время создания нового капитала фирме требуются средства для финансирования издержек производства капитала.

Собственные денежные средства образуются за счет следующих источников: часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, средства от реализации имущества. Однако собственных денежных средств не хватает, по крайней мере, в данный момент времени. Поэтому как правило, фирма использует заемные средства.

13.2. Рыночный спрос на инвестиции

Инвестирование – это процесс пополнения или добавления капитальных фондов. Инвестирование представляет собой приток нового капитала в данном году.

Фирмы производят инвестиции, поскольку новый капитал позволяет им увеличивать свои прибыли. При инвестировании фирма должна решить, будет ли за определенное выбранное время увеличение прибылей, приносимое инвестициями, больше стоимости издержек.

Альтернативной стоимостью инвестирования некоторого количества денежных средств будет рыночный (ссудный) процент с капитала, взятый по сумме средств, необходимых для приобретения нового капитала.

Торговля использованием средств ведется на различных финансовых рынках. Те, кто желает дать в долг, предлагают заемные средства через эти рынки.

Те, кто поставляют средства заемщикам, называются сберегательными. Они выделяют часть своего текущего дохода для использования другими и получают компенсацию в виде ссудного процента. Банки, компании по страхованию жизни и другие специализированные финансовые фирмы и брокеры действуют как посредники между сберегательными и теми, кто желает занять средства.

Ссудный процент – это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование их заемных средств в течение определенного периода. Ссудный процент обычно выражается через ставку этого процента за год. Предположим, что ставка ссудного процента составляет 10 % в год. Это означает, что поставщикам средств уплачено 10 центов за каждый доллар, который они позволили использовать другим в течение одного года. В конце года каждый из занятых в долг долларов будет возвращен с 10-процентной премией за его использование.

Лицо, желающее иметь средства, должно платить 10 % в год за каждый занятый доллар.

На финансовом рынке с совершенной конкуренцией отдельные заемщики или заимодатели не могут влиять на рыночную ставку ссудного процента. Они принимают эту ставку, как существующую цену заемного капитала. Спрос каждого отдельного заемщика составляет лишь небольшую часть общего предложения заемных средств. Аналогично каждый заимодатель предлагает лишь небольшую часть от общей суммы спроса на заемные средства.

Равновесная ставка ссудного процента – это такая его ставка, при которой объем предлагаемых заемных средств, равняется их количеству, соответствующему платежеспособному спросу.

И в действительности ни одно лицо или фирма, ни одна из даже крупнейших корпораций не берет займы значительной доли общих заемных средств, предлагаемых за год. Заемщиками являются прежде всего предпринимательские фирмы, использующие заемные средства для финансирования нового капитала, а также индивидуальные потребители, которые берут займы средства для финансирования покупок товаров длительного пользования (автомобиль, дом и т.п.). Правительства также берут на рынках заемные средства для покрытия бюджетных дефицитов и финансирования создания объектов общественного назначения.

13.3. Дисконтирование доходов от инвестиций

Чтобы ответить на вопрос, будет ли капиталовложение фирмы удачным, необходимо определить, какую сумму следует вложить сейчас, чтобы через определенный период времени (в будущем) получить доход.

Такие расчеты называют дисконтированием (англ. discount – учет векселя, учетный процент, скидка с цены) будущего дохода. Первоначальная сумма, которую необходимо вложить сегодня, чтобы через определенный период ее эксплуатации иметь доход, называется дисконтированной или текущей стоимостью.

Иначе говоря, дисконтирование – это метод приведения будущих поступлений денежных средств, т.е. будущих доходов от инвестиций, к сегодняшней стоимости.

13.3.1. Краткосрочные инвестиции

Рассмотрим пример краткосрочного инвестирования капитала с применением заемных средств, который проводит Д.Н. Хайман в учебнике по современной микроэкономике.

Предположим, фирма производит сыр. Она может продать сыр немедленно или позволить ему созреть. Созревание сыра улучшает его качество, и покупатель готов платить более высокую цену за зрелый сыр.

Однако для созревания сыра (в течение года) требуются издержки по его хранению и по поддержанию условий для созревания сыра. При этом фирма откладывает получение прибыли от продажи сыра на 1 год. Будут также еще издержки по страхованию, по оплате труда в процессе созревания сыра и др.

Складирование сыра для созревания сроком на 1 год – это инвестирование средств, потому что на их величину возрастают размеры незавершенного производства фирмы. Окупаемость данного капиталовложения наступит лишь через 1 год.

Предположим, рыночная ставка ссудного процента – 10%. Фирма может занять необходимые денежные вложения у займодавца по ставке процента с капитала в 10%.

Заметим, что фирма может и сама финансировать данные инвестиции, используя собственные средства, если они имеются. Но при этом фирма отказывается от возможности дать займы свои средства другому заемщику под 10%. Следовательно, нет никакой разницы в том, будет ли фирма получать заемные или использовать свои собственные средства для инвестиций. Возможные издержки инвестирования в обоих случаях – 10%.

Предположим, что цена за фунт свежего сыра в данном году – 3 долл. Эти 3 долл. текущей цены сыра представляет собой те средства, которые фирма должна занять или взять их из собственной прибыли, чтобы инвестировать их в каждый фунт сыра, предназначенного для созревания.

Фирма знает, что цена сыра с возрастом в 1 год будет 3,6 долл. за фунт, если он будет продан в следующем году. Разница между ценой зрелого сыра и ценой свежего сыра представляет собой прибыль с каждого фунта сыра после 1 года его складирования. Однако фирма знает также, что процесс созревания сыра требует соответствующих издержек, которые отмечены выше.

Расчеты фирмы иллюстрируются данными, приведенными в табл. 13.1.

Таблица 13.1

Расчетные данные, необходимые для принятия
инвестиционного решения о складировании сыра

Стоимостные показатели	Количества сыра, предназначенного для созревания, в фунтах				
	100	200	300	400	500
Общая стоимость сыра, в долл.	300	600	900	1200	1500
Предельные значения стоимости (на 100 фунтов), в долл.					
а) инвестиции	300	300	300	300	300
б) процент с инвестиции	30	30	30	30	30
в) издержки хранения	10	20	30	40	50
г) издержки всего процесса созревания сыра	340	350	360	370	380
д) доход после реализации зрелого сыра	360	360	360	360	360
е) предельная прибыль	20	10	0	-10	-20

Фирма, максимизирующая прибыль, инвестирует в качество сыра так, что предельный доход (после реализации) с инвестиций превышает или равняется сумме всех предельных издержек, связанных с процессом созревания сыра, т.е. процент с капитала-инвестиции плюс издержки хранения.

Например, если складировается только 100 фунтов, то предельный в доход 360 долл. превышает предельные издержки в 340 долл., а фирма увеличивает в итоге прибыль на 20 долл.

Максимизирующий прибыль уровень производства зрелого сыра – это 300 фунтов складированного сыра. Для инвестирования в этом случае фирме необходимо 900 долл.

Предельная норма окупаемости инвестиций – это отношение предельной прибыли к предельной величине инвестиции, выраженное в процентах. Например, предельная окупаемость для первых 100 фунтов складированного сыра составляет:

$$i = -\frac{360 - 340}{300} \cdot 100\% = 16,66\%.$$

Если данные таблицы 1 перевести в проценты (см. табл. 13.2), то можно показать, как прибыльность инвестиций оценивается путем сравнения их окупаемости в процентах с рыночной ставкой ссудного процента.

Таблица 13.2

Определение чистой окупаемости инвестиций

Стоимостные показатели	Количества сыра, предназначенного для созревания, в фунтах				
	100	200	300	400	500
Предельная норма окупаемости (г), в %	16,66	13,33	10,0	6,66	3,33
Ставка ссудного процента (г), в %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Предельная чистая окупаемость инвестиций (i-г), в %	6,66	3,33	0	-3,33	-6,66

Разница между предельной окупаемостью инвестиций i и ставкой ссудного процента $г$ называется предельной чистой окупаемостью инвестиций.

До тех пор, пока $г$ меньше i , фирма может получать дополнительную прибыль, оставляя созреть больше сыра. Равновесные годовые инвестиции в зрелый сыр в этом случае будут составлять 900 долл., которые требуются для финансирования издержек хранения 300 фунтов сыра. При данном объеме инвестиций фирма зарабатывает доход, который точно равен рыночному ссудному проценту. Любые инвестиции выше этого уровня обернутся отрицательной чистой окупаемостью, и уменьшат прибыли фирмы.

Таким образом, приведенный пример инвестирования процесса созревания сыра показывает: если только фирма может получать от инвестиций предельную норму окупаемости (i) большую, чем ставка процента (r), по которой денежные средства могут быть заняты (или даны в ссуду), то фирма решит платить за займы, производимые для финансирования инвестиций.

13.3.2. Долгосрочные инвестиции

Большинство инвестиций носит долгосрочный характер, потому что инвестируется, прежде всего, основной капитал. Полезный срок службы основного капитала – это период времени, в течение которого вложены в основной капитал средства будут приносить фирме доходы, или сокращать издержки.

Для расчета прибыли от долгосрочных инвестиций фирма должна определить не только полезный срок службы инвестируемого капитала, но рассчитать ежегодную надбавку к доходам от эксплуатации (в будущем) этого капитала.

Предположим, что предельная стоимость капитального вложения равна 100 млн. руб., а внутренняя норма окупаемости – 40 %. Тогда предельный вклад в первом году составит:

$$J \cdot (1 + r) = 100 \cdot (1 + 0,4) = 140 \text{ млн.руб.}$$

Если ставка ссудного процента равна 10 %, то чистая окупаемость составит: $I - = 40 - 10 = 30$ %. При этом предельная прибыль составит 30 млн. руб.

Дисконтированная стоимость однолетней инвестиции определяется также по формуле

$$J = \frac{R}{1 + r}.$$

Соответственно, для второго года:

$$J \cdot (1 + r) \cdot (1 + r) = R_2.$$

В примере: $100 \cdot (1 + 0,4)^2 = 196$ млн.руб.

По формуле $J = \frac{R_2}{(1 + r)^2}.$

Для всего полезного срока службы инвестированного капитала, т.е. для n лет, стоимость приобретенного капитала определяется по формуле

$$J = \frac{R_1}{1 + r} + \frac{R_2}{(1 + r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1 + r)^n}.$$

Последняя формула дает оценку («Описание») чистой прибыли предпринимательской фирмы от инвестиций. Если дисконтированная стоимость i -го года больше 0, только тогда имеет смысл рассматривать проект по инвестициям как объект возможного внедрения. Критерий чистой дисконтируемой стоимости гласит: «инвестируйте, если ожидаемая прибыль с учетом фактора времени и нормы ссудного процента больше, чем издержки на инвестиции».

При планировании и реализации инвестиционного проекта следует учитывать, что осуществление обычно растягивается на несколько лет. Поэтому нужно выделять единовременные инвестиции, а также инвестиции по отдельным годам, вплоть до завершения строительства и сдачи объекта в эксплуатацию.

Кроме того, следует учитывать, что выход на проектную мощность также потребует определенного времени. Вполне допустимо, что спрос на продукцию также может первоначально отставать от предложения. Поэтому фирме на этапе освоения производства и рынка также не избежать убытков.

В общем случае, когда годовая ставка процента равна r , сегодняшняя ценность (DW) грядущей через T лет суммы M равна:

$$DW = \frac{M}{(1+r)^T}.$$

13.4. Роль научно-технического прогресса в повышении эффективности накопления. Особенности современного накопления

Во второй половине XX вв. высокоразвитых странах начался качественно новый этап в процессе накопления капитала.

Побудительными причинами перемен послужили резкое ускорение научно-технического прогресса и усиление неценовой конкуренции. Последняя диктует свои правила – чтобы «удержаться на плаву», надо все время обеспечивать высший научно-технический уровень продукции. Это определило особенности современного накопления.

1-я особенность: в структуре накопления появился новый элемент – значительные затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). В связи с этим важнейшим критерием прогрессивности и конкурентоспособности фирм стал показатель наукоемкости производства. Он свидетельствует о доле затрат на НИОКР в общем объеме производственных расходов. Наиболее наукоемкими стали приборостроение, ракетно-космический комплекс и др.

2-я особенность: бизнесмены регулярно проводят смену обновления продукции. Каждый цикл включает два этапа: а) начальный – исследовательский (в том числе выработка новой идеи, опытно-конструкторские разработки и пробный выход на рынок с улучшенным образцом изделия) и б) жизненный цикл нового продукта (период его реализации на рынке).

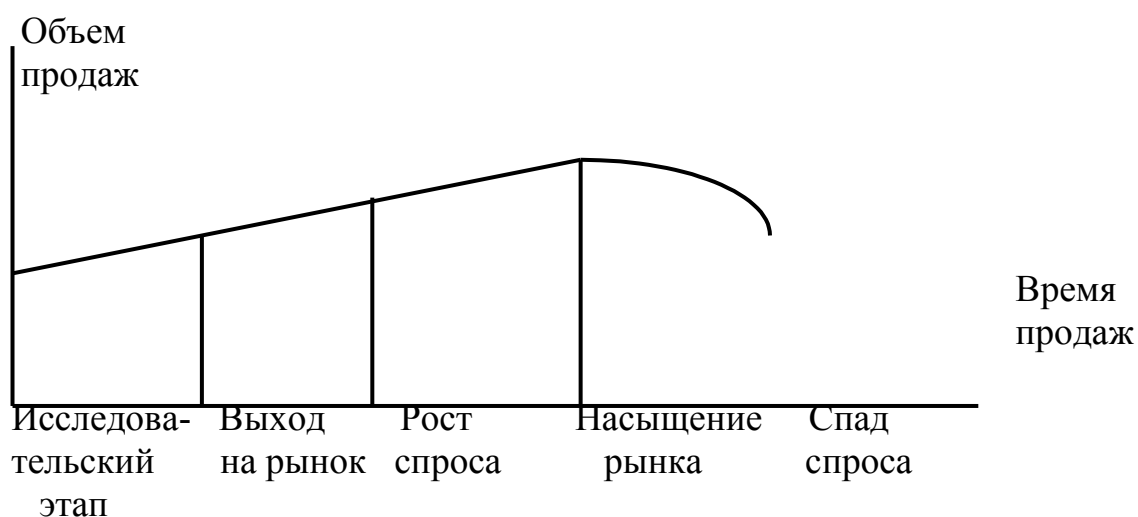


Рис. 13.1. Процесс проектирования и жизненный цикл новой продукции

Второй этап распадается на отдельные периоды: выход изделия на рынок, рост спроса на него, насыщения потребности рынка, спад спроса (рис.13.1).

Смена циклов товаров ныне зависит от технологического внедрения новинок продукции.

3-я особенность: современное накопление тесно связано с новым видом рынка — рынком научно-технических разработок. Что это за рынок, как он появился?

Во второй половине XX в. наука очень сблизилась с производством, вследствие чего сроки исследований сократились в 10 раз. Сейчас научная работа проходит такие фразы:

а) фундаментальные изыскания. Их результатам становятся открытия новых явлений и законов;

б) прикладные исследования, итогом которых являются изобретения;

в) научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Завершаются созданием готового результата (новая конструкция машины, более совершенная технология и т.п.). Этот по существу коммерческий продукт продается вместе с «ноу-хау» (по английски «знаю как») — совокупность знаний, умений и приемов работы, связанных с технологией).

На рынке научных разработок ведущие позиции занимают венчурные (рисковые) фирмы. Это небольшие предприятия, которые доводят научные исследования до готовых коммерческих продуктов. Однако их реализация даже в наукоемких отраслях хозяйства не гарантирована и имеется значительная доля риска. Тем не менее, создатели рискованных фирм подбирают «команду» из числа известных менеджеров, ученых, специалистов-практиков, юристов и выделяют средства, необходимые для работы предприятия в течение 2-3 лет. Сотрудники предприятия получают высокую заработную плату, а после создания новой продукции выходят с ней на рынок. Увеличив капитал, они организуют акционерную компанию, где становятся, как правило, ее совладельцами. Инвесторы

приобретают акции предприятия и, с выгодой продав их на рынке ценных бумаг, получают прибыль, на которую рассчитывали.

О значении деятельности венчурных фирм свидетельствуют данные по США. Здесь такие предприятия создают более 90% новых технологий. На 1 долл. капитальных затрат они внедряют в 17 раз больше нововведений по сравнению с крупными корпорациями. Поэтому и корпорации, и государство часто делают заказы на разработки рискованного бизнеса.

Рынок научных разработок не получил сколько-нибудь серьезного развития в сегодняшней Республики Беларусь. Это в первую очередь обусловлено общим упадком производства и научных исследований, отсутствием венчурного бизнеса.

На предприятиях, где накопление капитала в полной мере отвечает современным требованиям, предприниматели и менеджеры пристально следят за быстрой сменой форм научно-технического прогресса.

ТЕМА 14. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

[14.1. Финансовый капитал и акционерные общества.](#)

[14.2. Ценные бумаги и их виды.](#)

[14.3. Рынок ценных бумаг. Фондовые биржи, их роль и операции.](#)

14.1. Финансовый капитал и акционерные общества

Финансовый капитал появился в результате тесного взаимодействия и слияния ссудного капитала и капитала непосредственно работающего в сфере производства. Появление и развитие его тесно связано с возникновением акционерной собственности, которая образовалась в результате мобилизации капитала, его концентрации и централизации в эпоху свободной концентрации.

Возникновение такой формы предприятий как акционерное общество для осуществления хозяйственной деятельности связано с выпуском ценных бумаг. АО – это наиболее демократичная форма бизнеса, т.к. купить ценную бумагу и стать акционером может каждый. Акционерная форма предприятия позволяет объединить неограниченное число вкладчиков и образовать акционерный капитал.

Акционерное общество – это совместное предприятие, деятельность которого основана на ограниченной ответственности и действует на основе устава, каждый партнер, в котором владеет определенной долей акционерного капитала.

Высшим органом акционерного общества является общее собрание его участников, которое избирает исполнительные органы, осуществляющие практическую деятельность, закрепленную в уставе общества.

Акционерная форма предприятия представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капитала, поскольку выбытие из него любого из вкладчиков не влечет за собой обязательного закрытия предприятия.

Акционеры обладают имущественными правами на получение дивидендов, т.е. части прибыли, а также имеют право на часть стоимости имущества в случае его ликвидации.

Акционеры имеют право участвовать в собраниях акционеров.

14.2. Ценные бумаги и их виды

Основной формой проявления финансового капитала являются ценные бумаги. Ценная бумага – это документ, который отражает имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи и служить источником получения дохода.

Ценные бумаги подразделяются на три большие группы: основные ценные бумаги, производные и прочие ценные бумаги. К основным относятся акции и облигации. К производным ценным бумагам относятся фьючерсы, опционы, права, ордера, варранты и другие. Все производные ценные бумаги охватывают различные разновидности обратимых ценных бумаг. Обратимыми являются ценные бумаги, которые их владелец в определенный период времени может либо погасить, либо обменять на другие (основные) ценные бумаги. Особенностью производных является то, что они не могут быть без основных ценных бумаг, на основе которых они выпускаются.

К прочим ценным бумагам относятся векселя, чеки, депозитные сертификаты и другие.

Ценные бумаги подразделяются на долевые и долговые. К первой группе относятся акции, а ко второй – облигации, векселя, депозитные сертификаты банка. При этом, обладая долевыми ценными бумагами, инвестор выполняет функцию собственника той доли имущества, свидетельством которого является акция. Обладая долговыми ценными бумагами, инвестор выполняет функцию кредитора по отношению к тому, кто выпустил эту ценную бумагу.

По срочности ценные бумаги делятся на: краткосрочные, выпущенные сроком до 1 года; среднесрочные – выпущенные на срок от 1 до 5 лет; долгосрочные – выпущенные на срок свыше 5 лет; бессрочные – которые не имеют срока погашения. Это акции, которые выпускаются, начиная с образования акционерного общества и действуют на протяжении всего времени его существования.

Ценные бумаги еще подразделяются на государственные и частные (корпоративные).

Государственные ценные бумаги – это долговые обязательства эмитентами которых являются центральные правительства, органы власти на местах, учреждения и организации, которые пользуются государственной поддержкой. Государственные ценные бумаги выпускаются для:

1. Финансирования текущего бюджетного дефицита;
2. Погашения ранее размещенных займов;
3. Обеспечения кассового исполнения государственного бюджета;
4. Сглаживания неравномерности поступления налоговых платежей.

5. Финансирование целевых программ и поддержка социально значимых учреждений и организаций.

Частные или корпоративные ценные бумаги – это бумаги выпущенные предприятиями и организациями. К ним можно отнести акции, облигации, векселя, депозитные сертификаты и другие. Ценные бумаги бывают на предъявителя, если для реализации имущественных прав, связанных с их владением, достаточно предъявления ценной бумаги. Именные ценные бумаги используются в том случае, если для реализации имущественных прав необходима регистрация имени владельца эмитентом или по его поручению – организацией.

Акцией называется ценная бумага, удостоверяющая право владельца на долю собственности акционерного общества, позволяющая получать долю прибыли общества в виде дивиденда и право на участие в управлении обществом.

Выделяют два основных типа акций: обыкновенные (простые и рядовые) акции и привилегированные.

Обыкновенная акция – это ценная бумага, которая дает право на получение доходов в зависимости от результатов деятельности акционерного общества, дает право голоса владельцу на общем собрании акционеров.

Привилегированная акция – это акция, дающая акционеру привилегии, которых лишены держатели обыкновенных акций. Такими привилегиями является то, что в случае ликвидации компании, владельцы привилегированных акций получают свою долю раньше, чем держатели обыкновенных. Держатели привилегированных акций получают фиксированный дивиденд, выраженный в абсолютных денежных единицах. Акция имеет 4 вида цен:

- номинальная;
- балансовая;
- ликвидационная;
- курсовая.

Номинальная – фактическая цифра, которая стоит на акции и соответствует доле в уставном капитале АО.

Балансовая – та цена, которая соответствует стоимости чистых активов АО.

Ликвидационная цена – определяет стоимость имущества, приходящего на 1 акционера при ликвидации АО.

Номинальная цена соответствует моменту рождения АО, а ликвидационная моменту смерти.

Рыночная цена акции или курсовая складывается под влиянием спроса и предложения на рынке ценных бумаг. Эта цена, по которой продаются и покупаются акции.

Различают курс ценных бумаг, который представляет собой капитализированный доход и равняется сумме денег, которая при предоставлении ее в кредит приносит в виде процента доход, равный доходу от ценных бумаг. Курс ценных бумаг прямо пропорционален норме доходности ценных бумаг, т.е. дивиденду или проценту, и обратно пропорционален ссудному проценту.

Облигация – ценная бумага, подтверждающая обязательство выплачивать определенную сумму ее владельцу в течение определенного времени. Облигации выпускаются сериями, состоящими из однородных ценных бумаг с равной номинальной стоимостью и одинаковыми условиями выпуска и погашения.

Выпуск облигаций выступает как своеобразная форма займа капитала. Мобилизованный с помощью облигаций капитал не становится собственностью компании, а дается ей во временное пользование.

Доход по облигациям выплачивается в виде процента от номинала. Отличается он от дивиденда тем, что заранее фиксирован и определен в условиях выпуска, обращения и погашения облигаций. Облигация имеет ограниченный срок обращения, т.е. того срока, на который она выпущена. Оплата процента производится до выплаты любых других платежей по дивидендам. Держатель акции является кредитором той компании, которая ее выпустила, поэтому как всякий кредитор, он не имеет права голоса, не участвует в собрании акционеров, т.е. не участвует в управлении компанией. Процентные платежи, выплачиваемые по облигациям, относятся к издержкам компании. Они вычитаются из налогооблагаемой прибыли.

Фьючерс – срочный контракт или срочная сделка, по которой инвестор, заключающий его, берет на себя обязательство по истечении определенного срока продать или купить у своего контрагента определенное количество товара по обусловленной цене. В этом контракте все строго оговорено: количество товара, его качество, цена, место поставки, дата и т.д.

Главной характеристикой фьючерса является его обязательное исполнение, а также то, что они продаются независимо от того, существует или нет у инвестора в данный момент тех ценностей на покупку или продажу которых заключен фьючерсный контракт. Поэтому, когда появляются такие производные ценные бумаги участники рынка не уверены в своих прогнозах относительно рынка и цен.

Опцион – соглашение, предоставляющее одной из сторон в биржевой или валютной сделке право выбора между альтернативными условиями договора. Лицо, которое приобретает право, вытекающее из опциона, называется покупателем контракта (держателем опциона), а лицо, принимающее на себя обязательства по поставке указанного количества ценных бумаг в опционе – подписателем опциона.

Надписатель опциона выполняет условия контракта только в случае если держатель опциона пожелает их реализовать. Чтобы надписатель опциона взял на себя вытекающие из опциона обязательства, держатель опциона выплачивает ему денежную премию.

Существует целый ряд и других ценных бумаг, которые широко используются. Так, среди них можно назвать вариант, вексель, депозитные сертификаты, чек различных видов.

14.3. Рынок ценных бумаг. Фондовые биржи, их роль и операции

Рынок, на котором продаются и покупаются материальные ценности, в западной экономической литературе получил название рынка реальных активов, или этот рынок называется рынком инвестиционных товаров, т.е. товаров, способных приносить определенный доход. Рынок, обеспечивающий распределение денежных средств между участниками экономических отношений, называется финансовым рынком. Финансовый рынок представляет собой сферу реализации экономических отношений, выражаемых финансовым капиталом, сферу проявления отдельных сторон сущности финансового капитала. Конкретной формой выражения финансового капитала являются ценные бумаги, которые называются инструментами рынка, фондами или фондовыми ценностями. Отсюда рынок ценных бумаг часто называют фондовым рынком, или фондовой биржей.

Фондовая биржа впервые возникла в эпоху первоначального накопления капитала (XVII в.) в г. Амстердаме, что было связано с расцветом капиталистических отношений в Голландии. По мере превращения Англии в мировую капиталистическую державу в XVIII – XIX вв. фондовая биржа получает широкое развитие в этой стране.

Появление термина «биржа» (от немецкого *die Borse* – кошелек) связано с деятельностью семейства Берза из города Брюгге. Фамильным гербом семейства было изображение трех кошельков, а дом Берза стал постоянным местом встреч купцов и торговцев.

С появлением первых акционерных обществ объектом биржевого оборота становились акции. В XVIII веке такими акционерными компаниями были в основном ОСТ-Индская и Вест-Индская компании в Англии.

Значение фондовых бирж резко возрастает во II половине XIX века, что связано с массовым созданием акционерных обществ и ростом выпуска ценных бумаг.

На бирже осуществляются различные виды биржевых сделок и распоряжений. Существует прежде всего простая сделка, когда один клиент продает через биржу определенное количество акций другому клиенту. Такая сделка совершается через брокера, который за свое посредничество получает соответствующие комиссионные в процентах от стоимости сделки. Такие сделки не носят спекулятивного характера и связаны с перераспределением пакетов акций. Эта кассовая сделка обеспечивается в два дня. Рискующий покупатель может покупать акции с частичной оплатой, т.е. совершать маржинальные сделки, или сделки с маржой. При этом наличными погашается 50%, а остальные 50% покупаемых акций оплачиваются брокерской формой в кредит под залог акций. В этом случае покупатель может получить высокую прибыль, так как на те же деньги он может купить вдвое больше акций. Но если курс акций понизится, то покупатель потеряет значительно больше. Как правило, сделки с частичной оплатой осуществляются в основном покупателями, которые настроены опти-

мистично в отношении тенденции развития биржи и располагает достаточными денежными фондами для рискованных операций.

Оптимистов на бирже называют «быками», а пессимистов – «медведями». Первые играют на повышение, вторые – на понижение курса акций. Если покупатель выступает в роли «быка», то он уверен, что курс акций будет повышаться, и тогда он прибегнет к маржинальной сделке. «Медведь», наоборот, использует так называемую продажу без покрытия на срок. В качестве субъектов рынка выступают эмитенты, инвесторы и посредники. Эмитенты ценных бумаг это юридические лица, которые от своего имени выпускают ценные бумаги и обязуются выполнить обязательства, вытекающие из условий выпуска ценных бумаг.

Инвестор – физическое и юридическое лицо, владеющее ценными бумагами. Основными целями инвесторов являются безопасность вложений, доходность, рост вложенного капитала, ликвидность ценных бумаг.

Посредники – это профессиональные участники рынка ценных бумаг. На рынке ценных бумаг действуют два типа посредников – это брокеры и дилеры. Брокер – фирма или отдельное лицо, связанное с фирмой. Покупает и продает ценные бумаги по поручению клиента, не становясь их собственником за это получает комиссионные.

Дилер – это фирма или отдельное лицо, связанное с формой. Покупает ценные бумаги от своего имени и за свой счет, становясь при этом их собственником. Посредники на рынке ценных бумаг являются основной движущей силой рынка. Они соединяют продавцов и покупателей ценных бумаг, скупают и продают ценные бумаги, обеспечивают движение, хранение и учет ценных бумаг.

Биржа представляет собой наиболее развитую форму функционирования оптового рынка массовых товаров, продающихся по стандартам и образцам (товарная биржа), или рынка ценных бумаг и иностранной валюты (фондовая биржа). Биржа – это организация где заключаются соглашения на куплю-продажу оптовых партий товаров, под которой подразумевается все, что продается и покупается, что имеет спрос и порождает предложение на рынке.

Операциями со своеобразным видом товара – ценными бумагами – и занимаются фондовые биржи, которые сосредоточивают большую часть купли-продажи акций предприятий, акционерных обществ и облигаций государственных займов по ценам (курсам), которые регистрируются на этих биржах.

В соответствии с Законом Республики Беларусь о ценных бумагах и фондовой бирже «фондовая биржа» - это организация с правом юридического лица, созданная для обеспечения профессиональным участникам рынка ценных бумаг необходимых условий для торговли ценными бумагами, определения их курса и его публикации для ознакомления всех заинтересованных лиц, регулирования деятельности участников рынка ценных бумаг.

Рыночная экономика функционирует в соответствии с известной формулой: деньги – товар – деньги. Фактически это процесс функционирования капитала, который при развитых рыночных отношениях превращается в функциони-

рование ценных бумаг. Их перемещение, вложение, купля – продажа являются главным направлением деятельности фондовой биржи.

На фондовой бирже предприятия путем операций с ценными бумагами могут привлечь средства на модернизацию производства и его переориентацию на выпуск той продукции, которая пользуется в настоящее время наибольшим спросом.

Посредством биржи ускоряется обращение капитала и происходит его перемещение из одной отрасли в другую. Главными задачами бирж являются:

а) организация условий для купли-продажи ценных бумаг и проведения валютных аукционов;

б) анализ экономической конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков капитала и определение перспектив их развития;

в) содействие инвестированию иностранного капитала в национальную экономику и выходу национального капитала на внешний рынок;

г) создание условий для развития предпринимательской деятельности;

д) развитие сотрудничества с финансовыми и кредитными учреждениями в своем государстве и за рубежом с целью формирования и дальнейшего развития рынка ценных бумаг;

е) регулярная объективная информация финансовых кругов и широких слоев населения о состоянии рынка ценных бумаг.

Фондовая биржа выполняет достаточно большой объем операций:

а) торги ценными бумагами;

б) котировка ценных бумаг;

в) рекомендация начальной стоимости ценных бумаг;

г) установление курса и учет ценных бумаг;

д) проведение валютных аукционов;

е) организация оформления соглашений на куплю-продажу ценных бумаг и правовое оформление таких соглашений;

ж) выполнение централизованных взаиморасчетов внутри биржевого рынка ценных бумаг;

з) осуществление курсового контроля.

На фондовой бирже котируются разные формы капитала, к которым относятся:

а) акции предприятий, акционерных обществ и крестьянских хозяйств;

б) облигации внутренних займов;

в) казначейские обязательства;

г) сберегательные сертификаты;

д) векселя;

е) кредитные обязательства банков (кредитные ресурсы);

ж) брокерские места (продажа и аренда).

Фактически фондовая биржа занимается операциями со всеми видами ценных бумаг, а также куплей-продажей кредитных ресурсов, арендой и продажей брокерских мест, инвестициями в приватизацию собственности. К торгам

должны допускаться ценные бумаги, на которые имеется разрешение Министерства финансов и которые прошли экспертную оценку.

В каждой стране фондовая биржа занимает важное место в перераспределении денежного капитала в различные сферы экономики. Положение фондовой биржи, ее роль в мобилизации денежного капитала зависит от роли национального рынка, разветвленности кредитно-финансовой системы, масштабов денежных накоплений. Главной причиной развития системы фондовых бирж явился рост фиктивного капитала.

Так в США в настоящее время 13 фондовых бирж составляют мощную разветвленную сеть. Особое положение занимает Нью-Йоркская фондовая биржа, на которой совершается более 70% всех операций с акциями. В ее составе 1366 членов из них 1226 представляют интересы 523 частных корпораций. Плата за место на бирже колеблется от нескольких десятков до сотен тысяч долларов (35 тыс. долларов, 580-700 тыс. долларов).

В Англии функционирует 22 фондовые биржи, ведущей является Лондонская, и называется она Международной фондовой биржей, которая концентрирует свыше 60% всех операций с ценными бумагами внутри страны и в Ирландии.

Фондовый рынок во всех странах способствует мобилизации капитала, обеспечивает движение капиталов, регулирует денежное обращение и информирует об условиях движения капитала.

ТЕМА 15. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

[15.1. Понятие «национальная экономика».](#)

[15.2. Методы определения объема национального продукта.](#)

[15.3. Методы подсчета валового внутреннего продукта.](#)

[15.4. Номинальный и реальный валовой внутренний продукт.](#)

[15.5. Национальное богатство.](#)

15.1. Понятие «национальная экономика»

Обычно под национальной экономикой понимают совокупность отраслей, видов производств, уровень их развития. Обычно их разграничивают на две основные части: материальное и нематериальное производства. Материальное производство создает материальные блага, имеющие вещную основу. В состав материального производства включаются промышленность, сельское хозяйство, строительство и др. отрасли. Нематериальное производство создает услуги. Оно представлено такими отраслями как здравоохранение, образование, культура и т.д.

Обычно национальная экономика имеет следующие основные цели.

Во-первых, экономический рост. Мерой экономического роста является темп прироста созданного в стране общественного продукта в целом или на душу населения.

Во-вторых, обеспечение эффективной занятости. Она предполагает создание необходимых условий для обеспечения занятости и максимальным использованием способностей работника.

В-третьих, достижение эффективности производства. С одной стороны это предполагает получение максимальной отдачи при минимуме используемых затрат. С другой стороны, достижение социальной эффективности, чтобы результаты хозяйственной деятельности соответствовали социальным целям общества.

В-четвертых, стабильный уровень цен. Рост цен, приводящий к инфляции, вызывает отрицательные последствия: снижение эффективности производства, обесценение доходов населения и т.д.

Национальная экономика характеризуется разнообразными макроэкономическими пропорциями. Они представляют собой количественные отношения, характеризующие структурные связи в экономике. Выделяют следующие основные их виды.

1. **Общэкономические пропорции.** Они представляют собой соотношение между крупными сферами экономики. Примером таких пропорций является соотношение между материальным и нематериальным производством, между объемом производства средств производства и потребительскими благами и т.д.
2. **Межотраслевые пропорции.** Это пропорции между различными отраслями национальной экономики. Они характеризуют долю отдельных отраслей в общем объеме производства. Например, это пропорция между промышленностью и сельским хозяйством, промышленностью и транспортом и т.д.
3. **Внутриотраслевые пропорции.** Они характеризуют соотношение производств в рамках одной отрасли и с точки зрения создания определенного продукта. Примерами первых видов внутриотраслевых пропорций являются соотношения между железнодорожным и автомобильным транспортом, молоком и мясом в пищевой промышленности, растениеводством и животноводством в сельском хозяйстве и др. Примерами вторых видов внутриотраслевых пропорций являются соотношения между производством чугуна и стали, между оптовой и розничной торговлей и т.д.
4. **Территориальные пропорции.** Это количественные соотношения между подразделениями, сферами, отраслями, выделяемые в рамках отдельных административно-территориальных образований. Они, фактически, представляют собой межотраслевые и внутриотраслевые пропорции, только не в масштабе государства, а в рамках отдельной области, региона.

5. Межрегиональные пропорции. Они характеризуют удельный вес областей регионов в производстве продукта, размещении экономических ресурсов и т.д.
6. Межгосударственные пропорции. Это соотношения, которые складываются между отдельными государствами на основе международного разделения труда. Они характеризуют количественные соотношения между объемом экспорта и импорта, отдельными отраслями производства различных стран и т.д.

Факторы изменения структуры макроэкономических пропорций:

1. Развитие научно-технического прогресса. Приводит к возникновению новых видов производств.
2. Изменение конъюнктуры рынка. Если, например, спрос на продукцию химической промышленности увеличивается, а на металлургическую падает, то это приведет к росту удельного веса химической промышленности и снижению удельного веса металлургической промышленности.
3. Открытие, разработка и использование полезных ископаемых.
4. Развитие внешнеэкономических связей с другими государствами.

15.2. Методы определения объема национального продукта

Для определения объема созданных в стране благ применяется система национальных счетов. Термин "национальные счета" был введен голландским экономистом Э. Клиффом. Первые попытки разработки системы национальных счетов начали осуществляться в 40-е годы XX века, в частности, в таких странах как Великобритания (1946 г.), США (1947 г.), Франция (1949 г.) и др. Существующая в настоящее время стандартная система национальных счетов была разработана Статистической комиссией ООН и начала применяться с 1953 г. Значительный вклад в ее разработку внесли американский экономист Саймон Кузнец и английский экономист Ричард Стоун. В настоящее время эта система применяется более чем в 150 странах мира.

Национальные счета имеют такое же значение для страны как балансовый отчет предприятия. На основе их можно судить об уровне экономического развития государства, раскрывать факторы, непосредственно влияющие на функционирование экономики. Показатели национальных счетов используются для разработки экономической политики государства, определения перспектив и задач экономического роста, повышения уровня жизни населения путем прогнозирования экономики, разработки различных экономических программ и т.д. Без системы национальных счетов вся деятельность государства в экономической сфере основывалась бы только на интуиции, а не на глубоком экономическом расчете.

Наиболее обобщающим показателем созданных в обществе благ выступает совокупный (валовой) общественный продукт.

Совокупный общественный продукт представляет собой в денежном выражении сумму благ, созданных в обществе за определенный период (обычно берется год).

Совокупный общественный продукт имеет натурально-вещественную и стоимостную структуры. Его натурально-вещественная структура определяется в зависимости от того, какую потребность удовлетворяет тот или иной продукт: производственную или личную. В соответствии с этим всю массу общественного продукта делят на два подразделения, обычно обозначаемые римскими цифрами I и II.

В I подразделение включаются промышленные товары, состоящие из средств производства и производственных услуг.

Во II подразделение входят потребительские блага, состоящие из предметов потребления и потребительских услуг.

Между тем такое разграничение совокупного общественного продукта на два названных подразделения имеет относительный характер. Дело в том, что отдельные виды благ могут выступать одновременно и как средства производства, и как предметы потребления. Например, сахар может использоваться в качестве сырья для кондитерской промышленности и как обычный потребительский товар. В таких случаях выделение I и II подразделений осуществляется по принципу предназначения товара в зависимости от того, идет ли он на другие предприятия или поступает в торговую сеть для продажи населению.

В стоимостной структуре совокупного общественного продукта можно выделить следующие составные части.

Во-первых, фонд возмещения. В него включаются амортизационные отчисления и стоимость потребленных в процессе производства предметов труда и производственных услуг. Фонд возмещения обеспечивает простое воспроизводство.

Во-вторых, фонд потребления. Сюда включаются различные доходы населения: заработная плата, доходы от индивидуально-трудовой деятельности, пенсии, стипендии, пособия и т.д. Все эти виды доходов расходуются, в основном, для приобретения потребительских благ.

В-третьих, фонд накопления. Он состоит из той части прибыли, которая предназначена для увеличения производства. Фонд накопления является основой для расширенного воспроизводства.

Совокупный общественный продукт в полной мере отражает все, что было произведено в обществе. В то же время ему присущ и недостаток, искажающий картину национального производства. Дело в том, что при исчислении совокупного общественного продукта возникает так называемый повторный счет. Он появляется, когда один и тот же продукт учитывается несколько раз. К примеру, выращенный хлопок как продукт учитывается в совокупном общественном продукте. Далее из хлопка делают ткань. Она также включается в совокупный общественный продукт. В результате хлопок будет учитываться повторно как часть стоимости ткани. Из ткани шьют костюм. Хлопок будет учитываться здесь в третий раз уже как часть стоимости костюма.

Совокупный общественный продукт отражает экономический потенциал общества, усложняющиеся экономические связи в народном хозяйстве. Однако из-за наличия повторного счета совокупный общественный продукт мало пригоден для сравнительной характеристики.

Поэтому в международной статистике чаще всего используется показатель валовой внутренний продукт (ВВП), который представляет собой денежное выражение конечных товаров и услуг, созданных за определенный период времени (обычно берется год). Под конечными товарами и услугами понимаются блага, которые приобретаются для окончательного использования, а не для перепродажи или дальнейшей обработки, переработки. В состав валового внутреннего продукта не включаются промежуточные товары, выступающие в виде потребленных в течение года предметов труда. Связано это с тем, что последние, как мы видели, и образуют "повторный счет".

Можно раскрыть натурально-вещественную и стоимостную структуру валового внутреннего продукта. Натурально-вещественная структура валового внутреннего продукта состоит из I и II подразделений, однако в I подразделении не учитываются предметы труда.

Что касается стоимостной структуры валового внутреннего продукта, то в него полностью включаются фонды накопления и потребления. Фонд возмещения представлен в валовом внутреннем продукте лишь в виде амортизационных отчислений.

В состав валового внутреннего продукта не учитываются следующие виды благ:

1. Продажа поддержанных вещей. В этом случае неизбежно получался бы двойной счет.
2. Продукция и услуги, произведенные в домашних хозяйствах (изготовление различных вещей для собственного использования, уборка квартиры, приготовление пищи и т.д.). Их объем, практически, невозможно учесть. Учитываются только те из них, которые предоставляются предприятиями сферы услуг, т.к. данные предприятия обязаны предоставлять соответствующую статистическую информацию. Приблизительно учитывается сельскохозяйственная продукция, произведенная в личных подсобных хозяйствах.
3. Теневая экономика. В нее включается разрешенная, но не зарегистрированная деятельность и противоправная деятельность (торговля оружием, наркотиками, рэкет, коррупция и др.). Доходы от такой деятельности скрываются, так как она считается противозаконной.
4. Сделки с ценными бумагами. Они не связаны с производством благ, а представляют собой лишь обмен бумажными активами.

Определенной модификацией валового внутреннего продукта является и показатель валовой национальный продукт. Различие между ними заключается лишь в учете разницы доходов между резидентами и нерезидентами. Резидентами (происходит от латинского слова *residens* - сидящий, остающийся на месте) считаются юридические и физические лица, зарегистрированные в данной стра-

не и на которых в полной мере распространяется национальное законодательство. Нерезидентами являются физические и юридические лица других стран. Чтобы получить валовой национальный продукт необходимо к валовому внутреннему продукту добавить доходы национальных предприятий (резидентов), функционирующих в других странах и вычесть доходы иностранных предприятий (нерезидентов), которые функционируют в данной стране. Обычно разница между валовым внутренним продуктом и валовым национальным продуктом незначительна и составляет примерно 1%.

Статистические службы ООН рекомендуют государствам в качестве основного показателя объема производства использовать валовой внутренний продукт. Поэтому он применяется в большинстве стран мира. Валовой национальный продукт используется лишь отдельными странами (США, Япония и др.)

15.3. Методы подсчета валового внутреннего продукта

Подсчет валового внутреннего продукта осуществляется тремя основными методами: производственным, путем суммирования по источникам использования, путем суммирования по источникам доходов.

- I. Производственный метод подсчета валового внутреннего продукта осуществляется путем суммирования величины добавленной стоимости, созданной в различных отраслях народного хозяйства. Добавленная стоимость представляет собой разность между выручкой от реализации и стоимостью приобретенного промежуточного продукта в виде сырья, материалов, топлива и т.д. Фактически, добавленная стоимость состоит из амортизационных отчислений, заработной платы и прибыли.
- II. Определение валового внутреннего продукта путем суммирования по источникам использования осуществляется в виде суммы расходов домашних хозяйств, валовых накоплений, расходов государственных учреждений, расходов некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, чистого экспорта. Рассмотрим более подробно эти составляющие.

Расходы домашних хозяйств. Это предметы потребления и потребительские услуги, которые приобретаются домашними хозяйствами в торговых предприятиях, предприятиях бытового обслуживания, пассажирского транспорта, гостиницах, платных учреждениях культуры, здравоохранения, образования и др. Приобретаемые домашними хозяйствами блага условно разграничивают на три вида:

- товары единовременного потребления (продовольственные товары, косметика, парфюмерия, потребительские услуги);
- товары среднесрочного потребления, срок службы которых до трех лет (это, например, многие виды одежды, обуви);
- товары длительного пользования (холодильники, легковые автомобили, пылесосы и др.).

Валовые накопления. Они состоят из валовых инвестиций и изменения запасов материальных оборотных средств. Валовые инвестиции расходуются на приобретение средств труда. Источником валовых инвестиций являются амортизационные отчисления и часть прибыли предприятия, которая предназначена для расширения производства. Последняя представляет собой чистые инвестиции. Следовательно, валовые инвестиции состоят из амортизационных отчислений и чистых инвестиций. Запасы материальных оборотных средств представлены в виде производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции. Они включаются в валовой внутренний продукт только в виде разницы запасов на конец и начало года. Если величина запасов на конец года больше чем на его начало, то получается положительная разница, которая прибавляется к объему валового внутреннего продукта. В противном случае получилось бы, что страна больше произвела продуктов, чем их потребила. Если в конце года по сравнению с началом запасы уменьшились, то получится отрицательная разница. Эта величина будет вычитаться из валового внутреннего продукта. В противном случае получилось бы, что общество больше потребило, чем произвело благ. Уменьшение запасов в течение года говорит о том, что общество стало потреблять продукты, произведенные в прошлые годы. Однако валовой внутренний продукт должен учитывать блага, произведенные только в данном году.

Расходы государственных учреждений. Они разграничиваются на два вида:

1. Расходы государственных учреждений на индивидуальные товары и услуги. Сюда включается объем предоставляемых потребительских товаров и услуг, которые население получает бесплатно в государственных учреждениях. Это учреждения образования, здравоохранения и др. Однако сюда не включаются трансфертные платежи в виде пенсий, стипендий, пособий и др. Дело в том, что они, фактически, представлены уже в первой статье (расходы домашних хозяйств), так как идут на приобретение потребительских товаров и услуг.
2. Расходы государственных учреждений на коллективные услуги. Здесь учитываются услуги, которые удовлетворяют потребности не отдельных домашних хозяйств, а всего общества в целом. Сюда включаются расходы на оборону, государственное управление, дорожное хозяйство, научную деятельность, оплачиваемые за счет средств государственного бюджета и внебюджетных фондов и т.д.

Расходы некоммерческих организаций. Это расходы общественных организаций (политических партий, религиозных организаций, профсоюзов, общественных объединений) на потребительские товары и услуги, которые предоставляются бесплатно домашним хозяйствам. В эту статью не включаются бесплатные услуги, которые предоставляют предприятия и организации своим работникам в области образования, здравоохранения, культуры.

Чистый экспорт. Он представляет собой разницу между объемом экспорта и импорта. Соответственно, экспорт прибавляется к валовому внутреннему

продукту, так как он представлен товарами, произведенными в данной стране, а импорт вычитается, ибо это товары, созданные другими государствами. Чистый экспорт может быть положительным (со знаком плюс) и отрицательным (со знаком минус). Отрицательный чистый экспорт говорит о том, что страна жила в долг, потребляя товары других государств. Положительный чистый экспорт свидетельствует о том, что страна смогла обеспечить не только себя, но и другие государства.

III. Определение валового внутреннего продукта путем суммирования по источникам доходов. Основными источниками доходов являются оплата труда работников, чистые налоги на продукты и субсидии, валовая прибыль и амортизационные отчисления, валовые смешанные доходы. Рассмотрим более подробно эти составляющие.

Оплата труда работников. Сюда относятся различные виды вознаграждений работников в натуральной и денежной форме, полученные ими за выполненную работу. В эту статью включаются также отчисления на социальное страхование, налоги на доходы и другие выплаты, которые обязаны уплатить работники.

Чистые налоги и субсидии. Сюда относятся налоги, которые включаются в себестоимость продукции (чрезвычайный черномыльскый налог, отчисления в фонд социальной защиты, в фонд занятости) и налоги, размер которых прямо зависит от стоимости произведенной продукции и оказанных услуг (налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизы и др.). Субсидии представляют собой выплаты, которые получают предприятия из государственного бюджета при условии производства ими определенного вида товаров и услуг.

Валовая прибыль и амортизационные отчисления. Валовая прибыль - это прибыль, полученная предприятием без вычета налогов. Она состоит из чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и налогов из прибыли.

Валовые смешанные доходы. Это доходы, которые формируются в индивидуальных предприятиях, принадлежащих одному человеку или семье. В отличие от других предприятий, здесь не осуществляются строгие разграничения доходов на заработную плату и прибыль.

Как видно, при определении валового внутреннего продукта путем суммирования по источникам доходов не учитывается величина чистого экспорта. Объясняется это тем, что получить доходы можно лишь путем реализации продукции. А где конкретно был реализован продукт - внутри страны или в других государствах этот вопрос в данном случае не имеет принципиального значения.

Определение валового внутреннего продукта двумя последними методами - путем суммирования по источникам использования и путем суммирования по источникам доходов осуществляется для проверки правильности подсчетов объема валового внутреннего продукта. Такой подсчет основывается на том, что тот, кто продает вещь, получает доход, а тот, кто покупает ее, несет расходы. Поэтому сумма полученных доходов в обществе должна равняться сумме их использования (расходов).

Следующим макроэкономическим показателем результатов общественного производства является чистый национальный продукт.

Чистый национальный продукт (ЧНП) - это продукт, созданный в масштабе общества без учета потребленных средств производства.

Чистый национальный продукт отличается от валового внутреннего продукта тем, что в него не включаются амортизационные отчисления (АО). Соотношения между ними для наглядности можно выразить следующим образом:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{АО}$$

С точки зрения вещественно-натуральной структуры в чистый национальный продукт включается вся продукция II подразделения (потребительские товары и услуги) и средства производства, предназначенные для расширения производства. Соответственно в I подразделении не учитываются созданные средства производства, которые пошли на замену изношенных предметов и средств труда.

Стоимостная структура национального дохода состоит из фонда потребления и фонда накопления.

Чистый национальный продукт отражает уровень благосостояния общества, которое определяется величиной фонда потребления, и возможностями общества с точки зрения дальнейшего увеличения объемов производства, зависящими от размеров фонда накопления.

В отдельных странах чистый национальный продукт имеет название национальный доход. В американской статистике эти показатели различаются между собой. Там национальный доход (НД) получается путем вычета из чистого национального продукта косвенных налогов (КН). Косвенные налоги - это в основном налоги, которые приводят к увеличению цен (налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины и т.д.). Следовательно, в США национальный доход определяется следующим образом:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН}.$$

Необходимость исключения косвенных налогов в американской экономической литературе объясняется следующим образом. Государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство. Поэтому оно не может выступать в качестве поставщика экономических ресурсов. Национальный доход должен отражать доходы, которые получают собственники экономических ресурсов. Например, собственник труда получает заработную плату, собственник средств производства - прибыль, владелец денежного капитала - процент и т.д. Названные виды дохода включаются в национальный доход. Одновременно эти доходы отражают и уровень цен на данные виды экономических ресурсов.

15.4. Номинальный и реальный валовой внутренний продукт

Важное значение в определении объемов всех показателей национальной экономики имеет учет цен. Дело в том, что показатели национальной экономики должны отражать картину изменения действительного количества произво-

димых в обществе товаров и услуг. Цены же значительно искажают ее. Например, цена пылесоса за год увеличилась со 100 до 200 долл., но годовой их выпуск остался прежним 1 млн. шт. Как видим, здесь валовая продукция увеличилась в 2 раза (со 100 до 200 млн. дол) хотя больше пылесосов в стране не стало. Другой пример. Объем выпускаемых пылесосов за год увеличился с 1 до 2 млн. шт., в то время как цена одной единицы снизилась со 100 до 50 дол. Значит, объем валовой продукции остался прежним - 100 млн. долл., а обеспеченность населения пылесосами вдвое повысилась.

Для того чтобы показатели национальной экономики отражали не ценовые, а фактические изменения в производстве товаров и услуг, вводятся такие понятия, как номинальный и реальный продукт. Рассмотрим приведенные понятия на примере валового внутреннего продукта, хотя они одинаково применимы и к другим измерителям национальной экономики (совокупный общественный продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход и др.).

Номинальный валовой внутренний продукт - это тот продукт, который подсчитан по ценам данного года (они называются фактическими или текущими ценами). Реальный валовой внутренний продукт определяется в сопоставимых ценах. На основе их можно определить динамику изменения валового внутреннего продукта за определенное количество лет.

Реальный валовой внутренний продукт определяется на основе индекса цен. Это один из важнейших экономических показателей, на основе которого определяется и уровень инфляции в стране. Наиболее простым способом индекс цен можно определить следующим образом. Берется определенный набор товаров (рыночная корзина) и затем подсчитывается, сколько данный набор стоил в том или ином году. Затем берется базисный год. Его ценовой индекс единица. Потом стоимость рыночной корзины базисного года делится на стоимость корзины соответствующего года и таким образом определяется для него ценовой индекс. Рассмотрим это на условном примере, который приведен в табл. 15.1.

Таблица 15.1

Пример определения индекса цен

Годы	1996	1997	1998	1999	2000
Стоимость рыночной корзины товаров	60	80	100	125	140
Индекс цен	0,6	0,8	1	1,25	1,4

Реальный валовой внутренний продукт подсчитывается на основе номинального валового продукта индекса цен по следующей формуле

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

Предположим, в 1996 году номинальный валовой внутренний продукт составил 66 млрд. руб. Соответственно реальный валовой внутренний продукт для этого года будет равняться 110 млрд. руб. ($66 : 0,6$). Как видно, для 1996 г. величина реального валового внутреннего продукта оказалась выше по сравнению с номинальной величиной. Произошло это потому, что величина валового внутреннего продукта данного года представлена в ценах 1998 г. Увеличение объема валового внутреннего продукта из-за изменения цен называется инфлярованием. Предположим далее, что объем номинального валового внутреннего продукта в 2000 г. составил 168 млрд. руб. Соответственно объем реального валового внутреннего продукта составит 120 млрд. руб. ($168 : 1,4$). В данном случае величина реального валового внутреннего продукта оказалась меньше по сравнению с номинальной величиной, ибо цены данного года оказались выше базисного. Уменьшение объема валового внутреннего продукта из-за изменения цен называется дефлированием.

Базисный год, по ценам которого определяются объемы реального валового внутреннего продукта для остальных лет, не является постоянным. Обычно он меняется через 4 - 8 лет. Объясняется это тем, что со временем могут производиться товары, которые ранее не выпускались. В условиях высокой инфляции смена базисного года может происходить чаще.

Индекс цен имеет еще и другое название - дефлятор. Однако он, в отличие от индекса цен, выводится другим способом. Дефлятор получается путем соотношения объема номинального и реального валового внутреннего продукта. Его назначение заключается в том, чтобы показать, насколько возрос или сократился объем валового внутреннего продукта за счет изменения цен.

15.5. Национальное богатство

Следующим важным макроэкономическим показателем является национальное богатство. Существуют две трактовки национального богатства: широкая и узкая. При широкой трактовке в национальное богатство включаются материальные блага, природные ресурсы, трудовые ресурсы, культурные ценности. Но при такой трактовке объем национального богатства подсчитать невозможно, хотя в экономической литературе попытки осуществить данный расчет предпринимались неоднократно. Например, относительно природных ресурсов можно оценочно посчитать стоимость залежей полезных ископаемых, но невозможно определить стоимость лесов, лугов, животного мира и т.д. Делались попытки определить и стоимость человека. Особенно интенсивно они осуществлялись после первой мировой войны. В этот период старались определить полную стоимость потерь от войны, выражающиеся в материальных разрушениях и в человеческих жертвах. Стоимость людей "подсчитывалась" либо по количеству получаемой заработной платы, потребляемых благ, либо по затратам на обучение, воспитание. Но по вполне понятным причинам от таких подсчетов в скором времени отказались. Очень сложным является подсчет и

культурных ценностей, стоимость которых, обычно, определяется на аукционных продажах.

В силу сказанного, более распространенной является узкая трактовка национального богатства, куда включаются только продукты труда. В данном понимании принципиальное отличие национального богатства от названных ранее макроэкономических показателей (совокупный общественный продукт, валовой внутренний продукт и т.д.) заключается в следующем. Последние макроэкономические показатели лишь фиксируют производство продуктов, но не отражают их наличия. В отличие от них национальное богатство устанавливает существование в действительности продукта независимо от времени его производства. Например, продукт мог быть произведен в начале года и через несколько дней потреблен. Такой продукт будет учитываться в составе, например, валового внутреннего продукта, но не будет учтен в национальном богатстве. В то же время продукт может быть создан несколько столетий назад, но существует в наличии на сегодняшний день, т.е. не потреблен или уничтожен. Такой продукт войдет в состав национального богатства. На этой основе можно дать следующее определение национального богатства.

Национальное богатство - это совокупность благ, которыми располагает общество независимо от времени их производства.

Национальное богатство динамично. Из национального богатства постоянно выбывают продукты в результате производственного и личного потребления и заменяются новыми. Поэтому величину национального богатства можно измерить лишь на определенную дату (обычно это делается на 31 декабря или 1 января). Образно говоря, в этот день как бы все замирает и происходит подсчет в денежном выражении всего того, чем общество располагает. Отдельные созданные блага существуют лишь мгновенно и поэтому учесть их в национальном богатстве невозможно. По этой причине в его величину не включаются все виды услуг и отдельные продукты (например, электроэнергия).

Национальное богатство имеет следующую структуру:

1. Основные производственные фонды, представленные средствами труда. Их объем, технический уровень, состояние определяют в первую очередь возможности экономического развития страны, повышение эффективности народнохозяйственного комплекса.
2. Оборотные производственные фонды, выступающие в виде запасов предметов труда, и страховые фонды. Они обеспечивают непрерывность производственного процесса.
3. Фонды, функционирующие в нематериальной сфере. Это школы, больницы, спортивные сооружения, театры, библиотеки и т.д.
4. Личное имущество, находящееся в распоряжении граждан. Сюда входят жилые дома, одежда, автомобили, теле- и радиоаппаратура и др.

Как определяется стоимость названных предметов в составе национального богатства? Что касается средств труда и фондов нематериальной сферы, то они рассчитываются по первоначальной стоимости без вычета износа. Подсчет их стоимости с учетом износа в силу сложности, практически, не производится.

В национальном богатстве учитываются запасы предметов краткосрочного пользования (сырье, материалы, продукты питания и др.). При этом учитываются лишь те продукты питания, которые находятся в общественном секторе, а не в домашнем хозяйстве.

Наиболее сложным является определение объема личного имущества граждан. Оно трудно поддается точному учету и поэтому существуют лишь примерные его оценки. Для этих целей используются следующие основные методы:

1. Данные статистики страхования личного имущества граждан. Зная сумму застрахованного личного имущества и количество семей, заключивших такие договоры можно спрогнозировать и объем личного имущества граждан.
2. Выборочные обследования семейных бюджетов. Они осуществляются путем заполнения соответствующих анкет. В настоящее время в Республике Беларусь обследуются 5 тысяч домашних хозяйств.
3. Метод непрерывной инвентаризации. Он заключается в том, что на виды личного имущества устанавливаются средние сроки служб. Затем подсчитывается объем их продаж, за прошедший период, равный сроку их службы.

Например, средний срок службы телевизора составляет 10 лет. Если подсчитать, сколько было приобретено телевизоров за прошедшее десятилетие, то можно определить их количество, которым располагает население. Аналогичные подсчеты осуществляются по другим предметам потребления для определения объема личного имущества граждан.

ТЕМА 16. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

[16.1. Совокупный спрос. Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса.](#)

[16.2. Совокупное предложение.](#)

[16.3. Равновесие: реальный объем производства и уровень цен.](#)

[16.4. Макроэкономическое равновесие в классической теории.](#)

[16.5. Цикличность экономического развития.](#)

16.1. Совокупный спрос.

Ценовые и неценовые факторы совокупного спроса

Под совокупным спросом (АД) понимается объем общественной потребности, выраженный в деньгах. В Кейнсианской теории совокупный спрос исчисляется по формуле

$$АД = C + J_g + X_n + G,$$

где C – совокупные личные потребительские расходы;

J_g – валовые внутренние частные инвестиции;

X_n – объем чистого экспорта;

G – государственные закупки товаров и услуг.

Модель совокупного спроса представленная в виде кривой, показывает различные объемы товаров и услуг, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен (график 1).

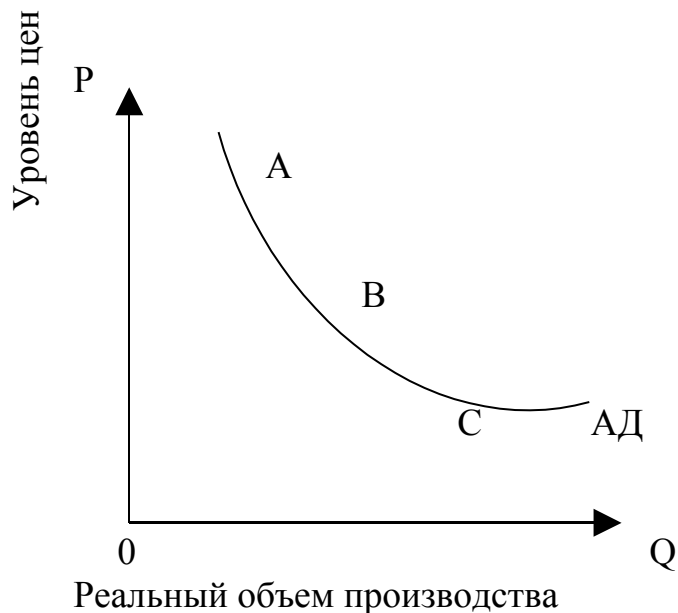


График 1

Между уровнем цен и объемом национального производства существует обратная зависимость. При прочих равных условиях чем ниже уровень цен, тем больший реальный объем национального производства, который будет куплен потребителями внутри страны, а также за рубежом.

На траекторию кривой АД оказывают влияние **ценовые факторы**: 1) эффект процентной ставки; 2) эффект материальных ценностей; 3) эффект импортных закупок.

1. Эффект процентной ставки

Если уровень цен повышается, то повышаются и процентные ставки (плата за пользование кредитом). А это приводит к сокращению потребительских расходов и инвестиций, что отражается на траектории кривой совокупного спроса.

2. «Эффект богатства» или эффект материальных ценностей

Если цены возрастают, то покупательная способность накопленных активов с фиксированной денежной стоимостью, таких как срочные счета или облигации, находящиеся у населения, уменьшатся. Следовательно, потребители сократят свои расходы. И, наоборот, при снижении уровня цен реальная стоимость, или покупательная способность материальных ценностей возрастет.

3. Эффект импортных закупок

Например, если уровень цен на отечественные товары поднимается выше, чем за рубежом, то покупатели будут стремиться покупать импортные товары и

наоборот, если цены на отечественные товары уменьшатся, то это приведет к сокращению импорта и увеличению экспорта, увеличатся объем чистого экспорта (X_n) и объем совокупного спроса в целом.

Неценовые факторы совокупного спроса.

Если ценовые факторы оказывают влияние на движение от одной точки к другой на стабильной кривой совокупного спроса, то неценовые факторы смещают кривую совокупного спроса вправо или влево (см. график 2).

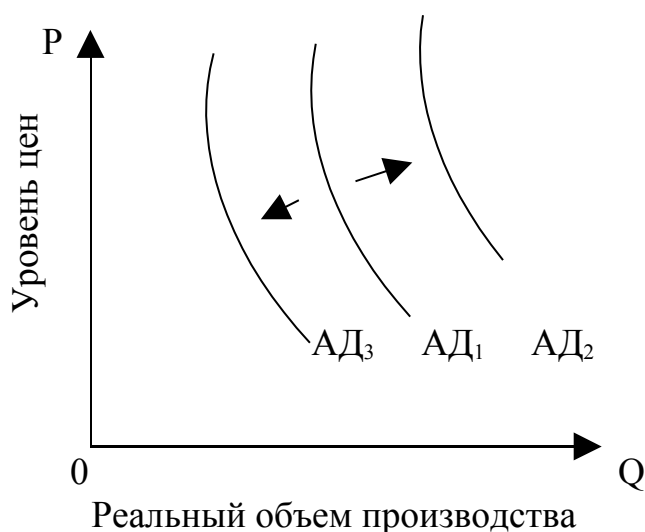


График 2

Неценовые факторы совокупного спроса:

1. Изменения в потребительских расходах (C):
 - а) благосостояние потребителя;
 - б) ожидание потребителя;
 - в) задолженность потребителя;
 - г) налоги.
2. Изменения в инвестиционных расходах (J_g):
 - а) процентные ставки, которые изменяются независимо от уровня цен;
 - б) ожидание прибыли от инвестиций;
 - в) налоги с предприятий;
 - г) технология;
 - д) избыточные мощности.
3. Государственные расходы: закупки государством товаров и услуг.

4. Расходы на чистый экспорт (X_n), которые в свою очередь, зависят от национального дохода других стран, от конкурентоспособности отечественных товаров и от курса национальной валюты.

16.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение (AS) – это объем произведенной продукции и услуг, который предлагается рынку при различных уровнях цен.

Кривая совокупного предложения AS (график 3) состоит из трех отрезков:

1. кейнсианский (горизонтальный);
2. промежуточный (восходящий);
3. классический (вертикальный).

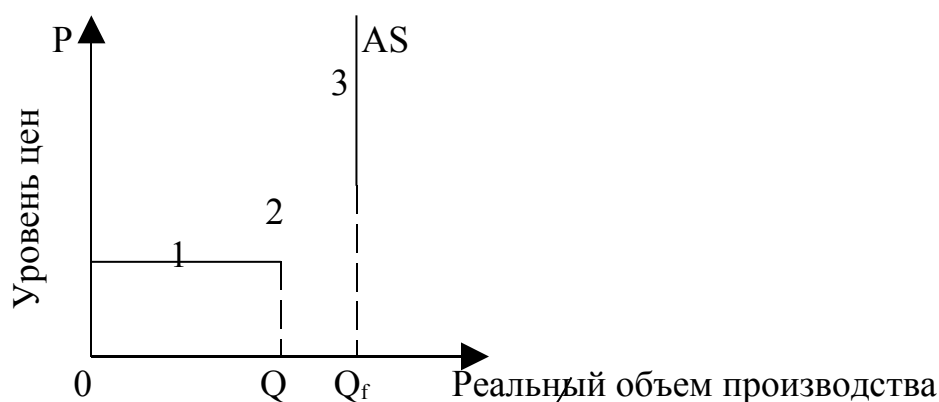


График 3

1. Кейнсианский (горизонтальный) отрезок. На графике Q_f обозначает потенциальный уровень реального объема производства при полной занятости. Горизонтальный отрезок OQ значительно меньше, чем объем национального производства при полной занятости. Следовательно, горизонтальный отрезок свидетельствует о том, что экономика находится в состоянии глубокого спада или депрессии, что не используется большое количество машин, оборудования и рабочая сила. На этом отрезке увеличение или уменьшение объема национального производства не оказывает влияние на уровень цен, т.е. цены на товары и заработная плата остаются неизменными.

Горизонтальный отрезок называют кейнсианским по имени английского экономиста Дж. М. Кейнса, который анализировал функционирование капиталистической экономики в годы "Великой депрессии" 30-х годов в своей книге "Общая теория занятости, процента и денег", опубликованной в 1936 году. Когда экономика находится в состоянии депрессии, то можно расширять производство не опасаясь роста цен. И наоборот, снижение цен и заработной платы не приводит к ослаблению спада реального объема национального производства и занятости.

2. Промежуточный (восходящий) отрезок. На промежуточном отрезке кривой совокупного предложения между Q и Q_f увеличение реального объема национального производства сопровождается ростом уровня цен. Это объясняется тем, что полная занятость возникает не одновременно и неравномерно во всех отраслях промышленности. В некоторых отраслях может возникнуть дефицит рабочей силы, что приведет к росту заработной платы, а, следовательно, к росту издержек производства и цен. Когда производство начинает работать на полную мощность, то некоторые фирмы, расширяя производство, начинают использовать старое, менее производительное оборудование, а это тоже ведет к росту издержек производства и цен.

3. Классический (вертикальный) отрезок. На классическом (вертикальном) отрезке кривой совокупного предложения экономика достигла естественного уровня безработицы при данном объеме производства Q_f . Экономика находится в такой точке кривой своих производственных возможностей, когда за короткий период невозможно достичь дальнейшего увеличения производства. Любое дальнейшее увеличение цен не приведет к увеличению реального объема национального производства, т.к. фирмы уже работают на полную мощность.

Экономика в условиях полной занятости рассматривалась классической экономической теорией, поэтому вертикальный отрезок кривой совокупного предложения называется классическим.

Неценовые факторы совокупного предложения могут смещать кривую совокупного предложения вправо или влево. Если кривая совокупного предложения смещается вправо от AS^1 к AS^2 (график 4), то совокупное предложение увеличивается, а если влево от AS^1 к AS^3 , то она уменьшается

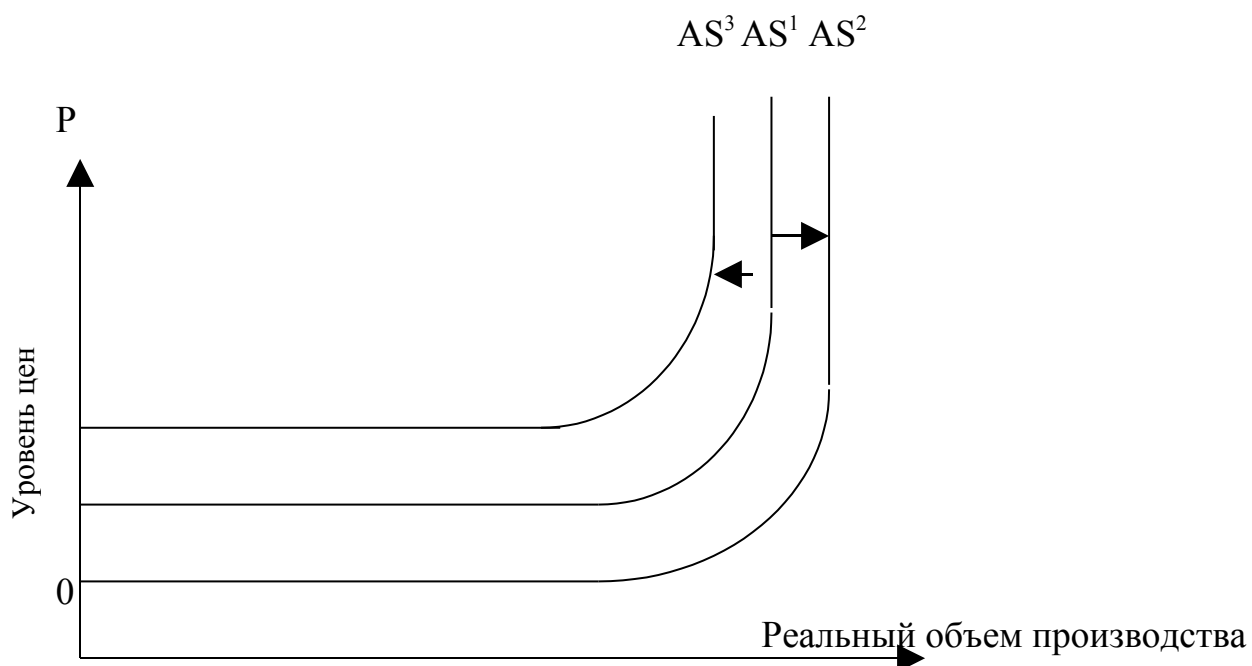


График 4

Неценовые факторы совокупного предложения.

1. Изменение цен на ресурсы.

а) Наличие внутренних ресурсов:

1. Земля.

2. Трудовые ресурсы.

3. Капитал.

4. Предпринимательские способности.

б) Цены на импортные ресурсы.

в) Господство на рынке.

2. Изменения в производительности труда.

3. Изменение правовых норм:

а) Налоги с предприятий и субсидий;

б) Государственное регулирование.

16.3. Равновесие: реальный объем производства и уровень цен

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный уровень цен и реальный равновесный объем национального производства (график 5).

Реальный объем национального производства будет зависеть от того на каком отрезке совокупного предложения произойдет пересечение кривых AD и AS. Если они пересекаются на кейнсианском отрезке, то движение к равновесному реальному объему производства не сопровождается ростом цен.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на промежуточном отрезке приводит к увеличению реального объема национального производства и уровня цен.

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения на классическом вертикальном отрезке приводит к повышению уровня цен, а реальный объем национального производства не может увеличиваться, т.к. экономика достигла полной занятости.

Таким образом исходя из теоретических посылок можно сделать о необходимости стимулирования совокупного спроса в условиях спада производства и депрессии, чтобы избежать еще больших потерь и длительной безработицы. Этого можно достигнуть лишь благодаря активной макроэкономической политике государства.

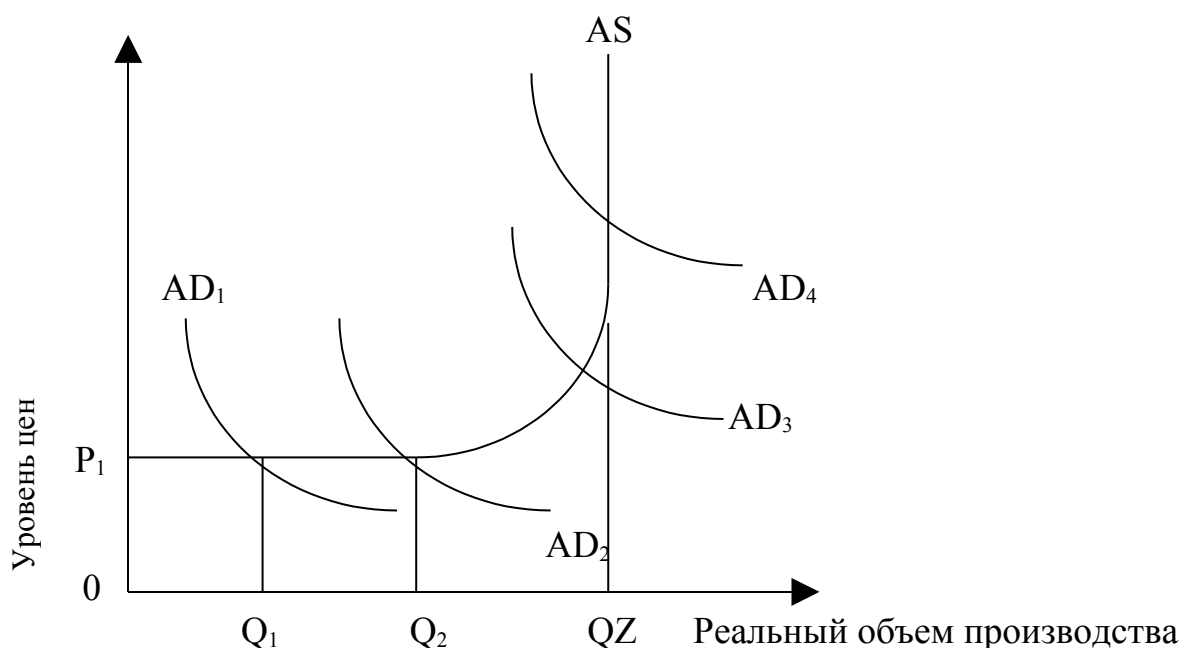


График 5

16.4. Макроэкономическое равновесие в классической теории

Основным теоретическим положением классической теории является утверждение, что в экономике имеется автоматический регулятор, что она всегда возвращается к своему естественному уровню, т.е. к полной занятости и полному объёму производства.

Классическая экономическая теория исходит из примата предложения над спросом, считая, что предложение всегда рождает собственный спрос, что экономика функционирует в условиях гибкого уровня цен, гибкой ставки заработной платы и гибкой ставки банковского процента.

Чистый доход общества или располагаемый доход (V) – это национальный доход, очищенный от налогов. Располагаемый доход состоит из потребления (C) и сбережений (S).

$$V = C + S.$$

Потребление (C) – это та часть располагаемого дохода, которая идёт на личное потребление граждан данной страны. Это, примерно, $2/3$ дохода.

Сбережение – это та часть располагаемого дохода, которая не потребляется.

$$S = V - C.$$

В классической теории существует равенство между инвестициями и сбережениями. $J = S$.

Инвестиции – это запланированные расходы фирм по увеличению физического (реального) капитала и товарных запасов.

Инвестиционный спрос на уровне макроэкономики – это сумма инвестиционного спроса всех фирм.

В классической теории и инвестиции и сбережения являются функцией банковского процента. $J(r)$ и $S(r)$.

Классики образно называют экономику гигантской ванной, в которую происходит вливание в виде инвестиций и утечки в виде сбережений. По их мнению, вливания и утечки в экономике всегда равны. А если, на какой-то момент это равенство нарушается, то может наступить безработица и кризис перепроизводства, но это ненадолго, т.к. экономика всё равно сама (без государственного вмешательства) возвратится к естественному уровню, т.е. к экономике полной занятости и полного объёма производства. А теперь рассмотрим классическую модель равновесия дохода на графике 6.

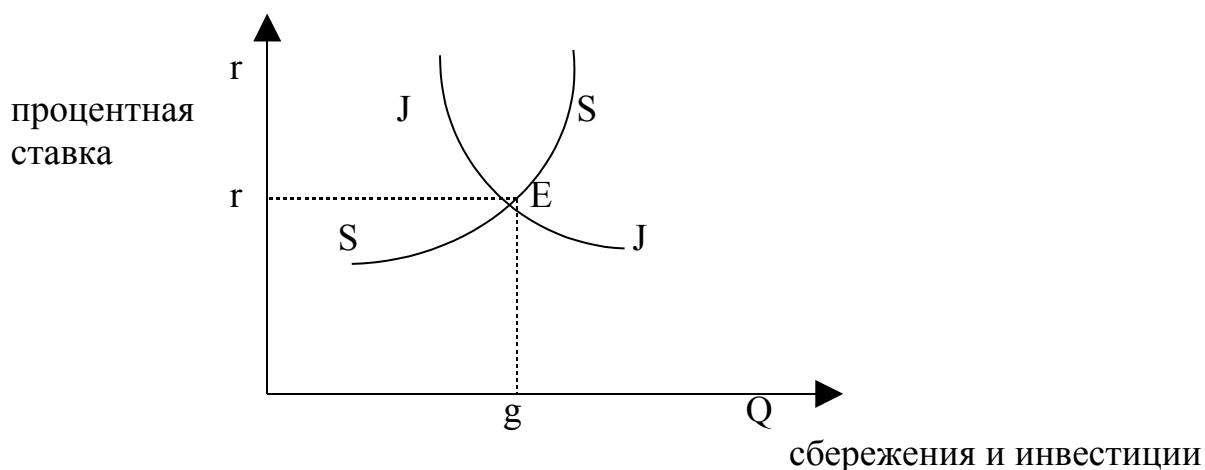


График 6

На оси ординат расположена ставка банковского процента; на оси абсцисс – сбережения и инвестиции. JJ – кривая инвестиций, SS – сбережений. На денежном рынке $IJ=MD$, т.е. кривой спроса на деньги, а кривая SS равна MS , т.е. кривой предложения денег. Точка «Е» является точкой равновесия инвестиций и ставки банковского процента. Кроме того, самое главное, что точка «Е» является точкой одновременного равновесия на товарном и денежном рынках, т.е. точкой общего макроэкономического равновесия.

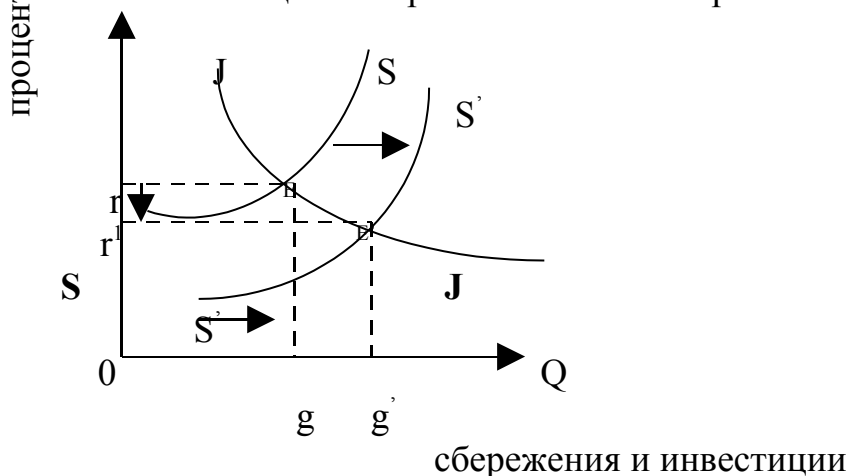


График 7

График 6 демонстрирует ситуацию, когда сбережения могут в какой-то момент превысить инвестиции. Это может произойти в результате увеличения Нацбанком объёма денежной массы. Превышение сбережений над инвестициями может вызвать временную безработицу. Если уровень цен стабильный, то увеличение денежной массы приведёт к снижению ставки банковского процента от уровня « r » до уровня « r_1 ». Это вызовет, в свою очередь, рост инвестиционного спроса, который будет происходить до тех пор, пока не установится новое макроэкономическое равновесие в точке « E^1 », а инвестиции и сбережения будут равны в точке « q_1 ». В экономике произойдёт рост её естественного уровня, увеличится национальный продукт, увеличится занятость, установится равновесие на денежном рынке, которое отражает равновесие на рынке товаров и труда.

Таким образом, в классической теории экономика всегда возвращается к равновесному объёму производства при полной занятости.

16.5. Цикличность экономического развития

В предыдущем вопросе мы рассматривали макроэкономическое равновесие в классической теории, построенное на согласованных планах всех хозяйствующих субъектов. Однако в реальной действительности рыночная экономика развивается неравномерно, волнообразно, т.е. циклически. Очень многие экономисты занимались теорией экономических циклов. Современной экономической науке известны более 1380 типов цикличности, поэтому неудивительно, что существуют различные определения, что такое экономический цикл.

Наиболее распространённое определение экономического цикла — это промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры. В марксистской теории движение капиталистического хозяйства от одного кризиса к другому называется циклом.

Основными фазами цикла являются: кризис, депрессия, оживление, подъём. Главной определяющей фазой цикла является кризис перепроизводства. Обычно первым симптомом наступающего кризиса служит замедление темпов экономического роста и падение цен на товары. Происходят задержки в сбыте, показывающие, что производство уже перешагнуло платежеспособный спрос. Накапливаются большие запасы товаров на фабричных складах, а затем в оптовой и розничной торговле.

Вслед за ростом запасов готовых изделий возрастают запасы сырья и полуфабрикатов. Предприниматели отказываются от покупки сырья, приобретения машин и оборудования для замены изношенных, либо для расширения производства. Перепроизводство охватывает уже не только отрасли, производящие потребительские товары, но и отрасли производящие средства производства.

Происходит разрыв между актом покупки и актом продажи товара. Наступает массовое банкротство торговых и промышленных фирм. Не имея воз-

возможности превратить свои товарные запасы в деньги, фирмы прекращают платежи по кредитным обязательствам.

Приток вкладов в банковскую систему резко сокращается. Многие банки прекращают выплату вкладов; происходят банковские крахи, банкротство банков. Денежный кризис проявляется особенно остро на рынке ценных бумаг. Происходит массовая распродажа акций, которая ведёт к падению их курса, резкому обесцениванию. На фондовых рынках царит паника.

Кризис вызывает массовую гибель мелких и средних предприятий, а также сокращение объёмов производства и занятости крупных предприятий. Всё это ведёт к росту безработицы, падению номинальной и реальной заработной платы трудящихся.

Во время кризиса в связи с падением уровня заработной платы и ростом интенсивности труда происходит рост нормы прибавочной стоимости.

За время кризиса накапливается бездействующий капитал, ищущий применения. К концу кризиса уровень банковского процента падает, предложение капиталов на денежном рынке постепенно возрастает. Низкая ставка банковского процента способствует росту спроса на деньги и росту инвестиционного спроса на оборудование, машины и сырьё. Постепенно экономика оправляется от потрясений, нанесённых кризисом и наступает переход в следующую фазу цикла – депрессию.

В фазе депрессии производство уже не сокращается, но оно находится на низком, кризисном уровне. Рассасывание товарных запасов ускоряется, падение цен приостанавливается, они удерживаются на уровне, достигнутом к концу кризиса. Однако, торговля идёт весьма вяло.

В фазе депрессии производство пребывает до тех пор, пока конкуренция, борьба за рынок не заставляют предпринимателей приступить к переоборудованию и обновлению основного капитала. Путём технических усовершенствований и улучшений, использованию достижений науки и техники предприниматели стремятся удешевить производство, сделать его прибыльным даже при низких ценах. Спрос на оборудование и другие элементы средств производства приводит к расширению производства. Постепенно совершается переход от фазы депрессии к следующей фазе цикла – фазе оживления. В этой фазе возрастают объёмы производства, расширяется торговля. По объёму выпускаемых товаров производство приближается к тому уровню, который был достигнут накануне кризиса, а затем оставляет этот уровень позади.

Выход экономики за пределы максимального объёма производства, достигнутого перед кризисом, знаменует собой переход от фазы оживления к фазе подъёма.

В этой фазе в полной мере проявляется тенденция к безграничному расширению производства. Высокий уровень цен стимулирует рост производства. Произведённые товары полностью реализуются в торговле. Курсы акций и других ценных бумаг растут, на фондовых рынках царит ажиотаж. Стремительный рост производства всё более обгоняет рост платежеспособного спроса. Постепенно назревает перепроизводство, до поры до времени скрытое.

Излишки товаров всё более накапливаются. Общественное производство вновь идёт навстречу кризису. Всё повторяется снова.

Первый кризис перепроизводства, носивший ярко выраженный характер, наступил в Англии в 1825 году.

Следующий кризис перепроизводства разразился также в Англии в 1836 году. Он характеризовался длительной депрессией, затянувшейся вплоть до 1842 года. В 1847 году очередной кризис охватил не только Англию, а также США и Россию. По сути, экономический кризис 1847-1848 г.г. был мировым.

В 1857 году разразился новый мировой экономический кризис, охвативший страны Европы и США.

Затем следуют экономические кризисы 1873, 1882, 1890-1893, 1900-1903, 1913-1914, 1920 годов. Но наиболее разрушительным экономическим кризисом был мировой кризис 1929-1933 годов. Этот кризис сопровождался самой длительной «Великой депрессией». Например, в США она длилась 10 лет. Этот перечень можно было бы продолжать, но картина цикличности экономического развития достаточно убедительна. Следует заметить, что вначале экономические кризисы повторялись через 11 лет, а затем они стали возобновляться чаще: через 7-8 лет.

В современных условиях в развитых странах правительство проводит антициклическую, стабилизационную политику.

Причины экономических кризисов в экономической литературе рассматриваются неоднозначно. Например, К. Маркс считал основной причиной экономических кризисов – это основное противоречие капитализма между общественным характером производства и частично капиталистической формой присвоения.

Представитель классической теории Ж.Б. Сэй считал экономические кризисы случайным явлением. Главным положением теории Сэя является то, что якобы предложение создаёт свой собственный спрос и поэтому экономические кризисы невозможны.

Дж. М. Кейнс связывал колебания деловой активности с недопотреблением населения, которое провоцирует перепроизводство товаров и услуг. Кейнс считал, что государство должно направить свои усилия на увеличение эффективного спроса (C+J) и тем самым вывести экономику из кризиса и депрессии.

Значительный вклад в теорию циклов внёс русский учёный Н. Д. Кондратьев. Он обобщил статистический материал за период более 140 лет и по динамике среднего уровня цен, процента на капитал, номинальной заработной платы, объёма производства в Англии, Франции и США, сделал вывод, что существуют «большие циклы» продолжительностью 48-55 лет.

Каждая подобная волна состоит из двух фаз: повышательной и понижающей. Подъём характеризуется инвестиционной активностью, вложением капитала и наращиванием объёма производства, увеличением занятости и ростом ставки банковского процента. В фазе спада возникает избыточный капитал, который не находит себе применения, что приводит к сокращению объёма

производства, росту безработицы, падению спроса на денежный капитал и падению ставки банковского процента.

Согласно теории Н. Д. Кондратьева материальной основой периодичности колебаний в долгосрочном периоде является обновление основного капитала с длительными сроками службы, в основе которых лежит внедрение новых технологий, материалов, источников сырья и энергии. Волнообразный характер инвестиционного процесса учёный связывал с закономерностями движения ссудного капитала. Н. Кондратьев считал, что интенсивное расширение капитальных вложений в период повышательной волны цикла приводит к скачкообразному увеличению спроса на кредитные ресурсы, росту ставки банковского процента, что истощает финансовые средства. Вследствие недостатка денежных средств, которые можно получить в кредит, происходит сворачивание производства и переход к понижательной волне «большого цикла». Вялость инвестиционного процесса в этот период позволяет восстановить кредитные ресурсы и использовать их на фазе подъёма.

Изучив период более 140 лет Н. Д. Кондратьев выделил 2,5 волны и предсказал период спада третьего «большого цикла». После него учёные, используя его методику, выделили четвёртую волну, а также начало пятой. О чём свидетельствует данная табл. 16.1.

Таблица 16.1

Длинные волны\циклы Времен- ные рамки	Характери- стика цикла	Состояние науки и образования	Инфраструктура		Универ- сальный дешёвый ресурс
			Транспорт и связь	Энергия	
Первый- 1780- 1840 г.г.	Промыш- ленная ре- волюция: фабричное произ- водство тек- стиля	Обучение на рабо- чем месте, универ- ситеты и научные общества	Каналы и грунтовые дороги	Гидро- энергия	Хлопок
Второй- 1840- 1890 г.г.	Цикл пара и железных дорог	Массовое началь- ное образование и первые техниче- ские вузы, инжене- ры	Железные дороги, телеграф	Энергия пара	Железо, уголь
Третий- 1890- 1940	Цикл элек- тричества и стали	Первые ИР лабора- тории в корпора- циях, технические стандарты	Железные дороги, телефон	Элек- триче- ство	Сталь
Четвёр- тый- 1940-	Цикл авто- мобилей и синтетиче-	Бурный рост в кор- порациях и в гос- секторе, массовый	Автостра- ды, авиа- линии, ра-	Нефть	Нефть, пласт- масса

1990	ских материалов	доступ к высшему образованию	дио и телевидение		
Пятый 1990	Компьютерная революция	Глобальные ИР сети, пожизненное образование и профессиональное образование	Информационные сети. Интернет.	Газ\нефть	Микро-электроника

Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия.//Мировая экономика и международные отношения. №8, 2001, с.23.

При составлении данной таблицы использовались кроме трудов Н. Д. Кондратьева также работы экономиста И. Шумпетера и К. Фримена.

Теория длинных волн исходит из того, что экономическая система постоянно находится в состоянии отклонения от макроэкономического равновесия. Во-первых, это отклонения спроса от предложения и наоборот на предметы потребления. Во-вторых, это отклонения, связанные с изменениями спроса на оборудование, сооружения, строительные материалы и т.п. Эти отклонения преодолеваются в рамках циклов средней продолжительности (7-12 лет). В-третьих, это длительные отклонения от равновесия, продолжительность которых составляет 40-60 лет. Они имеют место на рынках промышленных зданий, сооружений, инфраструктуры и рабочей силы. Если первый и второй типы отклонений имеют место при одном и том же технологическом способе производства, в рамках которого происходит смена ряда поколений техники и технологии. Третий тип отклонений происходит в рамках перехода к новому технологическому способу производства. Наступает эпоха научно-технической революции. Этот период занимает довольно длительное время и даёт начало новой длинной волне, что и происходит сейчас во всех развитых странах.

Республика Беларусь постепенно, хотя и не быстро как хотелось бы, втягивается в глобальный инновационный процесс.

ТЕМА 17. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

[17.1. Возникновение и сущность кейнсианства](#)

[17.2. Потребление, сбережение и инвестиции.](#)

[17.3. Теория мультипликатора. Равновесие дохода при пересечении кривых инвестиций и сбережений. Равновесие в модели "Кейнсианский крест".](#)

[17.4. Эффект акселерации. "Парадокс бережливости".](#)

17.1. Возникновение и сущность кейнсианства

Кейнсианство возникло в период мирового экономического кризиса и "Великой депрессии" 1929-1933 г.г. неслучайно. Классическая экономическая

теория, утверждавшая, что в экономике имеется автоматический регулятор и, что она всегда возвращается к уровню полной занятости, оказалась бессильна в новых исторических условиях. Потребовались новые теории.

Джон м. Кейнс (1883-1946) утверждал, что в экономике нет никакого автоматического регулятора, что она никогда сама без государственного вмешательства не возвратится к полной занятости.

В противовес классикам Кейнс исходил из того, что не предложение определяет спрос, а, наоборот, спрос за которым стоит потребление товаров, определяет предложение, т.е. производство.

В кейнсианской теории инвестиции и сбережения неравны и что инвесторы и сберегатели разные субъекты экономических отношений. Кейнс исходил из того, что в экономике действует негибкий механизм цен, ставки заработной платы и нормы процента.

Свои теоретические взгляды он изложил в своей знаменитой книге "Общая теория занятости, процента и денег", опубликованной в 1936 году.

Кейнс считал, что главным объектом государственного регулирования является эффективный спрос, т.е. $C + J$, причем наиболее важным его компонентом являются инвестиции, поскольку воздействие государства именно на инвестиционный спрос мультипликативно увеличивает национальный доход, позволяет вывести экономику из кризиса и депрессии. Главным открытием кейнсианской теории является утверждение, что равновесие дохода и занятости может находиться в точке, которая далеко не соответствует уровню полной занятости и полного объема производства.

Кейнс также предложил два инструмента регулирования экономики – это денежно-кредитная и бюджетная политика. При этом приоритетное значение отводилось бюджетной политике и прямым инвестициям государства из бюджета.

Центральным вопросом кейнсианской теории является выявление взаимной связи между запланированными расходами и чистым доходом общества. Этот вопрос нам и предстоит рассмотреть.

17.2. Потребление, сбережение и инвестиции

При определении равновесия национального дохода и плановых затрат, Кейнс сделал ряд допущений: 1) в обществе нет налогов; 2) нет нераспределенных прибылей; 3) нет трансфертов; 4) нет государственных расходов; 5) нет расходов на чистый экспорт. В таком случае запланированные расходы представляют собой:

$$C + J_n,$$

где C – совокупное личное потребление;

J_n – чистые инвестиции;

$$J_n = \Sigma J - \Sigma A_m,$$

где ΣJ – валовые инвестиции всего общества;

ΣA_m – сумма амортизационных отчислений на макроуровне.

Чистый доход (D_i) или располагаемый доход (V) – это национальный доход, очищенный от налогов.

Располагаемый доход состоит из потребления (C) и сбережений (S), т.е. $V = C + S$

Потребление (C) является главным компонентом расходов (2/3 совокупных расходов).

Функция потребления показывает взаимосвязь между потребительскими расходами и располагаемым доходом $C(V)$.

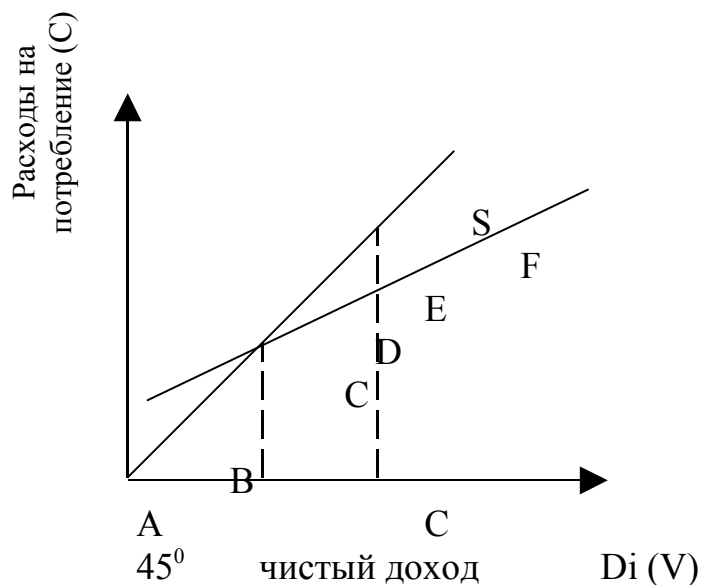


График 1

На оси ординат расходы на потребление (C), на оси абсцисс чистый или располагаемый доход (D_i) или V ; ось под углом 45° означает, что любая точка этой прямой представляет равенство потребительских расходов и чистого дохода; линия (кривая), проведенная через точки A, B...F характеризует функцию потребления или склонность к потреблению. В точке A, расположенной выше биссектрисы семьи расходуют больше, чем располагаемый доход, т.е. живут в долг. В точке "B" потребление и находятся в равновесии $C=D_i(V)$. Вправо от точки "B" кривая расположена ниже биссектрисы, что означает, семьи потребляют только часть дохода, а остальное начинают сберегать.

Средняя склонность к потреблению есть отношение величины расходов на личное потребление (C) к располагаемому доходу (V).

$$APC = C / V.$$

Предельная склонность к потреблению (MPC) показывает какая часть дополнительной единицы дохода идет на приращение потребления.

$$MPC = \Delta C / \Delta V.$$

Сбережение представляет собой ту часть располагаемого дохода, которая не потребляется.

$$S = V - C.$$

Функция сбережения показывает взаимосвязь между сбережениями (S) и располагаемым доходом (V). В кейнсианской теории $S(V)$ в противовес класси-

ческой теории, в которой $S(r)$, т.е. сбережения у классиков есть функция центра. Это можно представить на графике 2.

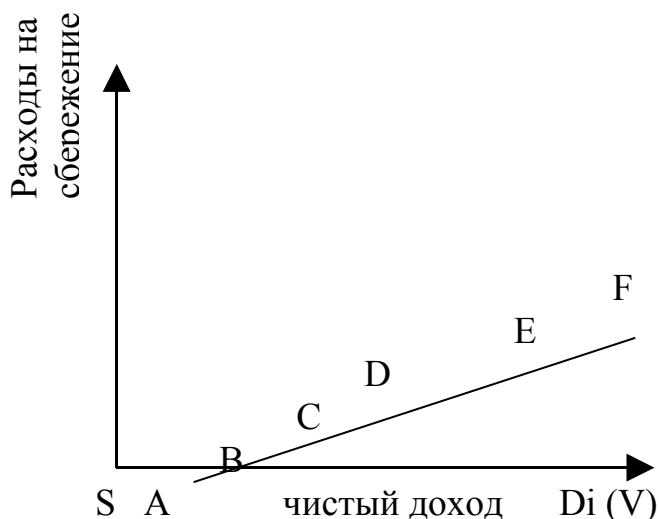


График 2

На графике в точке "А" – отрицательное сбережение, семьи живут в долг. В точке "В" – нулевое сбережение, пороговый уровень дохода по выражению экономистов. Вверх от точки "В" семьи начинают сберегать. График склонности к сбережению есть обратная сторона картины, отражающей склонность к потреблению.

Средняя склонность к сбережению определяется отношением величины сбережения к чистому доходу

$$APS = S/V.$$

Предельная склонность к сбережению показывает какая часть дополнительной единицы дохода пойдет на приращение сбережения.

$$MPS = \Delta S / \Delta V.$$

Та часть прироста располагаемого дохода, которая не пойдет на прирост потребления пойдет на прирост сбережения.

$$MPC + MPS = 1.$$

Вторым важнейшим компонентом эффективного спроса являются инвестиции. В отличие от классической теории в кейнсианстве инвесторы и сберегатели разные субъекты и сбережения не всегда превращают в инвестиции.

Инвестиционный спрос – это запланированные расходы фирм по увеличению физического (реального) капитала и товарных запасов.

Инвестиционные расходы зависят от 1) ожидаемой нормы прибыли; 2) реальной ставки банковского процента. Реальная ставка процента = номинальная ставка – темп инфляции (в %); 3) фактора времени. Для того, чтобы изме-

ритель влияние фактора времени на принятие фирмами инвестиционных решений используется коэффициент дисконтирования:

$$K_d = 1/(1+i)^n.$$

где i – ставка процента с сотыми долями;

n – число лет;

K_d – коэффициент дисконтирования.

Прибыль, полученная инвесторами за каждый год умножается на K_d этого года. Полученная таким образом новая сумма прибыли будет представлять собой сумму текущей дисконтированной стоимости от которой необходимо вычесть сумму вложенных инвестиций и получить чистую дисконтированную стоимость. Если ее величина будет положительной, то можно смело инвестировать, если отрицательной, то лучше положить деньги в банк под проценты.

Кейнс считал, что точкой отсчета при принятии фирмами инвестиционных решений является *нулевая чистая дисконтированная стоимость*. Прибыли и чистая дисконтированная стоимость должны просчитываться фирмами и правительством при принятии инвестиционных решений заранее.

Автономные инвестиции – это инвестиции независимые от полученного располагаемого национального дохода.

Функция автономных инвестиций (изображенная на графике 3) демонстрирует постоянный уровень планируемых инвестиционных расходов, величина которых не зависит от уровня реального объема национального дохода.

Автономные инвестиции вызывают мультипликативный рост чистого дохода.

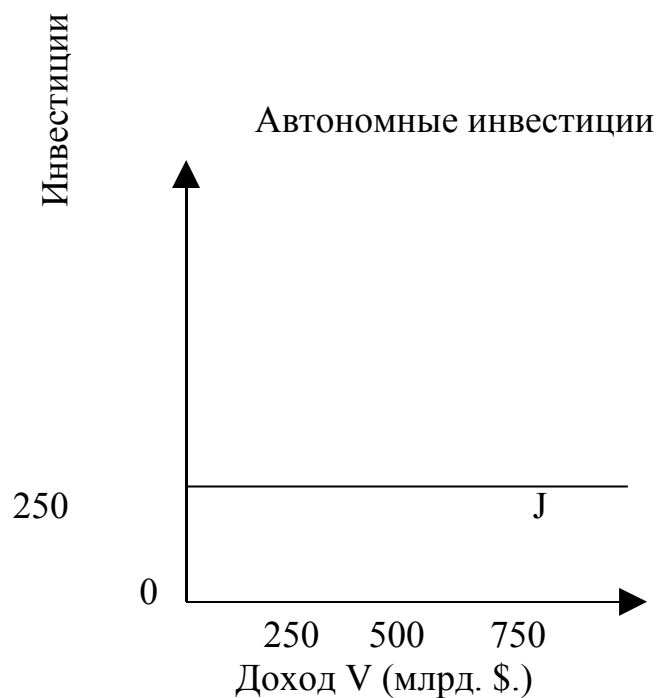


График 3.

17.3. Теория мультипликатора.

Равновесие дохода при пересечении кривых инвестиций и сбережений.

Равновесие в модели "Кейнсианский крест"

Мультипликатор инвестиций – это численный коэффициент, который показывает во сколько раз возрастает национальный доход при данном росте инвестиций.

$$K_I = \Delta V / \Delta I.$$

Величина мультипликатора находится в прямой зависимости от предельной склонности к потреблению MPC и предельной склонности к сбережению MPS. Чем меньше предельная склонность к сбережению и больше склонность к потреблению, тем больше мультипликационный эффект.

Начало теории мультипликатора положил английский ученый Р.Кан в 1931 году в научной статье, опубликованной в экономическом журнале. Он создал мультипликатор занятости. Кан проанализировал процесс использования рабочих на строительстве общественных дорог и пришел к выводу, что "первичная занятость" рабочих на общественных работах вызывает мультипликативный рост *общей занятости* (в масштабах страны). Такую занятость называют "вторичной занятостью". Однако Кан подчеркивал, что такая занятость возникает не сразу, т.к. прибыль предпринимателей и зарплата рабочих расходуются не сразу.

Дж.М.Кейнс использовал идею Кана для создания теории инвестиционно-го мультипликатора.

Инвестиционный мультипликатор рассчитывается на основе убывающей, бесконечной геометрической прогрессии.

Если $MPC = q$, а $K_I = 1/1-MPC$, то $K_I = 1 + q^1 + q^2 + q^3 + \dots + q^n = (1/1-q) = (1/1-MPC)$.

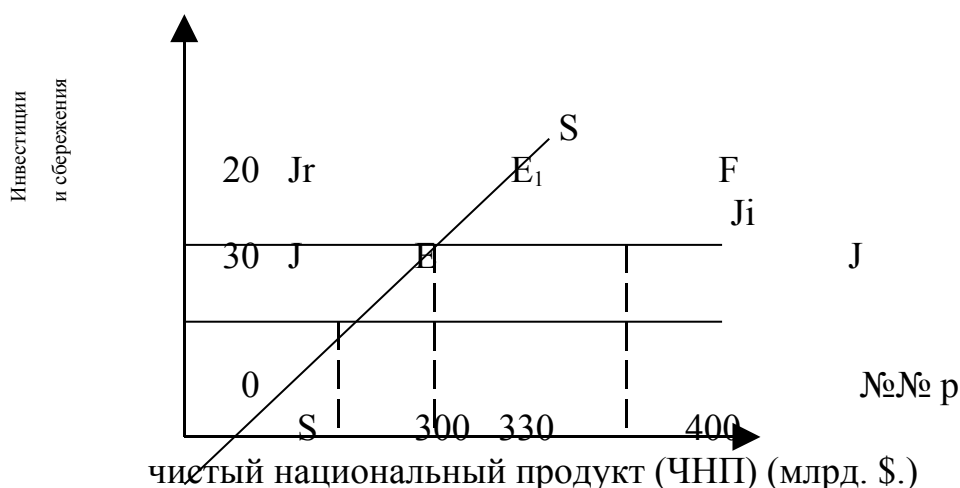


График 4

График является демонстрацией равновесия дохода при пересечении кривой сбережений и горизонтальных прямых автономных инвестиций.

На оси ординат расположены инвестиции и сбережения. На оси абсцисс чистый национальный продукт. Уровень плановых автономных инвестиций представлен горизонтальной прямой I и равен 20 млрд. \$.

SS – кривая сбережений. Точка "Е" – исходная точка равновесия инвестиций, сбережений и дохода. Увеличение инвестиций на 10 млрд. \$ сдвинет прямую автономных инвестиций в положение I_1 которая пересечется с кривой сбережений в точке "Е'". Мы получим новую точку макроэкономического равновесия инвестиций, сбережений и дохода.

ЧНП увеличится с 300 до 330 млрд. \$, причем национальный доход возрастет мультипликативно.

$$K_I = \Delta V / \Delta I = 30 / 10 = 3.$$

Пересечение кривой сбережения с прямой инвестиций и равновесие дохода находятся на уровне далеком от естественного, который находится на уровне 400 млрд. \$. Это еще раз подтверждает кейнсианское положение, что равновесие дохода далеко не всегда соответствует уровню полной занятости и полного объема производства.

Равновесие дохода в модели "Кейнсианский крест". Эта модель демонстрирует влияние автономных затрат ($C+I$) на уровень равновесия национального дохода (V), взаимозависимость между уровнем национального продукта (ВНП) и каждым конкретным уровнем национального дохода (V), а также эффект мультипликатора.

Рассмотрим графическую интерпретацию этой модели на графике 5. абсцисс ординат национальный продукт и плановые затраты ($C+I$), на оси национальный доход (V), точки E^1 и E^2 – это точки равновесия плановых национального продукта и национального дохода.

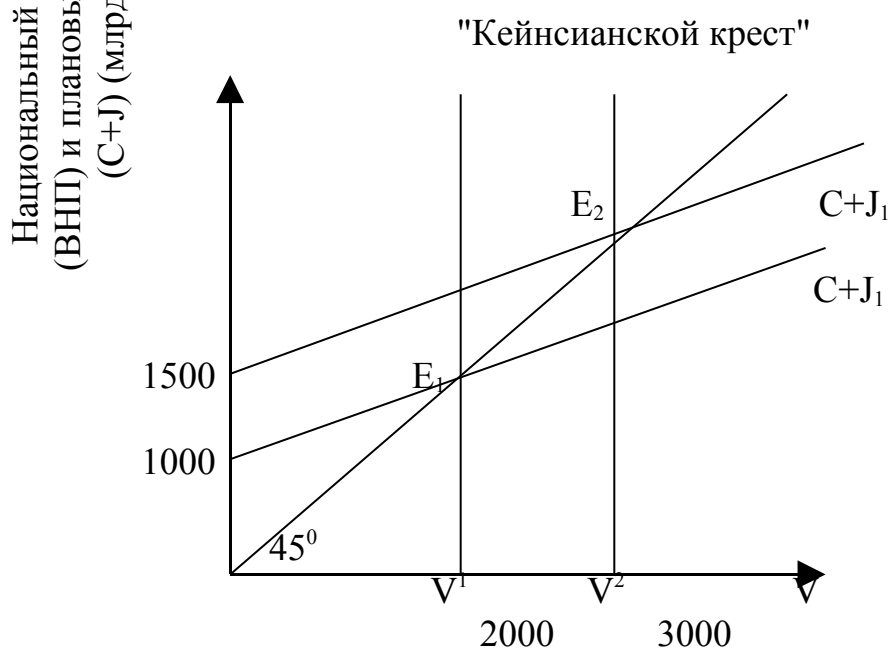


График 5

Ось под углом 45° (биссектриса) представляет собой национальный продукт. Первоначально макроэкономическое равновесие было в точке "Е¹" при плановых затратах 1000 млрд.\$, национальном доходе 2000 млрд.\$ и кривой плановых затрат $C+I^1$, увеличение автономных инвестиций на 500 млрд.\$ сместит кривую плановых затрат в положение $C+I^2$, макроэкономическое равновесие установится в точке "Е²". национальный доход возрастет до уровня 3000 млрд.\$, при этом увеличится на 1000 млрд.\$ произойдет мультипликативный рост национального дохода

$$K_I = 1000\Delta V / 500\Delta I = 2.$$

Таким образом мультипликатор инвестиций показывает, что прирост национального дохода в два раза больше прироста инвестиций.

17.4. Эффект акселерации. "Парадокс бережливости"

Принцип мультипликатора строится на использовании автономных инвестиций. Однако существуют еще и производные инвестиции, зависящие от полученного национального дохода.

Если сложить вместе автономные и производные инвестиции, то возникает эффект акселерации, т.е. ускоренный рост национального продукта. Сбережения являются тем источником откуда черпаются инвестиции. Казалось бы, чем выше склонность к сбережениям, тем лучше для общества – тем больше инвестиции.

Кейнс в своей книге "Общая теория занятости, процента, денег" доказал, что это не так. По его мнению, в странах достигших высокого уровня экономического развития стремление сберечь будет всегда больше, чем стремление инвестировать.

Во-первых, потому, что с ростом накопления капитала снижается круг альтернативных возможностей высокоприбыльных капиталовложений, во-вторых, потому, что высокий уровень доходов на душу населения в высокоразвитых странах сопровождается увеличением доли сбережения. По мнению экономистов, если население хочет сберечь больше, чем инвесторы хотят расходовать, то сберегатели потерпят неудачу. Почему? Потому. Что увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению. Сокращение потребительского спроса означает невозможность для производителей товаров продать свою продукцию. Производство начнет сокращаться. Последуют массовые увольнения, увеличится безработица. Произойдет падение национального дохода в целом. Упадут доходы различных социальных групп. Колесо ускорения, наступившее в результате мультипликации и акселерации повернется в противоположную сторону и наступит *стагнация* (Stagnum лат. – застой).

Эффект акселератора и "парадокс" бережливости

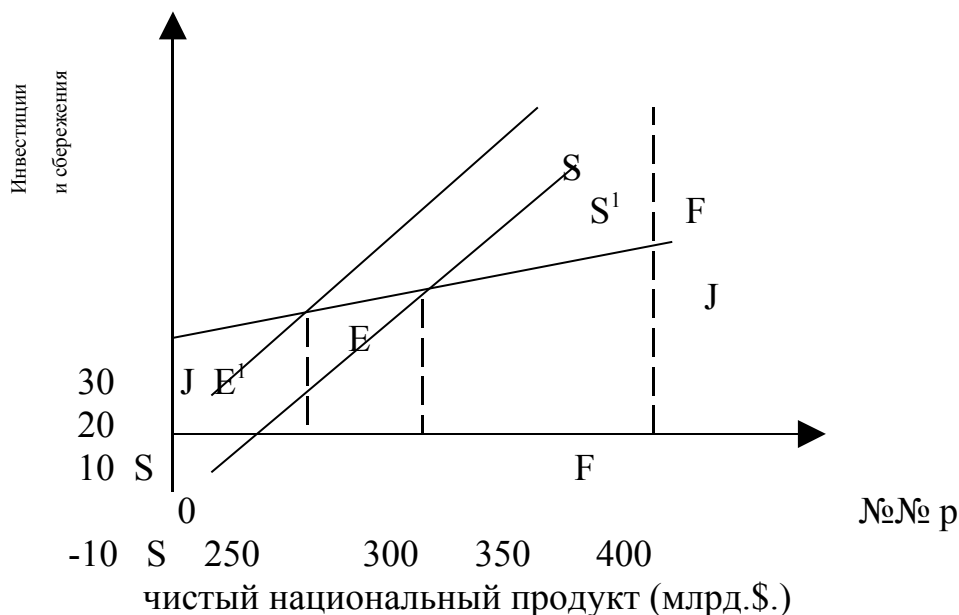


График 6

Кривая инвестиций I (график 6) не параллельна, т.к. включает кроме автономных инвестиций, еще и производные инвестиции. SS — кривая сбережений пересекает кривую инвестиций в точке "E". Совмещение инвестиций дало эффект акселерации и ЧНП увеличился с 250 млрд.\$ до 300 млрд.\$. Однако экономический рост вызвал рост сбережений, кривая сбережений сместилась влево вверх в положение SS' . Кривые инвестиций и сбережений пересекутся в точке "E'". Равновесный чистый национальный продукт уменьшится с 300 млрд.\$ до 250 млрд.\$. Т.е. реальный объем чистого национального продукта упадет.

В кейнсианской теории существует зависимость между уровнем равновесного дохода и уровнем занятости. Зная равновесный объем дохода мы легко можем отнести уровень занятости из производственной функции.

Производственная функция

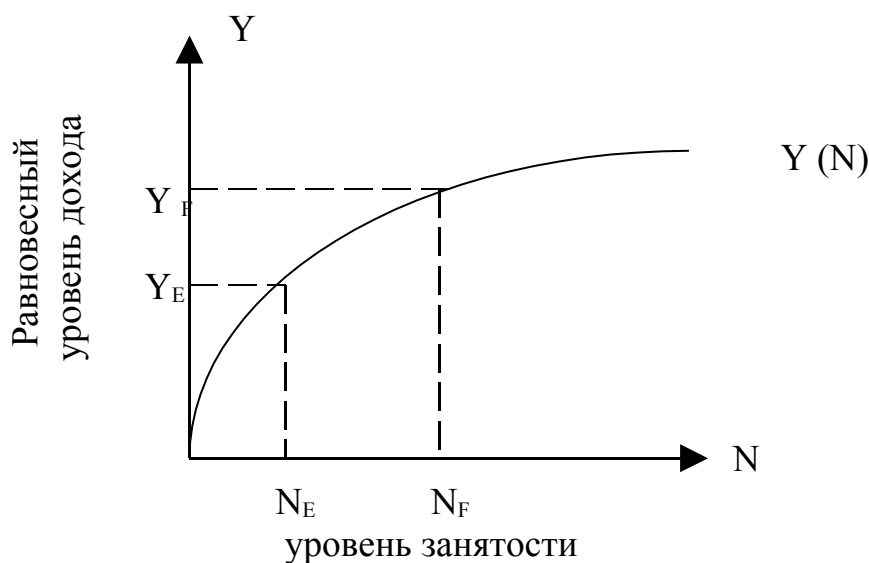


График 7

На графике 7 изображена производственная функция $V(N)$. На оси ординат откладываем равновесное значение дохода V_E . Проведем прямую, параллельную оси абсцисс, и из точки ее пересечения с кривой $V(N)$ опустим перпендикуляр к оси абсцисс. Уровень занятости, соответствующий V_E равен N_E .

Равновесный уровень дохода V_F соответствует доходу экономики полной занятости т полного объема производства. N_F – уровень полной занятости. Поскольку мы имеем равновесие дохода и занятости на уровне далеко от естественного, то величина $N_F N_E$ дает нам меру безработицы.

К основным факторам, определяющих уровень дохода и занятости в кейнсианской теории относятся следующие показатели:

1. предельная эффективность капитала;
2. склонность к потреблению;
3. количество денег;
4. предпочтение ликвидности;
5. денежная заработная плата.

Подробно это описывается в книге А. Пезенти "Очерки политической экономики капитализма": В 2-х томах: том II: пер. с итал.- М.: "Прогресс", 1976, с. 656-657.

ТЕМА 18. ДЕНЬГИ И БАНКОВСКО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА

[18.1. Денежные агрегаты и активы в рыночной экономике.](#)

[18.2. Спрос на деньги.](#)

[18.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор.](#)

[18.4. Равновесие на денежном рынке.](#)

[18.5. Банки и банковская система.](#)

18.6. Денежно-кредитная политика.

История денег дает много ярких примеров, позволяющих сделать один, но весьма интересный вывод: «Деньги позволяют мир вращаться».

Наиболее характерная черта денег – их высокая ликвидность, т.е. способность быстро и с минимальными издержками обмениваться на другие виды активов. К рассмотрению этих активов мы и переходим.

18.1. Денежные агрегаты и активы в рыночной экономике

Количество денег в стране контролируется государством (монетарная, или денежная политика). На практике эту функцию осуществляет центральный банк. Для измерения денежной массы используются денежные агрегаты: M_1 , M_2 , M_3 , L (в порядке убывания степени ликвидности).

Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам.

Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом (от более ликвидных к более ликвидным).

M_1 – наличные деньги, находящиеся в обращении (вне банковской системы), депозиты до востребования, дорожные чеки, против чековые депозиты.

M_2 – равны M_1 плюс сумма не чековых сберегательных вкладов (депозиты) и мелких срочных вкладов до 100 тыс. долл., однодневные соглашения об обратном выпуске.

M_3 , равны M_2 , плюс срочные вклады свыше 100 тыс. долл., срочные соглашения об обратном выпуске, депозитные сертификаты.

L равны M_3 плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты M_1 и M_2 .

Иногда выделяется показатель наличности «МО», как часть M_1 , а также показатели «квази - деньги» (QM) как разность между M_2 и M_1 , эти показатели можно определить по формуле

$$QM = M_2 - M_1.$$

$$M_2 = QM + M_1.$$

Динамика денежных агрегатов зависит от многих причин, в том числе и от движения процентной ставки (r).

Так, при росте процентной ставки агрегаты M_2 и M_3 могут опережать M_1 , поскольку их составляющие приносят доход в виде процента. В последнее время появление в составе M_1 новых вкладов, приносящих процентов, сглаживают различия в динамике агрегатов.

В экономической теории под деньгами понимают M_1 , т.е. деньги, обслуживающие текущий оборот.

Что касается активов, то к их числу относят векселя, банкноты, акции и ценные производственные бумаги, а также варранты, опционы, фьючерсы и др. В частности, отметим, что варранты применяются в двух видах:

1. Это сертификат, дающий держателю просто покупать ценные бумаги по оговоренной цене в течение определенного периода времени или бессрочно.
2. Это свидетельство товарного склада о приеме на хранение определенных товаров.

Опционом называют двухсторонний договор о передаче права (для получателя) и обязательства (для продавца) продать или купить определенный актив (например, ценную бумагу) по определенной фиксированной цене, заранее согласовав дату или в течение согласованного периода времени.

Фьючерсы представляют собой контракт на куплю-продажу каких-либо товаров (ценных бумаг; валюты) в будущем.

Иногда это есть срочный биржевой контракт.

18.2. Спрос на деньги

Спрос на деньги формируется во всех секторах экономики. Он обусловлен 2-мя функциями денег: средством обмена и средством накопления (сохранение) богатства.

Совокупный спрос на деньги включает:

1. спрос на деньги для сделок;
2. спрос на деньги как средство сохранения богатства (спрос на деньги со стороны активов).

Спрос на деньги для сделок определяется тем, что деньги нужны экономическим субъектам для покупок и платежей (торговых сделок).

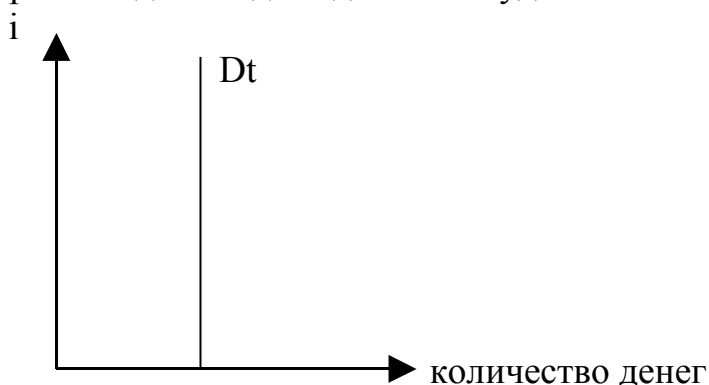
Чем больше в обществе производится товаров и услуг, тем больше покупок совершается и тем больше спрос на деньги для сделок.

1. Следовательно, спрос на деньги зависит:

1. от объема номинального ВВП: чем он выше, тем больше нужно денег для сделок и наоборот;
2. Спрос на деньги для сделок зависит от скорости обращения денег. (чем она выше, тем меньше денег нужно для сделок).

Для простоты можно представить, что необходимое количество денег не связано с изменением ставки ссудного процента (i).

Тогда при данном объеме ВВП и данной скорости обращения денег кривая спроса на деньги для сделок D_t будет иметь вид вертикальной прямой.



2. Рассмотрим теперь спрос на деньги как средство сохранения богатства, т.е. спрос на деньги со стороны активов. Он связан с тем, что часть своего сберегаемого дохода население предполагает держать в виде денег. Данный спрос зависит от доходов на ценные бумаги.

Обусловлено это тем, что сберегая часть своего дохода, население всегда решает вопрос, в какой форме держать сбережения?

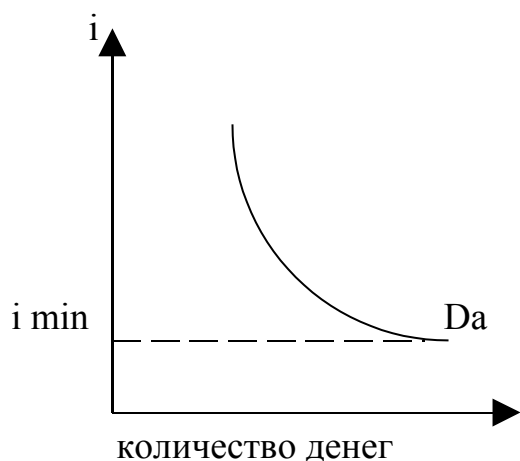
- в виде денег? или
- в виде ценных бумаг.

Деньги не приносят дохода, но обладают абсолютной ликвидностью.

Ценные бумаги, (для упрощения берем вид бумаг – государственные облигации) приносят устойчивый доход, но менее ликвидны.

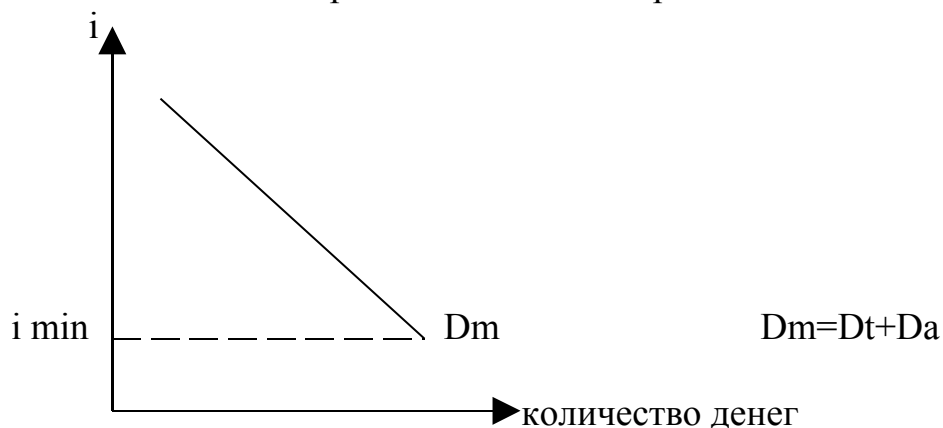
Поэтому, (чем выше процентная ставка, тем больше спрос на облигации и меньше на деньги и наоборот).

Поэтому спрос на деньги со стороны активов находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки, имеет вид нисходящей кривой:



Кривая « D_a » никогда не будет касаться оси абсцисс, т.к. существует некоторая \min , при которой неудобства хранения сбережений в форме облигации не будут компенсироваться доходом на них и никто не будет предъявлять спрос на облигации.

Совокупный спрос на деньги можно получить, суммировав спрос на деньги для сделок D_t и спрос на деньги со стороны активов D_a .



D_m не касается оси абсцисс, ибо норма процента не может упасть ниже минимальной предельной ставки i_{\min} .

Она не касается и оси ординат, т.к. составляющая спроса на деньги D_t не зависит от ставки %.

18.3. Предложение денег. Денежный мультипликатор

Предложение денег (M_s) включает в себя наличность (C) вне банковской системы и депозиты (D), которые экономические агенты могут использовать для сделок, фактически это – агрегат M_1 :

$$M_s = C + D = M_1.$$

Современная банковская система – это система с частичным резервным покрытием: только часть своих депозитов банки хранят в виде резервов, остальные используют для выдачи ссуд.

В отличие от других финансовых институтов, банки обладают способностью увеличивать предложение денег («создавать деньги»).

Кредитная мультипликация – процесс эмиссии платежных средств в рамках системы коммерческих банков.

Предположим, что депозиты банка 1-го выросли на 1000. В депозите остается 20%, т.е. 200, а остальные отдаются в ссуду.

$$\text{Норма резерва} = \frac{\text{резерв}}{\text{депозит}} = \frac{200}{1000} = 0,2 \text{ или } 20\%$$

$$1000 - 200 = 800 \text{ или } (1 - 0,2)$$

Таким образом, банк увеличил предложение денег на 800. Теперь оно равно $800 + 1000 = 1800$, т.е. вкладчики по-прежнему имеют депозиты на сумму 1000 ед., но и заемщики держат на руках 800, т.е. банковская система с частичным резервным покрытием способна увеличить предложение денег.

Если процесс продлится до использования последней денежной единицы 1000, то количество денег в системе можно будет определить следующим образом:

$$\text{Первоначальный доход} = 1000.$$

$$1) \quad \text{Ссуда 1-го банка (дополнительное предложение денег)} = (1 - 0,2) 1000 = 800 \text{ или } (1000 - 200) = 800.$$

$$2) \quad \text{Ссуда 2-го банка} = (1 - 0,2)[(1 - 0,2)1000] = (1 - 0,2)^2 1000 = 640.$$

$$3) \quad \text{Ссуда 3-го} (1 - 0,2)[(1 - 0,2)^2 1000] = (1 - 0,2)^3 1000 = 512.$$

Суммарное предложение денег равно:

$$1000 [1 + (-0,2) + (1 - 0,2)^2 + (1 - 0,2)^3 + \dots + (1 - 0,2)^n] = \frac{1}{0,2} \cdot 1000 \text{ для нашего примера.}$$

Почему

В квадратных скобках имеем сумму членов геометрической прогрессии со знаменателем $(1 - 0,2)$ т.е. меньше единицы.

По определению эта сумма равна:

$$\frac{1}{1 - (1 - 0,2)} - \frac{1}{0,2} = \frac{1}{1 - 0,8} = \frac{1}{0,2} : 1000 = 5000 \text{ ден.ед.}$$

В общем виде дополнительное предложение денег возникло в результате появления нового депозита равно:

$$Ms = \frac{1}{\pi} \cdot D, \text{ где } Ms = \frac{1}{0,2} \cdot 1000 = 5000 \text{ ед.,}$$

где π – норма банковских резервов;

D – первоначальный вклад.

Коэффициент $\frac{1}{\pi}$ – банковский мультипликатор или мультипликатор денежной экспансии.

Денежная база (деньги повышенной мощности, резервные деньги)- это наличность вне банковской системы, а также резервы коммерческих банков, хранящиеся в центральном банке.

Наличность является непосредственной частью предложения денег, а банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег.

Обозначим денежную базу через MB

банковские резервы - R тогда:

наличность - C

$$MB = C + R.$$

Денежная база = наличность + резервы

$$Ms = C + D.$$

Предложение денег = наличность + депозиты до востребования

Денежный мультипликатор (m) – это отношение предложения денег к денежной базе.

18.4. Равновесие на денежном рынке

Модель денежного рынка соединяет спрос и предложение денег.

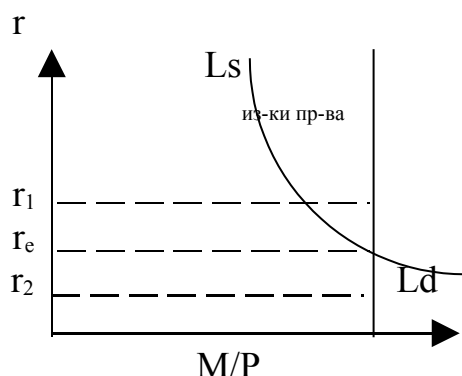
В начале для простоты можно предположить, что предложение денег контролируется Центральным Банком и фиксировано на уровне \bar{M} .

Уровень цен также примем стабильным (что допустимо для краткосрочной модели).

Тогда реальное предложение денег будет фиксировано на уровне $\frac{\bar{M}}{P}$ и на графике представлено вертикальной прямой L_s .

Спрос на деньги кривая L_d рассматривается как убывающая функция ставки процента для заданного уровня дохода при неизменном уровне цен. Номинальная и реальные ставки процента равны.

В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.



Подвижная процентная ставка удерживает в равновесии денежный рынок.

Корректировка ситуации с целью достижения равновесия возможна потому, что экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от движения процентной ставки.

Так, если « r » слишком высока, то предложение денег превышает спрос на них (излишек предложения). Экономические агенты, у которых накопилась денежная наличность, попытаются избавиться от нее, обратив в другие виды финансовых активов (акции, облигации, срочные вклады...)

Высокая ставка процента « r » соответствует низкому курсу облигаций, потому будет выгодно скупать дешевые облигации в расчете на доход от повышения их курса в будущем, в следствие снижение « r ».

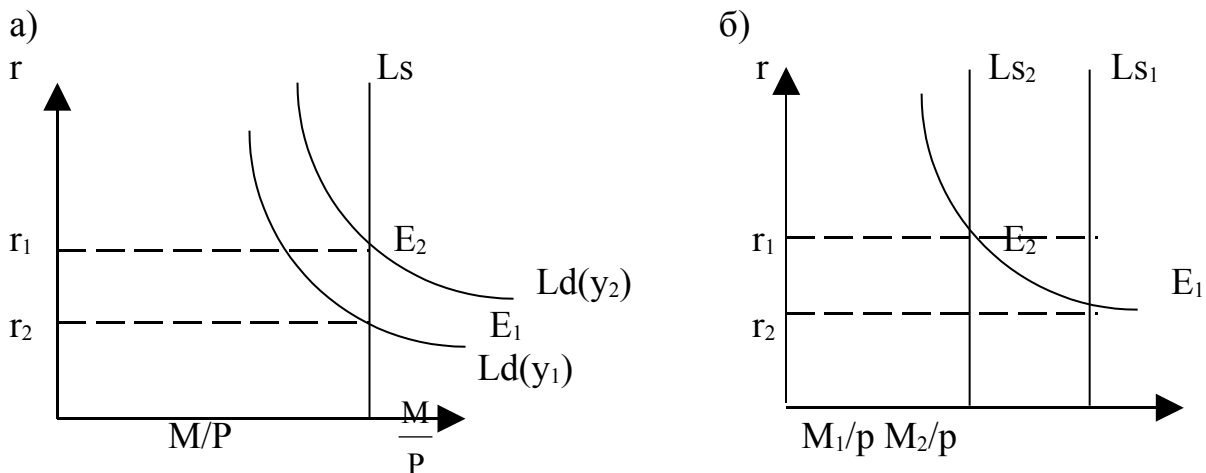
Банки и другие финансовые учреждения в этих условиях (избытка предложения денег) начнут снижать процентные ставки.

Постепенно через изменение экономическими агентами структуры своих активов и понижение банками своих процентных ставок равновесие на рынке восстановится.

При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении.

Колебание равновесных значений ставки процента и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка:

- уровня дохода;
- предложение денег



Так изменение уровня дохода, например, его увеличение повышает спрос на деньги (сдвигается вправо кривой спроса на деньги L_d) и ставку процента от r_1 до r_2 . (рис а) и наоборот.

Сокращение предложения денег также ведет к росту процентной ставки от r_1 до r_2 (и наоборот).

Подобный механизм установления и поддержания равновесия на денежном рынке может успешно работать в рыночной экономике с развитым рынком ценных бумаг.

18.5. Банки и банковская система

Совокупность банков и специализированных кредитно-финансовых учреждений образует банковско-кредитную систему.

Банк - кредитно-финансовое учреждение (финансовый посредник), аккумулирующее денежные средства и предоставляющее на их основе кредиты своим клиентам, а также осуществляющее денежные расчеты и другие операции.

Кредитно-финансовая система развитых стран включает следующие виды банков: Центральный банк, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения: сберегательные и страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные и лизинговые компании и т.д.

Особое место занимает Центральный банк, т.к. он выполняет важнейшие функции: 1) осуществляет денежно-кредитную политику страны, регулируя количество денег в обращении; 2) контролирует и регулирует деятельность коммерческих банков, а также других финансовых учреждений.

Эти функции Центральный банк выполняет посредством следующих операций: 1) собирает и хранит кассовые резервы всех коммерческих банков, устанавливая норму обязательных резервов; 2) осуществляет взаиморасчеты встречных требований между коммерческими банками; 3) хранит золотовалютный ре-

зерв станы; 4) выдает кредиты коммерческим банкам; 5) кредитует правительство и выполняет для него расчетные операции; 6) осуществляет эмиссию денег.

Коммерческие банки являются основой кредитной системы, ее «нервными» центрами. Они выполняют следующие функции: прием и хранение депозитов; выдача средств путем выдачи ссуд, покупки ценных бумаг и т.д.

Операции банков делятся на пассивные (привлечение средств, т.е. все операции, по которым банк платит процент), активные (размещение средств, т.е. операции, по которым банк взимает процент), посреднические (выполнение операций по поручению клиентов: по этим операциям банк может и взимать процент, и платить).

Современные коммерческие банки, как правило, организованы в форме акционерного предприятия универсального типа, т.е. выполняют различные функции и операции.

Фактические резервы банка состоят из собственных денежных средств и заемных (депозитов). Часть депозитов (за минусом обязательных резервов) и собственные резервы могут выдаваться в кредиты и называются избыточными резервами. Обязательные резервы – та часть депозитов (вкладов), которую банки откладывают в форме сейфовой наличности или беспроцентных депозитов в Центральном банке.

$$\text{Норму обязательных резервов} = \frac{\text{сумма обязательных резервов}}{\text{сумма вкладов (депозитов)}} \cdot 100\%,$$

устанавливает Центральный банк. Эти не используемые денежные средства нужны для покрытия обязательств коммерческих банков перед вкладчиками. Эти обязательные резервы нужны, чтобы гарантировать вкладчику выплату денег при каждом его требовании и на случай банкротства. Норма обязательных резервов обычно колеблется от 1 до 14 % от суммы вкладов.

Итак, избыточные резервы – разница между фактическими резервами и обязательными. Избыточные резервы – источник выдачи кредита (ссуды).

Привлекая вклады и предоставляя кредит, коммерческие банки выполняют одну из важнейших функций – создают дополнительные деньги в обращении.

Коммерческие банки различают по принадлежности уставного капитала и способу его формирования на:

- государственные;
- акционерные;
- общества с ограниченной ответственностью;
- частные;
- иностранные;

По видам совершаемых операций и сфере деятельности:

- универсальные;
- специализированные;
- отраслевые;

По территории деятельности:

- общегосударственные;
- региональные;
- международные.

К специализированным кредитно-финансовым институтам относят сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные, лизинговые компании и др.

18.6. Денежно-кредитная политика

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономики.

Ключевую роль в проведении денежно-кредитной политики играет Центральный банк, который должен быть независимым от правительства. В этом случае ему легче обеспечить благоприятные условия для экономического роста и решать конкретные цели: регулирование темпов экономического роста, смягчение циклических колебаний, сдерживание инфляции, достижение сбалансированности внешнеэкономических связей.

Важнейшими инструментами денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком являются: операции на открытом рынке; учетно-процентная политика; изменение нормы обязательных резервов.

Операции на открытом рынке – покупка и продажа Центральным банком ценных бумаг (государственных казначейских векселей, учитываемых Центральным банком). Центральные банки могут с наибольшей эффективностью проводить операции на открытом рынке в тех странах, где существует емкий рынок государственных ценных бумаг (США, Великобритания, Канада).

Покупая и продавая ценные бумаги, Центральный банк регулирует количество денег в обращении, влияет на процентную ставку и банковские резервы.

Если надо увеличить количество денег в обращении, центральный банк покупает ценные бумаги. Чем больше наличных денег в обращении, тем меньше спрос на кредит и ниже процентная ставка. Покупая ценные бумаги у населения, Центральный банк расплачивается чеками. Население приносит чеки в коммерческие банки, где ему на эту сумму текущие счета, а коммерческие банки предъявляют их к оплате Центральному банку. Он оплачивает их путем увеличения резервов в коммерческих банках, таким образом, увеличиваются избыточные резервы, (ссуда) расширяется возможность создания дополнительных денег.

Если надо уменьшить количество денег в обращении (предложение денег), то Центральный банк начинает продавать ценные бумаги.

Учетно-процентная политика – изменение учетной ставки (ставки рефинансирования). Этот процент, который платят коммерческие банки Центральному банку за кредиты. Для справки, с февраля 2002 г. учетная ставка в Республике Беларусь увеличена Национальным банком с 66 % до 84 %, т.е. 18 %.

Учетная ставка – это «цена» дополнительных резервов, которые Центральный банк предоставляет коммерческих. При повышении учетной ставки, спрос на ссуды Центрального банка со стороны коммерческих банков (предложение ссуды). Это приводит к росту ссудного процента (процента, по которому коммерческие банки выдают ссуду). «Дорогой» кредит предприниматели берут больше, а значит и меньше средств вкладывается в развитие экономики.

При понижении учетной ставки увеличивается спрос коммерческих банков на ссуды, их резервы растут, причем, эти резервы являются избыточными (выдаются в ссуду полностью), т.к. для поддержания таких ссуд, как правило, не требуется обязательных резервов. Рост предложения денег ведет к снижению ставки ссудного процента. Более дешевый кредит стимулирует развитие производства.

Изменение нормы обязательных резервов позволяет Центральному банку регулировать предложение денег. Это связано с тем, что норма обязательных резервов влияет на объем избыточных резервов, предоставляемых в ссуду, а значит, и на способность коммерческих банков создавать дополнительные деньги. Кроме того, норма обязательных резервов определяет денежный мультипликатор: $m = \frac{1}{rr}$, m – денежный мультипликатор, rr – норма обязательных резервов, тем меньше денежный мультипликатор (множитель), определяющий величину созданных дополнительных денег. И наоборот. Изменение нормы обязательных резервов очень сильно действующий инструмент. Поэтому используется не часто.

Различают следующие виды денежно-кредитной политики: политика дорогих денег (рестрикционная, ограничительная) и политика дешевых денег (экспансионистская).

Политика дорогих денег направлена на сокращение количества денег в обращении. Он проводится следующими методами: Центральный банк продает ценные бумаги, увеличивает учетную ставку и увеличивает норму обязательных резервов (rr).

Политика дешевых денег направлена на увеличение количества денег в обращении, когда надо стимулировать деловую активность. Ее методы: Центральный банк покупает ценные бумаги, уменьшает учетную ставку и уменьшает норму обязательных резервов.

Таким образом, денежно-кредитная политика направлена либо на сдерживание и ограничение кредита и денежного предложения (рестрикция), либо на стимулирование (экспансия).

В Республике Беларусь банковская система представлена Национальным банком, коммерческими банками и специализирована кредитно-финансовыми учреждениями. Системообразующие коммерческие банки, обслуживающие государственную программу социально-экономического развития и сосредоточивающие до 85 % всех активов банковской системы, представлены следующими банками: Беларусбанк, Агропромбанк, Белпромстройкбанк, Приорбанк, Белвнешэкономбанк, Белбизнесбанк, Белорусский банк развития.

В Европе создана Европейская Система Центральных Банков.

Между правительством Республики Беларусь и России ведутся переговоры о создании к 2005 г. единой валюты, для чего создан Межбанковский Валютный Совет Национального банка Беларуси и Центрального банка России.

ТЕМА 19. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

[19.1. Сущность финансов и их функции.](#)

[19.2. Финансовая система и ее структура.](#)

[19.3. Госбюджет и проблемы государственного долга.](#)

[19.4. Государственный долг и его экономические последствия.](#)

[19.5. Виды налогов. Кривая Лаффера.](#)

[19.6. Фискальная политика государства.](#)

19.1. Сущность финансов и их функции

Финансы возникли в период разложения первобытнообщинного строя, с появлением государства и его институтов, развитием товарно-денежных отношений.

Финансы как экономическая категория – это экономические отношения, возникающие в процессе распределения, перераспределения и использования денежных фондов для обеспечения общественных потребителей.

Не следует отождествлять финансовые и денежные отношения.

Денежные отношения по своему содержанию шире финансовых, т.к. в их состав включаются: денежный учет и контроль за всеми видами затрат, определение цен, учет и хранение выручки, регулирование денежного обращения, определение курсов валют, оплата транспортных, бытовых, коммунальных, зрелищных услуг, движение денег при дарении и наследовании.

Система финансовых отношений включает:

- 1) Денежные отношения между предприятиями как хозяйственными субъектами:
 - взаимные платежные обязательства;
 - штрафные санкции;
 - материальные вознаграждения за выполнение особых требований заказчика.
- 2) Денежные отношения между государством и предприятиями. Сюда входят:
 - платежи в госбюджет;
 - отчисления в различные фонды и организации отраслевого и территориального уровней.
- 3) Денежные отношения между предприятиями и банковской системой по поводу получения и погашения кредитов.
- 4) Денежные отношения, складывающиеся внутри предприятий:

- между предприятием в целом и его структурными подразделениями;
 - между предприятием и работником по поводу труда;
- 5) Денежные отношения между государственными органами различных уровней управления по поводу распределения дифференциальной ренты, финансирования природоохранных мероприятий и пр.

В зарубежной литературе в финансовые потоки включается движение и денег, и ценных бумаг, и капитала, соответственно которым существуют финансовые рынки. Они представлены разнообразными средствами обращения и платежа – наличные деньги, кредит, акция, облигация, сертификат, залоговый документ и др. Поэтому в составе финансового рынка существуют относительно обособленные части:

- деньги, кредит и ценные бумаги.

Финансовые рынки – это совокупность рыночных институтов, направляющих поток денег от собственников к заемщикам. Они существуют для обеспечения перемещения потоков денежных средств от домашних хозяйств и фирмам и наоборот.

Функции финансов:

1. Распределительно - перераспределительная.

Первичное распределение денежных средств обеспечивает процесс расширенного воспроизводства.

В результате формируются целевые денежные фонды

2. Контрольно-стимулирующая функция проявляется в осуществлении контроля за распределением и использованием финансовых ресурсов и стимулировании их правильного использования. Показатели прибыли, рентабельности, выручки, фондоотдачи позволяют контролировать соблюдение установленных норм и нормативов, эффективность экономических процессов.

19.2. Финансовая система и ее структура

Финансовая система – это совокупность финансовых отношений и соответствующих им учреждений.

Финансовые учреждения – национальный банк и коммерческие банки, финансово-кредитные учреждения и финансовые небанковские посредники, а также финансовый аппарат (министерство финансов, отраслевые министерства, ведомства, предприятия).

Звенья финансовой системы (ее структура):

- государственный бюджет;
- местные бюджеты;
- фонда социального, имущественного и личного страхования;
- денежные средства предприятия (финансовые предприятия);
- валютные резервы государства;
- социальные денежные фонды.

Принципы построения финансовой системы:

- демократический централизм;
- фискальный федерализм.

Демократический централизм означает, что при централизации ресурсов в разных государствах осуществляется одновременно децентрализация оставшихся средств.

Поэтому в Республике Беларусь и других странах СНГ финансы подразделяются:

- на централизованные (общегосударственные) и
- децентрализованные (финансы предприятий (фирм), домохозяйств, различных фондов).

Принцип федерализма означает, что существует четкое разграничение функций между финансовыми звеньями разных уровней. Так, правительство контролирует расходы на национальные программы, космос, оборону. А местные органы власти финансируют развитие школ, охрану окружающей среды и общественного порядка.

19.3. Госбюджет и проблемы государственного долга

Государственный бюджет – это финансовое звено финансовой системы.

Государственный бюджет – это финансовый счет, в котором представлена сумма доходов и расходов государства за определенный период (обычно за год).

Госбюджет можно рассматривать на стадии его окончательного утверждения законодательной властью как сумму ожидаемых налоговых поступлений и предполагаемых государственных расходов.

Помимо государственного бюджета существуют внебюджетные фонды социальной сферы.

В Республике Беларусь существует внебюджетный фонд социальной защиты населения (на 1 июля 1993 г.). Объединены (как Пенсионный фонд, фонд государственного социального страхования).

Отраслевые фонды – инвестиционные фонды. При президенте: фонд поддержки талантливой молодежи.

Через госбюджет перераспределяется значительная часть (от 35 до 55%) национального дохода.

Расходы государственного бюджета и его доходы не всегда совпадают. Если расходы больше доходов, то правительство сталкивается с бюджетным дефицитом.

Противоположная ситуация, т.е. превышение доходов над расходами называется бюджетным профицитом или излишком.

Различают:

- первичный;
- фактический;
- структурный;

- циклический дефициты госбюджета.

1. Первичный дефицит – это общий дефицит государственного бюджета, уменьшенный на сумму процентных выплат по государственному долгу.

По аналогии определяет и первичный профицит.

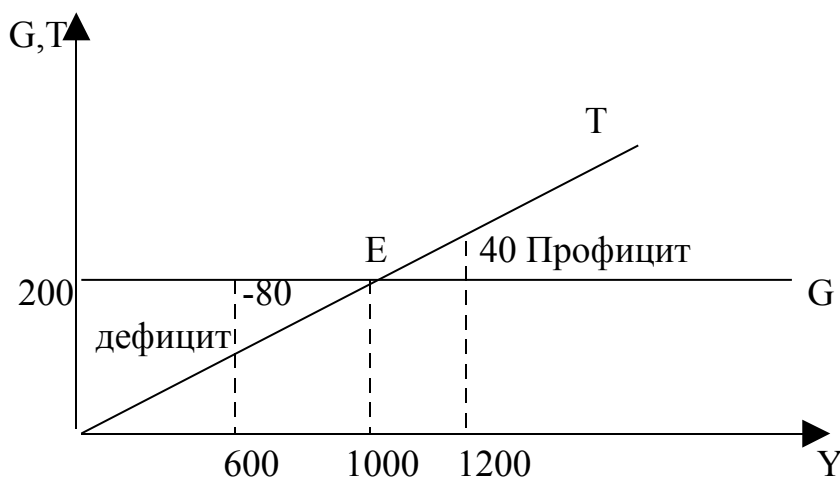
2. Фактический дефицит – это отрицательная разница между фактически-ми (действительными) доходами и расходами правительств.

3. Структурный дефицит – это разница между доходами и расходами госбюджета, рассчитанная для уровня национального дохода, соответствующе-го полной занятости.

4. Цикличный дефицит – это разница между фактическим и структурным дефицитом государственного бюджета.

Циклический дефицит представляет собой следствие колебаний экономи-ческой эффективности в ходе делового цикла.

Графическое изображение бюджетного дефицита и бюджетного профи-цита (излишек) дано на рисунке



В т. левее E: $Y=60$ млрд. руб.

$$T=600 \times 0,2 = 120 \text{ млн.}$$

$$G=200 \text{ млн.}$$

(20% или 0,2 – это ставка подоходного налога)

Фактический бюджетный дефицит = $T-G=120-200 = -80$ (млрд. руб.)

Бюджетный профицит: $T-G$

$$T=1200 \times 0,2 = 240 \text{ млрд. руб.}$$

$$G=200; T-G=240-200=40 \text{ (млрд.руб.)}$$

Циклический дефицит – это разница между фактическим и структурным дефици-том:

$$-80 - 40 = -120$$

Если в экономике есть дефицит бюджета, то $S \neq I$. Государство будет ис-пользовать часть сбережений для финансирования бюджета.

Раньше мы рассматривали равенство

$$S (\text{утечки}) = J (\text{инъекции}).$$

Подход «утечки – инъекции» мы можем применить и здесь, т.к. государство осуществляет государственные расходы и собирает мелочи.

«Утечки» это 1) сбережения (S)
 2) чистые налоги (T)

«Инъекции» это 1) инвестиции (J)
 2) государственные расходы (G)

Следовательно:

$$S+T = J+G;$$

отсюда

$$S-J = G-T.$$

Положительная разница между S и J = дефициту госбюджета.

Если представить это уравнение на $S=(G-T)$, то видим, что увеличение дефицита (G-T) при неизменном объеме сбережений ведет к снижению инвестиций.

Если в экономике есть дефицит, то $S \neq J$.

Экономическая теория рассматривает два основных способа финансирования бюджетного дефицита.

1. Выпуск новых денег, т.е. эмиссионный способ финансирования.
2. Займы (внутренние или внешние). Это называют неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита.

В основном бюджетный дефицит покрывается за счет займов. «Нажимать на печатный станок» для правительств многих стран оказывается невозможным. Например, США вообще запрещено финансировать дефицит госбюджета за счет печатания денег, так как возникает гиперинфляция.

Поэтому увеличение денежной массы происходит иным путем.

Первый Минфин берет в долг определенную сумму в ЦБ, продавая государственные ценные бумаги. Взамен Нацбанк увеличивает сумму средств на текущем счете Минфина. Минфин тратит эти деньги, они поступают на счета коммерческих банков. А эти последние выдают ссуды. Денежная масса растет, чековое обращение расширяется.

Налицо эффект монетизации государственной задолженности.

В условиях полной занятости это ведет к инфляционному росту цен.

Второй неинфляционный способ финансирования дефицита – заем средств не у ЦБ, а у коммерческих банков населения.

Государство продает им облигации. Денежная масса уменьшается, процентные ставки возрастут, частные инвестиции уменьшаются. Сократятся и те потребительские расходы, которые связаны с покупкой товаров длительного пользования. В результате государство вытеснит с кредитного рынка частных заемщиков. Расходы государств вырастут, но сократятся частные инвестиции. В этом состоит эффект вытеснения (при налогово-бюджетной экспансии).

19.4. Государственный долг и его экономические последствия

Государственный долг – это сумма накопленных в стране за определенный период бюджетных средств дефицитов за вычетом накопленных бюджетных дефицитов за вычетом накопленных бюджетных профицитов.

Различают:

Внутренний долг – это то, что государство взяло займы для финансирования дефицита госбюджета внутри страны.

Внешний долг – это займ государства за рубежом, т.е. долг перед нерезидентами.

Причины образования долга в разных странах.

Рафинирование долга – выпуск новых серий государственных ценных бумаг, выручка от которых идет на выплату процентов по предыдущим сериям. При этом образуется финансовая пирамида.

Суверенный дефолт (банкротство государства) возникает в том случае, когда бюджетных средств не хватает и государство может объявлять об отказе выплачивать проценты и погашать свои обязательства перед внутренними и внешними инвесторами.

Абсолютная величина внешнего долга сама по себе не дает оснований говорить об угрозе внутреннему потреблению.

Важно знать относительные показатели внешнего долга (коэффициенты долговой нагрузки):

- долг по отношению к ВВП;
- долг по отношению к экспорту;
- обслуживание долга по отношению к экспорту.

К концу 1990-х годов проблема государственного долга многих стран породила очень много вопросов. Из них самые серьезные:

- 1) эффект вытеснения
- 2) проблема обслуживания внешнего долга.

Нужно наращивать экспорт и сокращать импорт, чтобы иметь источник выплаты процентов по обслуживанию внешнего долга.

Налогообложение и его принцип

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

Одним из первых денежных налогов был трибут – на всех граждан Римской империи во II в. н.э.

Налоговые системы может быть 2-х и 3-х звенной.

В странах с федеральным делением (США, Германия) она осуществляется на 3-х уровнях: правительственном, региональном и местном.

В странах, не имеющих федерального деления (Беларусь, Франция) существует 2-х уровневая система; включающая общегосударственные и местные налоги.

Налоги выполняют 4 основные функции:

- Фискальная;

- экономическая (регулирующая);
- социальная;
- контрольная;

С помощью фискальной функции образуется государственная казна.

Экономическая функция означает, что с помощью налогов осуществляется перераспределение средств (уменьшение и увеличение ставок налога).

Социальная функция призвана обеспечивать равновесие в обществе. Путем изменения соотношения между доходом отдельных социальных групп.

Контрольная функция позволяет количественно отразить налоговые поступления и сопоставить их с потребностями государства в финансовых средствах.

Выполнение названных функций вызывает необходимость использования широкого арсенала инструментов, составляющих налоговый механизм. Это – совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением.

Еще А. Смит сформулировал следующие принципы налогообложения:

1. Плательщики должны участвовать в содержании правительства соответственно доходом.
2. Налог должен быть точно определен (срок уплат, сумма, способ платежа)
3. Вид налога, срок уплаты, способ платежа должен быть удобен плательщику.
4. Каждый налог должен удерживать из кармана народа как можно меньше сверх того, что он приносит казначейству (налоговая система и служба должны быть по возможности дешевыми).

19.5. Виды налогов. Кривая Лаффера

Основными категориями в налоговом законодательстве являются понятия:

- объект налогообложения;
- налоговая ставка;

Объект налогообложения – имущество, по стоимости которого начисляется налог.

Налоговая ставка- размер налога на единицу обложения.

По способу изъятия налоги различаются: 1) прямые 2) косвенные.

Прямые налоги взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения (подходный налог, налог на прибыль, налог на наследство и дарение, налог на имущество, и т.д.).

Косвенные налоги включают в цену товара и услуги. Они уплачиваются конечным потребителем (НДС, налог с продаж, таможенные пошлины, акцизы – аналог налога продаж, дополнительный начисляемый на определенные виды товаров: алкогольные напитки, табак, деликатесы, ювелирные изделия).

По характеру начисления на объект прямое налогообложение подразделяется на:

- прогрессивное;
- регрессивное;
- пропорциональное;

При прогрессивном налогообложении с высоких доходов взимается больший процент, чем с низких. (подходный налог в РБ, США и др. страны).

Пропорциональный налог взимается как одинаковый процент со всех доходов. (10% $0 < \$1000$ и $0 < \$1000$). Налоговая ставка неизменна.

Регрессивный налог – взимание более высокого % с низких доходов и меньшего % - высоких.

В денежном выражении он равен для всех плательщиков.

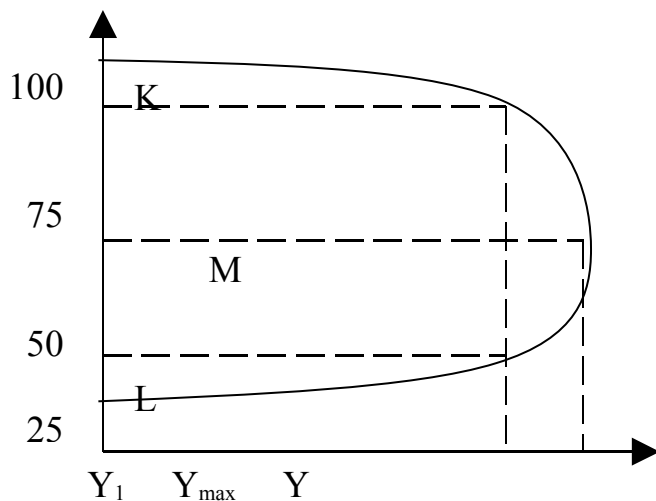
Это косвенные налоги при покупке облагаемого акцизом товара (черная икра). Государство не может установить, а продавец получить с покупателя с более высоким уровнем дохода сумму по более высокой ставке %. Цена для всех одинакова.

Кривая Лаффера.

Артур Лаффер (р.1941г.) – американский экономист. Кривая Лаффера описывает связь между ставками налога и налоговыми поступлениями в госбюджет.

Стремление правительства пополнить корзину, увеличивая налоговые поступления, может привести к противоположному результату.

$r, \%$



$r = 75\%$ то же, что и 25% .

r – ставка налогообложения

y – налоговые поступления в бюджет

По мере роста « r » - доходы бюджета растут, до max уровня M , а затем опять снижается.

Лаффер высказал предположение, что снижение налоговых ставок может привести к максимизации доходов госбюджета. Этот результат связан с тем, что более низкие ставки налогов могут повысить стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и в целом приведут к увеличению налоговой базы.

Аргументы против:

- 1) Предложение труда эластично, чтобы его реакция на снижение «г» вызвала рост деловой активности.
- 2) Снижение налогового счета имеет длительный лаг воздействия.

19.6. Фискальная политика государства

Меры по изменению ставок налогообложения и государственных расходов, разработанные с целью воздействия на совокупный спрос (и в некоторых случаях на совокупное предложение) в экономике называются фискальной политикой.

Во время спада совокупный спрос, как правило, слишком низок, чтобы обеспечивать полную занятость ресурсов. Государство может стимулировать совокупный спрос с помощью увеличения своих расходов или снижения налогов или одновременном применении этих двух мер. Эти действия часто приводят к дефициту бюджета, так как государство тратит больше средств, чем собирает в форме налогов без уменьшения государственных расходов способствует росту совокупного спроса. Такая экспансионистская фискальная политика повышает уровень занятости, инфляцию, либо то и другое.

Если уровень совокупного спроса слишком высок, государство может сократить свои расходы, повысить налоги, либо переделать и то и другое. Эти действия приведут к увеличению бюджетного избытка или к уменьшению бюджетного дефицита. Такая сдерживающая фискальная политика способствует снижению уровня совокупного спроса, в результате чего сокращается занятость ресурсов в экономике, инфляция, либо то и другое.

Фискальные меры могут быть дискреционными (принудительными) или автоматическими. Если государство принимает закон или предпринимает другие специальные действия для изменения налогообложения и/или государственных расходов, это означает, что оно попытается стабилизировать экономику с помощью дискреционных стабилизаторов. Если изменение политики происходит спонтанно (само по себе) по мере измерения экономической ситуации, налицо действие автоматических стабилизаторов. В качестве примера автоматического стабилизатора можно привести пособие по безработице. Если экономика находится на стадии спада и люди лишаются работы, многим из них может выплачиваться пособие по безработице. Эти выплаты позволяют людям иметь необходимые средства существования для своих семей, таким образом падение совокупного спроса оказывается не таким значительным, как оно могло бы быть. То есть, эти выплаты способствуют стабилизации экономики.

Роль встроенного автоматического стабилизатора выполняет прогрессивные и налогооблагаемые. Речь идет об автоматических изменениях в уровне налоговых поступлений, т.е. независимо от принятия решений правительством (законодательный орган определяет только ставки налогов).

ТЕМА 20. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

[20.1. Занятость и безработица. Закон Оукена.](#)

[20.2. Социально-экономические последствия безработицы.](#)

[20.3. Инфляция и антиинфляционная политика.](#)

[20.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филипса.](#)

[20.5. Необходимость и сущность социальной политики государства в рыночной экономике. Неравенство доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини.](#)

Обеспечение полной занятости и стабильного уровня цен относится к числу важнейших целей национальной экономики. Характерными проявлениями макроэкономической нестабильности выступают существование безработных и инфляция. Выяснение основных причин и последствий данных процессов способствует выработке эффективной политике занятости и антиинфляционной политике.

20.1. Занятость и безработица. Закон Оукена

Численность занятого экономической деятельностью населения существенно влияет на макроэкономическое равновесие и экономический рост страны. Поэтому достижение высокого уровня занятости является одной из ключевых целей макроэкономической политики государства. В результате функционирования экономики происходит формирование определенного уровня и структуры занятости и не занятости населения.

Занятость населения – экономические отношения, характеризующие взаимоотношения между людьми по поводу участия в хозяйственной деятельности.

Выделяются три формы занятости:

1. Полная занятость – когда предложение рабочей силы покрывается спросом на нее. Полная занятость может существовать при наличии определенного уровня безработицы, называемого естественным уровнем безработицы.
2. Эффективная занятость определяется получением максимального дохода от функционирования трудоспособного населения в трудовом процессе. Эта форма занятости предполагает такое распределение активно занятого населения, которое дает возможность получать наибольший прирост материальных и культурных благ.
3. Рациональная занятость характеризуется соответствием между имеющимися рабочими местами и существующей профессионально-квалификационной структурой работников.

Рассмотрим три категории населения старше 16 лет.

Первая категория – это занятые. К ним относятся люди, имеющие работу и те, кто имея работу, временно по каким-то причинам (болезнь, отпуск) не работают.

Вторая категория – безработные. К данной категории относят людей, не имеющих работу, но активно занятых ее поиском.

Третья категория – лица, не включаемые в состав рабочей силы. Это студенты, домохозяйки и те, кто просто не хочет работать. Эту категорию принято считать экономически неактивной частью населения.

В сумме лица, относящиеся к первой и второй категориям, представляют рабочую силу страны.

Для определения уровня безработицы используется показатель нормы безработицы, который определяется, как *отношение количества безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах*. В Республике Беларусь этот показатель составлял в 1991г. – 0,05%, в 1995 г. – 2,9%, в 2000 г. – 2,1%.

Безработица – это социально-экономическое явление, свидетельствующее о том, что определенная часть трудоспособного населения не находит применение своим умственным и физическим способностям в силу причин, не зависящих от них.

К безработным, по решению Международной организации труда, относят лиц, достигших трудоспособного возраста, которые на момент учета были без работы, но готовы немедленно приступить к ней.

Выделяют следующие виды безработицы: фрикционную, структурную, циклическую.

Фрикционная безработица имеет место, когда работники находятся в поиске работы или ее ожидании. Этот вид безработицы существует всегда.

Структурная безработица связана с изменением в структуре потребительского спроса и технологии производства, которые изменяют структуру общего спроса на рабочую силу, в результате чего спрос на одни профессии сокращается, на другие увеличивается. Т.к. у некоторых рабочих нет необходимых навыков и опыта, в котором нуждается новое производство, то они становятся безработными.

Различие между фрикционной и структурной безработицей иногда трудно определить. Но оно состоит в том, что рабочие, относимые к фрикционной безработице, обладают навыками и опытом, которые могут продать и в которых нуждается общество. "Структурные" же безработные нуждаются в переподготовке, дополнительном обучении, т.к. их знания и умения устарели, отжили в силу научно-технического прогресса.

Фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная – более долговременный.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует так называемый *естественный уровень безработицы*. Этот уровень называют "уровнем полной занятости", определяющим уровень потенциального ВВП. Естественный уровень не есть постоянная величина. В настоящее время он находится в

пределах 5-6% от числа занятых. Естественный уровень безработицы определяется как усредненная величина фактического уровня безработицы в стране за предыдущие десять лет и последующие десять лет.

Выделяют следующие факторы, влияющие на размер естественного уровня безработицы. Во-первых, ставка реальной заработной платы. Ее снижение может привести к добровольной безработице. Во-вторых, половозрастная структура населения. Молодежь склонна чаще менять место работы. В-третьих, развитая система страхования по безработице. Выплаты пособий по безработице значительно снижают стимулы к быстрому трудоустройству, т.е. "выгодность" безработицы.

В периоды подъема деловой активности циклическая безработица исчезает.

Циклическая безработица опасна еще и тем, что кроме социальных бедствий, она приносит явные потери в объеме реального ВВП. На это обратил внимание американский экономист Артур Оукен (1928-1979). Он сформулировал закон, согласно которому страна теряет от 2-х до 3-х % фактического ВВП по отношению к потенциальному, когда фактический уровень безработицы увеличивается на 1 % по сравнению с ее естественным уровнем.

В экономической литературе этот закон известен как закон Оукена:

$$\frac{Y - Y'}{Y'} = \lambda \cdot (U - U_n),$$

где Y – фактический ВВП;

Y' – потенциальный ВВП;

U – фактический уровень безработицы;

U_n – естественный уровень безработицы;

λ – коэффициент чувствительности (в абсолютном выражении) ВВП к изменениям циклической безработицы – коэффициента Оукена.

20.2. Социально-экономические последствия безработицы

Безработица означает прямые экономические издержки для всего общества. Она представляет собой потерю экономических ресурсов. Товары и услуги, которые могли быть произведены безработными, навсегда потеряны.

Большой объем производства в будущем не компенсирует тот объем продукции, который мог бы быть произведен, если бы безработные имели работу. Такое положение уменьшает возможность повышения всеобщего благосостояния.

Экономическое воздействие безработицы сильнее всего, конечно же, поражает безработных, лишившихся на время своих доходов.

Кроме того, различные исследования показывают, что длительная безработица снижает уровень заработной платы даже после того, как найдена новая работа (падает уровень квалификации, что учитывается в заработной плате).

Безработица несет с собой также и социальные издержки. Работа дает статус, профессиональную пригодность.

Безработица влечет за собой и психологические проблемы (человек страдает от ненужности, от невостребованности). Поэтому рост безработицы влечет за собой и рост заболеваний, т.е. ухудшается здоровье нации.

Одна из издержек безработицы – повышение налогов, которые необходимы для того, чтобы были средства для выплаты пособий по безработице. Если бы уровень безработицы можно было сократить, эти деньги пошли бы на пенсии, школы, больницы и т.д. Нужно отметить, что наличие непристижных и низкооплачиваемых рабочих мест снижает возможности трудоустройства и ограничивает выбор работы (особенно для молодежи). Так, уровень официально признанных безработных в Республике Беларусь на конец 2000 г., составил 95,8 тыс. человек, и в то же время потребность в рабочей силе составила 32,7 тыс. человек. Однако, поскольку свободные рабочие места и необходимые профессии не являются престижными и достаточно хорошо оплачиваемыми, они не были заполнены.

Опыт 30-х годов показывает, что продолжительная массовая безработица может угрожать демократии, например, приход Гитлера в Германии.

Безработица является также питательной средой для роста преступности, нередко ведет к увеличению числа самоубийств.

Учитывая все социально-экономические последствия безработицы, правительство разрабатывает систему мер по преодолению уровня безработицы.

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда.

- во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;
- во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- в-третьих, программы содействия найму рабочей силы;
- в-четвертых, программы по социальному страхованию безработных.
- Кроме того, существует косвенное регулирование рынка рабочей силы:
- налоговая;
- денежно-кредитная;
- амортизационная политика.

Меры косвенного регулирования рынка рабочей силы одновременно являются и мерами общеэкономического регулирования и воздействуют на динамику занятости и безработицу.

В соответствии с Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г. главным направлением государственной политики в сфере регулирования рынка труда будет достижение полной, продуктивной и свободно избранной профессиональной занятости населения, удержание безработицы в пределах социально допустимого уровня. Основные задачи регулирования занятости: расширение спроса на рабочую силу посредством повышения размера инвестиций на создание и модернизацию рабочих мест; развитие широкой системы профориентации и переподготовки

кадров по профессиям стабильного и перспективного спроса; совершенствование стимулирования малого бизнеса включая, прежде всего, инновации; повышение эффективности системы содействия трудоустройству незанятого населения; углубление и расширение социальной защиты населения от безработицы.

20.3. Инфляция и антиинфляционная политика

Инфляция – дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в повышении общего уровня цен и снижении покупательской способности денег.

Способы измерения инфляции:

1. *Индексирование цен* – определяет общий уровень цен по отношению к базовому периоду. Различают индекс цен на потребительские товары, индекс оптовых цен производителя, дефлятор ВВП;

1а. Индекс потребительских цен

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{цена "потребительской корзины" текущего года}}{\text{цена аналогичной корзины базового года}} \cdot 100\%.$$

ИПЦ рассчитывается по типу индекса Ласпейреса.

$$1б. \text{ Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}}$$

Дефлятор ВВП рассчитывается по типу индекса Пааше.

$$2. \text{ Уровень инфляции} = \frac{\text{индекс цен текущего года} - \text{индекс цен прошлого года}}{\text{индекс цен прошлого года}}$$

3. Правило "величины 70" позволяет подсчитать количество лет, необходимых для удвоения уровня цен:

$$70$$

$$\text{ежегодный темп инфляции}$$

Главные причины инфляции:

- *монополия крупнейших фирм* на определение цен и собственных издержек как следствие монопольного положения в производстве;
- *профессиональная монополия*, задающая размер и продолжительность того или иного уровня заработной платы;
- *государственная монополия* (на эмиссию бумажных денег, на внешнюю торговлю; на рост непроизводственных, прежде всего, военных расходов, связанных с функциями современного государства).

Монополия профсоюзов, государства и фирм питает два основных источника инфляции:

1. *Инфляция спроса*, когда равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса;
2. *Инфляция предложения* возникает, когда растут издержки производств, т.е. повышается цена предложения.

Сущность инфляции спроса: избыток денежных расходов (потребление домохозяйств, инвестиции частного сектора, государственные расходы) наталкиваются на ограниченное предложение товаров, производимых при полной занятости, ресурсов.

Сущность инфляции предложения: рост цен, вызванный увеличением издержек производства в условиях неполной занятости ресурсов.

Рассмотрим графическую иллюстрацию инфляции спроса и предложения
Инфляция спроса это инфляция, вызванная изменениями совокупного спроса.

Данный вид инфляции порождается избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство. Избыточный спрос приводит к взлету цен.

Этот феномен можно охарактеризовать: слишком много денег "охотится" за слишком малым количеством товаров.

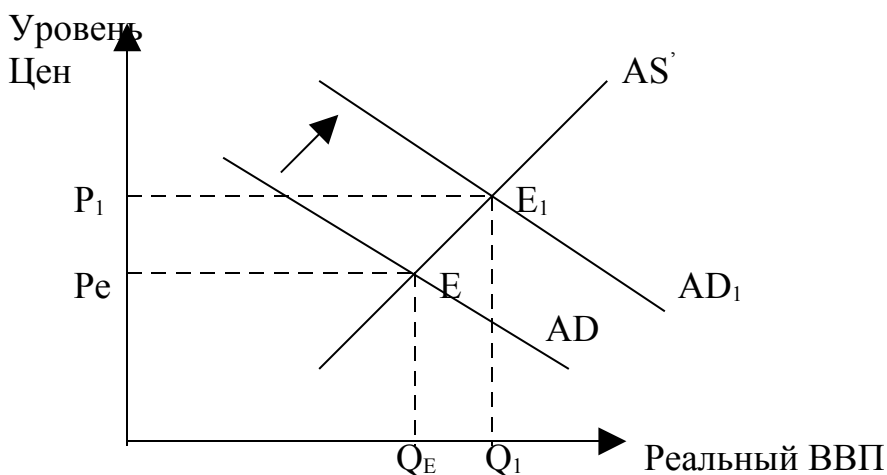


Рис. 20.1 Инфляция спроса

Инфляция спроса характерна для экономики, отличающейся чрезмерным использованием наличных ресурсов, т.е. там, где удерживается полная занятость почти отсутствует безработица.

Инфляция издержек это инфляция, вызванная изменением издержек и совокупного предложения на рынке. Теория инфляции, обусловленной ростом издержек, объясняет рост цен факторами, увеличивающими издержки на единицу продукции.

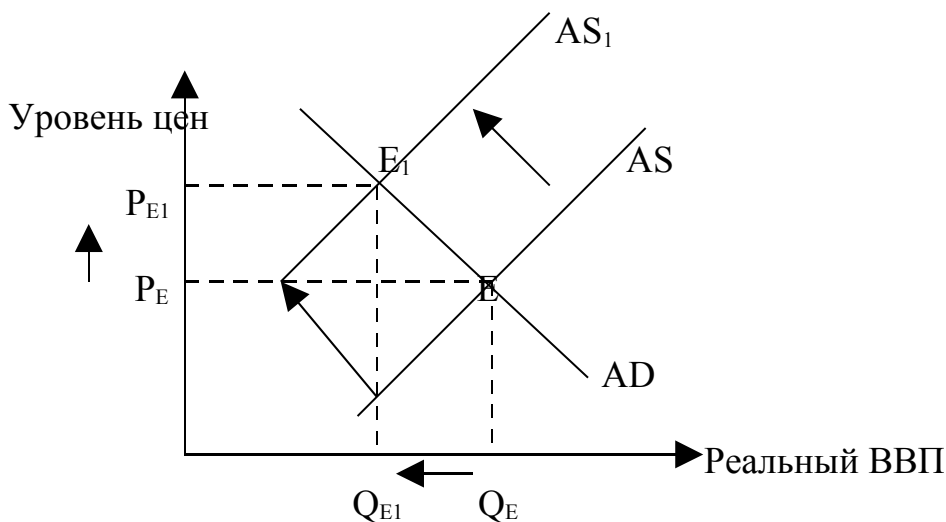


Рис. 20.2 Инфляция предложения

Повышение издержек на единицу продукции в экономике сокращает прибыль и Q (объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен).

В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Уменьшение предложения, в свою очередь повышает уровень цен.

Основные источники инфляции, обусловленной ростом издержек, это:

- увеличение номинальной заработной платы;
- увеличение цен на сырье и энергию.

В реальности трудно различить инфляцию спроса и инфляцию издержек. Например, инфляция спроса приводит к тому, что ряд предприятий вынуждены поднять цены на свою продукцию, поскольку увеличились издержки (расходы на зарплату, материалы, ресурсы, топливо). Хотя в данном случае для многих фирм инфляция спроса выглядит как инфляция, обусловленная ростом издержек.

Два типа инфляции отличаются друг от друга тем, что инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные общие расходы.

Инфляция, обусловленная ростом издержек, ограничивает сама себя автоматически, постепенно исчезает, самоизлечивается. Это объясняется тем, что из-за уменьшения предложения реальный ВВП и занятость сокращаются, а это ограничивает дальнейшее увеличение издержек.

Виды инфляции определяются с помощью следующих критериев:

1. Критерий (количественный): темп роста цен по различным группам товаров:
 - умеренная или ползучая, когда цены возрастают до 10% в год;
 - галопирующая – рост цен от 20% до 200% в год;
 - гиперинфляция – ежемесячный рост цен превышает 50%.
2. Критерий: степень сбалансированности роста цен по различным группам товаров:
 - сбалансированная;

- несбалансированная.
- 3. Критерий: ожидаемость или предсказуемость:
 - ожидаемая;
 - непредсказуемая.
- 4. Критерий: по характеру проявления:
 - открытая;
 - подавленная.

Инфляция приводит к очень серьезным социально-экономическим последствиям:

1. Перераспределение расходов и богатства. Должники богатеют за счет кредитов, т.к. выплата ссуды, скажем на строительство дома, происходит в неизменных ценах.
2. Отставание цен государственных предприятий от рыночных цен. Ценам на государственных предприятиях присуща долгосрочность, фиксированность, негибкость. Эти цены в условиях инфляции все больше отстают от общего уровня цен.
3. Скрытая государственная конфискация денежных средств у населения через налогообложение по мере роста инфляции автоматически все чаще зачисляет различные социальные группы во все более состоятельные категории граждан, не разбирая: возрос их доход реально или нет.
4. Ускоренная материализация денежных средств. Население и предприятия стремятся материализовать свои быстрообесценивающиеся денежные запасы.
5. Нестабильность и недостаточность экономической информации. В ходе инфляции цены постоянно меняются, потребитель чаще ошибается в выборе оптовой цены.
6. Падение процентной ставки. Реальная денежная процентная ставка падает несмотря на ежегодный % роста инфляции.
7. Обратная пропорциональность темпа инфляции и уровня безработицы. Инфляция практически всегда сочетается с высокой, хотя и неполной занятостью и большим объемом национального производства и, наоборот, снижение инфляции совпадает по времени со спадом производства и ростом безработицы.

Нужно отметить, что в РБ, к сожалению, рост цен в последние годы достигает очень значительных размеров, что видно из таблицы.

Индексы цен по отдельным отраслям экономики
(декабрь и сентябрь предыдущего года: в годах)

	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Индекс потребительских цен	16,6	3,4	1,4	1,6	2,8	3,5	2,1
Индекс цен производителей промышленной продукции	33,7	2,2	1,3	1,9	3,0	3,5	2,7
Индекс цен на продукцию, реализованную с/х предприятиями	8,6 ₁₎	6,5 ₁₎	1,7	1,9	2,2	5,0	2,1

К предыдущему году

Источник: Статистический ежегодник, Мн., 2001, с. 474.

В связи с тем, что инфляция приводит к негативным экономическим последствиям, государство постоянно продумывает и проводит ряд мер, которые бы смягчили эти последствия.

Различные страны решают эту проблему по-своему: США, Великобритания активно борются с инфляцией ("рейгономика", "тетчеризм"), другие же тетчер страны разрабатывают комплекс адаптационных мер (индексация доходов, контроль роста цен и прочие).

Методы борьбы с открытой инфляцией зависят от характера инфляции, т.е. от причин ее возникновения и от темпов роста цен.

Очень высокая инфляция или гиперинфляция приобретает самоусиливающийся, инерционный характер:

- во-первых, темпы инфляции становятся функцией инфляционных ожиданий;
- во-вторых, огромная денежная база даже при маленьком денежном мультипликаторе продуцирует гигантские темпы роста денежной массы. Любые меры (эмиссионные или бюджетные, индексация доходов) стимулирования производства через совокупный спрос повысят инфляцию и инфляционные ожидания.

Погасить инфляцию можно лишь монетарными методами.

Необходимо ослабить источник ее инфляционности – инфляционные ожидания. Нельзя сбивать ожидания введением ценовых ограничений, даже на время. Фиксирование цен вызывает резкий дефицит товаров и загоняет инфляционные ожидания вглубь, способствует свертыванию производства. Рано или поздно фиксированные цены придется отпустить, и сжатая ценовая пружина выстрелит еще большей инфляцией.

Поэтому в условиях гиперинфляции нужно фиксировать не цены, а объем денежной массы.

Для ограничения денежной массы необходимо:

- одновременно повысить норму обязательных резервов, ограничить операции, ведущие к депозитарному расширению денежной массы, временно прекратить эмиссию;
- устранить причины дополнительной эмиссии, урегулировать структурный дефицит бюджета, сократив непроизводственные расходы, прекратить индексацию доходов населения.

Такие меры являются непопулярными, поэтому их может проводить только сильное правительство, которое пользуется доверием населения.

Следующий шаг после погашения гиперинфляции монетарными методами – решение проблем реального сектора. Правительство занимается балансировкой темпов роста производства, платежеспособного спроса и темпов роста цен. Вариантом такого балансирования является политика цен и заработной платы. Она заключается в ограничении движения цен ростом номинальной

ставки заработной платы, которая тесно привязана к изменению производительности труда.

Сторонники этой политики считают, что она:

- во-первых, устраняет инфляционные ожидания;
- во-вторых, ограничивает монополизм фирм и профсоюзов.

Одновременно надо сохранить жесткость цен и кредитную политику, также не допускать роста бюджетного дефицита. Только в комплексе эти меры способны снизить темпы инфляции.

Третий шаг – закрепление достигнутых результатов в долгосрочном плане. При невысоких темпах инфляции уже возможно проводить структурную перестройку промышленности, направленную на повышение производительности труда.

20.4. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса

Рассматривая механизм инфляции спроса и инфляции издержек, видим что инфляция спроса в краткосрочном периоде способна временно повысить реальный объем производства, стимулируя занятость. Инфляция издержек, наоборот, ведет к падению производства и уменьшению спроса на труд. Таким образом, существует тесная связь между уровнем занятости и темпами инфляции.

Обратная зависимость между инфляцией и безработицей была обнаружена профессором Лондонской школы экономики О. Филлипсом в начале 50-х годов XX века. Кривая Филлипса отражает зависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции.

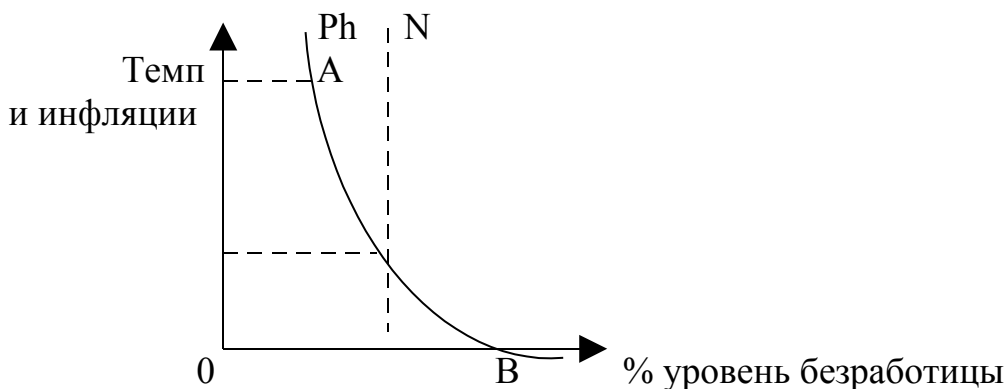


Рис. 20.3. Кривая Филлипса

Необходимо отметить, что обратная зависимость между уровнем безработицы и темпом инфляции существует в краткосрочном периоде. На долгосрочном временном интервале кривая Филлипса представляет вертикальную линию N характеризующую естественный уровень безработицы. Исходя из кривой Филлипса возникает два варианта:

- низкая безработица и высокая инфляция ((•)A);
- низкая инфляция и высокая безработица (B).

Попытка удерживать безработицу ниже естественного уровня приводит к ускорению темпов инфляции, а выше – к замедлению. Поэтому естественный уровень безработицы называют "уровень безработицы, не ускоряющий темпов инфляции" – NAIRU.

Проводя антиинфляционную политику, необходимо знать "цену" победы над инфляцией, т.е. определить, на сколько процентов повысится безработица, если темп инфляции снизить на 1%. Этот показатель называется коэффициент ущерба (SR) $SR=1/v$, где v - уровень безработицы в процентах.

Таким образом, повышение темпов инфляции – плата за увеличение рабочих мест и, наоборот, за снижение темпов инфляции нужно платить увеличением безработицы.

Однако эта зависимость не оправдалась в 70-е годы XX века. В странах Западной Европы развивалась стагфляция: рост безработицы сопровождался и повышением темпов инфляции. На графике ситуация стагфляции изображена смещением кривой Филлипса вправо.

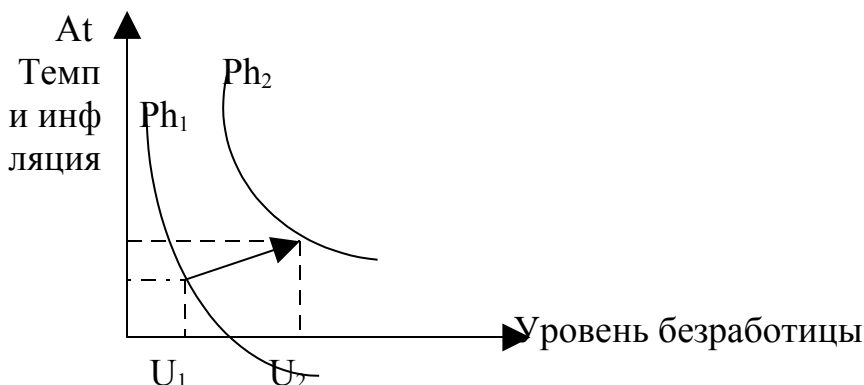


Рис. 20.4. Стагфляция

20.5. Необходимость и сущность социальной политики государства в рыночной экономике. Неравенство доходов. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини

Социальная политика – комплекс мер, направленных на создание условий для удовлетворения потребностей населения, повышение его благосостояния и обеспечение системы социальных гарантий.

Социальная политика сводится к помощи со стороны государства социально справедливому распределению доходов в условиях рынка в смешанной экономике. Потребовалось немало времени, чтобы страны с рыночной экономикой признали, что распределение доходов справедливое с точки зрения рынка является несправедливым с точки зрения общечеловеческой. В условиях рынка существует только один критерий справедливости: справедливым признается любой доход, полученный в свободной конкуренции на рынке товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

С точки зрения рынка являются справедливыми высокие доходы тех кто преуспели, низкие – тех кто разорился, потерпел неудачу.

Даже в США относительно недавно (с 1937г.) начал действовать закон о социальном обеспечении. Его цель состояла в том, чтобы защитить американский народ от экономической нужды, вызываемой преклонным возрастом и безработицей.

Эта система состоит из 3-х частей:

1. Пенсионное страхование по старости и страхование на случай потери кормильца;
2. Страхование по безработице;
3. Выдача пособий престарелым и другие формы социального обеспечения.

В экономической науке принято считать, что технический прогресс и экономический рост способствует росту благосостояния членов общества, но в реальной действительности все обстоит совсем иначе. Например, в 1900 г. средняя величина дохода на душу населения в год в целом для Африки равнялась 500 американским долларам и была в 9 раз ниже, чем в Англии (самой богатой стране того времени). А в 2000 г. среднеафриканский показатель дохода на душу населения составлял 1290 долл. США и был ниже среднедушевого дохода самой богатой страны США уже почти в 20 раз. (МЭ и МО, №1, 2001, с. 7-8). Но даже в самих США в 1998 г. 12,7% населения находилось за чертой бедности (МЭ и МО, №8, 2000, с. 84).

В Республике Беларусь в 2000 г. 78,8% населения располагало доходами на одного члена семьи ниже минимального потребительского бюджета (БЭЖ, №2, 2000, с.6).

И все-таки, нельзя отрицать, что социальная политика зависит от результатов экономического роста и является в современном обществе целью экономического роста.

Социальная политика осуществляется на разных уровнях экономической деятельности:

- на уровне фирмы;
- на уровне региона;
- на общегосударственном уровне;
- На межгосударственном уровне (ЮНЕСКО, ООН).

Для формирования государственной социальной политики необходимо определить уровень жизни населения. Под уровнем жизни населения понимается *уровень потребления материальных и духовных благ*.

Чтобы измерить уровень жизни за точку отсчета берется "потребительская корзина", включающая набор благ и услуг, обеспечивающий определенный уровень потребления. Существуют "минимальный уровень" потребления и "рациональный уровень" потребления.

"*Минимальный уровень*" – такой потребительский набор, уменьшение которого ставит потребителя за грань обеспечения нормальных условий его существования, т.е. за черту бедности.

"Рациональный уровень потребления" – отражает количество и структуру потребления наиболее благоприятную для человека.

Для выработки социальной политики необходимо также использовать показатель качества жизни населения.

Для определения качества жизни используются такие показатели, как: 1. Условия и безопасность труда; 2. Состояние среды обитания; 3. Наличие у наемных работников свободного времени; 4. Культурный уровень населения; 5. Физическое развитие и здоровье граждан; 6. Личная и имущественная безопасность членов общества.

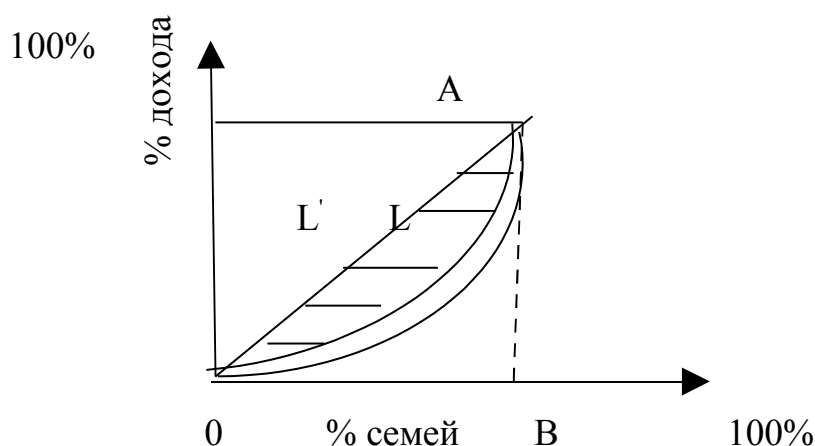
В любом современном государстве существует различие в доходах и богатстве.

Доходы – сумма денежных средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения благ и услуг для личного потребления.

Богатство – это накопленные семьей как финансовые средства, так и недвижимость и предметы длительного пользования.

Для измерения степени неравенства в распределении доходов в обществе используется кривая Лоренца.

Кривая Лоренца



На оси абсцисс расположена доля семей (100%), на оси ординат доля дохода (100%). Теоретическая возможность абсолютного равенства представлена биссектрисой OA. Это значит, что 10% населения должно получать 10% всех доходов, а 20% населения – 20% доходов. Однако в реальной жизни все выглядит иначе, например, 60% населения получают 40% дохода, а 80% населения получают менее 60% дохода.

Кривая Лоренца представлена дугообразной кривой "L". Чем больше изгиб дуги тем больше степень неравенства в обществе. Однако государство может путем прогрессивного налогообложения уменьшить степень неравенства между богатыми и бедными. Это представлено на графике 1. Первоначально кривая Лоренца была представлена кривой "L", а затем в результате государственной социальной политики она будет кривая "L'", т.е. неравенство уменьшится.

Количественную степень неравенства в распределении дохода можно вычислить с помощью коэффициента Джини.

$$KG=L/OBA.$$

где L – площадь заштрихованного участка;

OBA – оставшаяся часть треугольника.

Коэффициент Джини находится в интервале между 0 и 1. В РБ коэффициент Джини составил в 2000 г. 0,270 (Статистический ежегодник, 2001, Мн. Мин. статистики и анализа РБ, 2001, с. 138).

Кроме того для оценки дифференциации доходов широко используется децильный коэффициент.

Децильный коэффициент выражает соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан данной страны и 10% наименее обеспеченных граждан. В РБ децильный коэффициент составил в 2000 г. 5,8 (там же, с.138).

Социальная защита населения в Республике Беларусь предусмотрена в "Основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 года":

1. Создание адресной социальной защиты;
2. Упорядочение льгот, надбавок и доплат, выплачиваемых за счет средств предприятий и организаций путем включения в тарифные ставки и должностные оклады;
3. Обеспечение гарантий граждан в области труда, социальной защиты, образования, охраны здоровья, культуры, обеспеченности жильем.
4. Нормализация демографической ситуации, увеличение продолжительности жизни, снижение смертности.
5. Обеспечение эффективной занятости населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;
6. Создание экономических и правовых условий для повышения трудовой активности, развития предприимчивости и деловой инициативы трудоспособного населения;
7. Повышение жизненного уровня населения;
8. Улучшение состояния и эффективное развитие социальной среды;

Первостепенное внимание должно быть уделено совершенствованию системы *здравоохранения* как одному из важнейших приоритетных направлений социально-экономического развития страны. Главная цель здесь – удовлетворение потребностей населения в доступной лечебно-медицинской и лекарственной помощи.

Образование – одна из важнейших составляющих формирования человеческого капитала. Главными целями его дальнейшего развития являются удовлетворение потребностей граждан в образовании, гармоничное развитие личности и творческих способностей, повышение интеллектуального и культурного потенциала страны на основе создания национальной системы образования Республики Беларусь, отвечающей задачам нового этапа развития общества (БЭЖ, №2, 2000, с.10-12).

ТЕМА 21. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И РОСТА

[21.1. Аксиомы монетаризма.](#)

[21.2. Модель JS-LM.](#)

[21.3. Теория экономического роста.](#)

[21.3.1. Политическая экономия о перспективах развития капитализма.](#)

[21.3.2. Критерии, применяемые в моделях экономического роста.](#)

[21.4. Государственное регулирование экономического роста.](#)

Обновление присуще любому направлению экономической теории: классическому, кейнсианскому, марксистскому и т.д. Новый этап развития экономической мысли соотносится при этом к предыдущему, как к классическому этапу. Например, неокейнсианцы развивают далее основополагающие (классические) идеи Д. Кейнса.

Вместе с тем в процессе углубления и расширения исходных теоретических идей представители различных направлений приходят и к общепринятым, согласованным взглядам по ряду экономических проблем. Так появляется неоклассический синтез, как метод «естественного отбора» лучших достижений по каждому направлению исследований экономической действительности. На передний план этот синтез выдвигает макроэкономическую проблему денег. Она рассматривается с двух принципиально важных позиций: макроэкономическое равновесие и экономический рост.

21.1. Аксиомы монетаризма

Исходный принцип, имеющий аксиоматический характер, состоит в признании очевидного факта, что в современной экономике существует два сектора: реальный и денежный (финансовый). К реальному сектору относятся все рынки товаров и услуг, а также рынки факторов производства. В денежном секторе экономики оказываются при этом рынки капитала, ценных бумаг и непосредственно денег, а также финансы и кредит.

Согласно монетаристскому подходу, в реальном секторе должны действовать исключительно рыночные силы. Они обуславливают уровень цен товаров и услуг, динамику занятости трудоспособного населения, инвестирование действительного капитала и т.д. Участие государства предполагается (допускается) только в денежном секторе. Здесь создаются необходимые денежно-кредитные, финансовые, налоговые условия для работы реального сектора экономики.

Другой важнейший постулат монетаризма заключается в том, что рыночной экономике присуща долгосрочная стабильность. Иначе говоря, путём саморегулирования она приходит к состоянию макроэкономического равновесия.

Краткосрочные изменения темпов инфляции и уровня безработицы рассматриваются как форма (способ) движения экономики к долгосрочному равновесию.

Отсюда вытекают два запрета, налагаемые на монетарную политику. Во-первых, эта политика не может поддерживать учётные ставки процента на фиксированном уровне более, чем на весьма ограниченных отрезках времени. Она может только следить за параметрами учётной ставки и при неблагоприятных тенденциях влиять существенным образом на данный показатель.

Во-вторых, монетарная политика не может поддерживать на фиксированном уровне безработицу более чем на весьма ограниченных отрезках времени. Но она может влиять существенно на показатели безработицы при неблагоприятных тенденциях на рынке труда.

Третья аксиома монетаризма выражена формулой, которая называется правилом М. Фридмана. Согласно этому правилу, государство должно поддерживать среднегодовой темп прироста денежной массы (ΔM) в обращении, руководствуясь примерной формулой

$$\Delta M = \Delta P + \Delta V,$$

где ΔP – среднегодовой темп прироста цен;

ΔV – среднегодовой темп прироста ВВП.

Показатели ΔP и ΔV соответствуют длительному периоду, продолжительность которого определяется лишь примерно. Важным моментом здесь выступает признание (установление параметра) стабильности числа оборотов денег (V) в рыночной экономике, т.е. $V = \text{const}$.

Именно по вопросу о стабильности или нестабильности скорости обращения денег (V) продолжается дискуссия между монетаристами и неокейнсианцами. Последние изыскивают всё новые и новые аргументы в пользу нестабильности V . Из этой нестабильности вытекают по сути специфические неокейнсианские рекомендации для государственного регулирования экономики.

Можно соглашаться или не соглашаться с неокейнсианским подходом к вопросу о стабильности V . Но приняв его, придётся идти путём почти непрерывных регулирующих воздействий на рыночную экономику. Спрашивается: что является долгосрочным ориентиром в развитии такой экономики? Не видя подобного ориентира, как это было однажды – кризис кейнсианства в 70-е годы, можно прийти к сложному экономическому явлению под названием «стагфляция». Между прочим, выход из стагфляции был найден при осуществлении монетаристской политики.

Не случайно поэтому в глубинах неокейнсианского направления экономической мысли была создана модель «крест Хикса», вошедшая в анналы неоклассического синтеза.

21.2. Модель JS-LM

В 1937 г. английский экономист Д. Хикс опубликовал статью «господин Кейнс и «классики»». Здесь была представлена «общая» макроэкономическая модель, по отношению к которой ранее известные классическая модель и мо-

дель Кейнса рассматривались как частные случаи.

В основу «общей» модели Хикса положены два уравнения:

$$M=L(Y,i) \quad (21.1)$$

$$S(Y)=J(i) \quad (21.2)$$

где M – масса денег;

L – функция ликвидности, или функция спроса на деньги;

J – функция инвестиций;

S – функция сбережений;

Y – национальный доход, или чистый национальный продукт, ЧНП;

i – ставка процента.

Первое уравнение определяет геометрическое место точек (Y,i) , которые проецируются на соответствующие оси координат и для которых это уравнение верно при некотором заданном значении массы денег (M). Графически такое геометрическое место точек представлено в виде кривой LM на рис. 21.1.

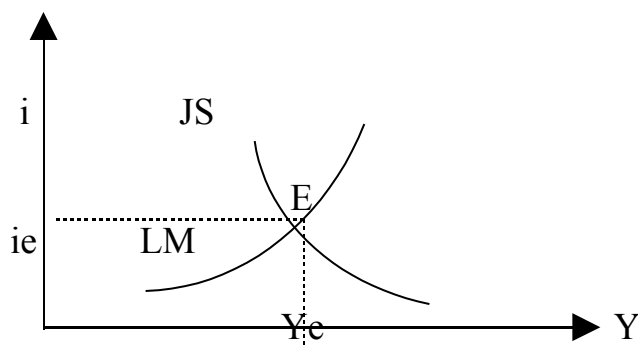


Рис. 21.1. Модель JS-LM.

Восходящий вид кривой LM показывает, что при росте ЧНП автоматически повышается спрос на деньги (со стороны потребителей ЧНП), но одновременно с этим растущая ставка процента понижает спрос на деньги. Следовательно, увеличение массы денег зависит от уровня ставки процента.

Уравнение (2) определяет геометрическое место точек (Y,i) , для которых выполняется равенство объёмов инвестиций и сбережений – кривая JS . Нисходящий вид кривой JS объясняется тем, что уменьшение ставки процента соответствует превращению сбережений в инвестиционные активы. Точно также рост ЧНП способствует активизации перехода сбережений в инвестиции, даже при более высоких ставках процента.

Кривые JS и LM пересекаются в точке равновесия E . Это означает, что при равновесной ставке процента (ie) имеет место равновесие между товарным рынком и денежным рынком.

Товарный рынок ассоциируется с кривой JS , потому что речь идёт о процессе инвестирования капитала, как реального фактора производства ЧНП. При этом увеличивается занятость и растут доходы, часть которых превращается в сбережения и, далее, в инвестиции. Не случайно товарный рынок рассматривается при заданных предельной эффективности капитала (средняя норма прибыли) и величине мультипликатора инвестиций.

Кривая LM представляет денежный рынок, так как находящаяся на нём масса денег определяется их ликвидностью. Последняя определяется, в свою очередь, факторами представленными на осях координат – (Y, i) . Для этого рынка характерно некоторое значение процентной ставки, ниже которого она опуститься не может ни при каком объёме M . Участок кривой LM, представленный ниже такого значения ставки процента, отображает ситуацию ликвидной ловушки. Считается, что в подобной ситуации изменение предложения денег не влияет уже на величину ЧНП, или на реальный национальный доход, т.е. проявляется неэффективность денежно-кредитной политики.

Дальнейшие исследования взаимосвязей между товарным и денежным рынками позволили выявить ряд иных факторов, кроме инвестиций и нормы процента, позволяющих выйти из ситуации ликвидной ловушки. Тем самым была доказана общая эффективность денежно-кредитной политики, как в поддержании макроэкономического равновесия, так и в стимулировании экономического роста.

21.3. Теория экономического роста

Проблема экономического роста рассматривается не иначе, как с позиций долговременного периода. В этом смысле она относится к исконно классическому и, следовательно, неоклассическому ряду экономических проблем.

21.3.1. Политическая экономия о перспективах развития капитализма

Предварительно отметим, что ещё в древнем мире рассматривались проблема роста богатства. Аристотель определил даже специальный раздел экономической науки (хрематистика), посвящённый анализу искусства наживать состояние с помощью торговли и ростовщичества. По сути на этом основании, но значительно позднее меркантилисты ставили проблему долговременного экономического роста – посредством накопления денег в стране при условии положительного сальдо внешней торговли.

Впервые французские физиократы начинают анализ производственных факторов роста богатства страны. Но в качестве таких факторов рассматриваются только производительный труд земледельцев и капитал, применяемый в сельском хозяйстве.

Наконец, общепризнанный первый классик политической экономии А.Смит ставит проблему роста всего национального богатства. Необходимость и возможность данного роста обосновываются с позиций повышения производительности труда, создающего годовой общественный продукт в его материально-вещественной, товарной форме. Труд в сфере услуг рассматривается при этом как непроизводительный. Тем не менее А. Смит у удаётся показать, что главным условием роста национального богатства является накопление капитала, осуществляемое за счёт части прибыли. Фактически речь идёт о чистых инвестициях в сфере материального производства.

Однако, в дальнейшем политическая экономия, начиная с Д. Рикардо, фокусирует внимание на противоречивых моментах смитовской концепции экономического роста. Так, в своей теории земельной ренты Д. Рикардо показывает, что в сельскохозяйственном производстве по мере накопления капитала объектом его приложения становятся всё менее плодородные, худшие земли. Следовательно, в будущем приближается момент, когда инвестирование капитала в сельском хозяйстве (и в добывающих отраслях промышленности) станет невыгодным, т.е. стимулы экономического роста окажутся подорванными. А ведь речь идёт об использовании одного из основных факторов производства – земли.

Д. Рикардо обращает внимание и на то существенно важное обстоятельство, что в течение достаточно продолжительного периода времени проявляется тенденция средней нормы прибыли к понижению. Эта тенденция обнаруживается прежде всего в обрабатывающих отраслях промышленности. Даже не раскрывая механизма действий данной тенденции, но констатируя её, Д. Рикардо приходит к общему пессимистическому взгляду на перспективы экономического роста и будущее капитализма.

Указанные Д. Рикардо экономические тенденции носят объективный характер. Поэтому последующие исследователи затратят немалое время на то, чтобы доказательно ответить на вопрос: каковы способы, позволяющие преодолеть обе неблагоприятные тенденции? В общем виде ответ сводится к следующему:

1. Проблема убывающего плодородия почвы решается путём применения достижений научно-технического прогресса,
2. Тенденция средней нормы прибыли к понижению утрачивает свою остроту при расширении сферы предпринимательской деятельности – за счёт сферы услуг,
3. Эффективное применение технико-технологических новаций обеспечивается при участии четвёртого фактора производства – предпринимательская способность. Особенностью этой последней является стремление (тенденция, обусловленная конкурентной борьбой) к снижению издержек производства.

Политическая экономия смогла найти, таким образом, принципиальное решение проблемы экономического роста, как процесса, необходимого и возможного в условиях современного общества. Но поскольку данный процесс осуществляется в долговременном периоде, его параметры определяются лишь путём прогнозирования, планирования, или моделирования основных экономических пропорций в будущем периоде.

21.3.2. Критерии, применяемые в моделях экономического роста

Начало современной теории экономического роста положила модель, которую независимо друг от друга разработали англичанин Р. Харрод и американец Е. Домар. Но результаты своих исследований первым опубликовал Р. Хар-

род. Его модель состоит из трёх частей.

В первой части выводится фундаментальное уравнение Харрода:

$$G=s/a,$$

где G – темп прироста выпуска продукции или дохода (имеется в виду национальный доход);

S – доля сбережений в доходе;

a – количество капитала, необходимое для увеличения выпуска на единицу, т.е. прирост капиталоемкости единицы продукции.

Иначе говоря, данное уравнение представляет собой вывод: темп экономического роста прямо пропорционален доле сбережений (по отношению к национальному доходу) и обратно пропорционален капиталоемкости прироста выпуска продукта.

Во второй части рассматривается ситуация, когда ожидания предпринимателей выполняются и они не находят причин или стимулов для того, чтобы расширять или сокращать свои производственные мощности. В этой ситуации коэффициент капиталоемкости становится фиксированной величиной, что обозначается a_r . Следовательно, имеет место равновесный темп экономического роста, который Р. Харрод называет гарантированным ростом (G_w). Фундаментальное уравнение принимает вид:

$$G_w=s/a_r.$$

Если фактический рост оказывается меньше гарантированного, т.е. ожидания производителей не оправдывается, то обнаруживается избыток производственных мощностей.

Третья часть модели Харрода посвящена анализу ситуации, когда при полной загрузке производственных мощностей имеет место и полная занятость труда. В этой ситуации темп экономического роста называется естественным и обозначается G_n . Величина такого темпа определяется как сумма темпов роста предложения труда (n) и роста производительности труда (g), т.е. по формуле

$$G_n=n+g.$$

Казалось бы, с учётом вышеотмеченных равновесных ожиданий предпринимателей должно соблюдаться равенство: $G_w = G_n$. Однако, в действительности постоянно возникают расхождения между фактическим ростом и «гарантированной» или «естественной» разновидностями роста.

Не случайно позднее американский экономист Р. Солоу приходит к выводу, что основным недостатком модели Харрода-Домара является фиксированная величина капиталоемкости (a , a_r). Она соответствует соотношению между факторами производства – капиталом и трудом (K/L). На практике один из этих факторов часто остаётся «недогруженным».

Р. Солоу рассматривает капиталовооружённость труда, или пропорции между капиталом и трудом (K/L) как переменные величины. Он выводит своё фундаментальное уравнение, которое словами выражается так: прирост капиталовооружённости одного работника – это то, что осталось от удельных инве-

стиций (сбережений), после того как удалось обеспечить капитальными благами всех дополнительных работников.

Другими словами, темп экономического роста соответствует повышению производительности всего общественного труда, представленного как прирост капиталовооружённости одного работника. Первым условием такого роста является обеспечение ранее достигнутого уровня производительности труда для всех дополнительных работников. Увеличение же численности работников соответствует приросту населения. Вторым условием здесь выступает повышение нормы сбережений, а значит, и нормы инвестиций. Взаимосвязь между этими нормами осуществляется посредством ставки процента.

Оба названных условия экономического роста, отражённые в уравнении Р. Солоу, можно представить в их оптимальном сочетании. Впервые это сделал американский экономист Э. Фелпс. Он ввёл термин «золотое правило накопления капитала». Смысл данного правила заключается в следующем : ставка процента (r) должна быть равна темпу роста населения и, следовательно, темпу сбалансированного , равновесного роста экономики (n), т.е. $r = n$.

В быстро растущей экономике ставки процента должны быть более высокими, и наоборот.

Как отмечают историки экономических учений, после Р. Солоу вплоть до конца 1970-х годов развитие теории экономического роста шло в основном по пути усложнения математической техники. Новые содержательные идеи появляются только в 1980-е годы. Речь идёт о факторах научно-технического прогресса, которые для экономики становятся источниками возрастающей отдачи. Было установлено, например, что возрастающую и общественно значимую отдачу дают расходы на НИОКР, а также инвестиции в человеческий капитал. Вместе с тем очевидным становится и то важное обстоятельство, что на практике применение таких факторов экономического роста обеспечивается лишь с участием государства.

21.4. Государственное регулирование экономического роста

Регулирование экономического роста входит неотъемлемой составляющей частью в общую систему государственного регулирования рыночной экономики. В этой системе основной составляющей является, конечно, регулирование в целях установления и поддержания макроэкономического равновесия. Потому что обе составляющие соотносятся к одному и тому же действительному основанию – общественное воспроизводство, простое и расширенное.

Специфика регулирования экономического роста связана с процессами расширения масштабов общественного воспроизводства. Главной проблемой здесь является , как известно, инвестирование капитала. Однако, внутри этой проблемы выделяются два ключевых вопроса : 1. Какие отрасли экономики должны иметь приоритетную поддержку в отношении инвестирования капитала, 2. Каковы меры необходимой и достаточной государственной поддержки приоритетного инвестирования капитала в таких отраслях?

По первому вопросу традиционный ответ сводится к приоритету отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс (НТП). Речь идёт о станкостроении, электротехнической промышленности, радиоэлектронике, производстве ЭВМ. Но вслед за подобным ответом возникает более сложный вопрос о наличии, развитии полномасштабного комплекса всех остальных отраслей, в которых должны применяться достижения отраслей, обеспечивающих НТП.

Ясного ответа на поставленный усложнённый вопрос не существует. Большинство стран мира идёт по пути международной специализации производства. Поэтому неоклассический подход к выбору приоритетных отраслей для обеспечения экономического роста характеризуется иным содержанием: достижения НТП всегда применяются в тех отраслях, которые имеют высокую конкурентную способность на рынках товаров или услуг. При данном подходе предполагается выбор таких приоритетных отраслей, которые обеспечивают экономический рост на основе имеющихся абсолютных и сравнительных преимуществ экономики конкретно взятой страны.

Что касается государственной поддержки инвестирования капитала в отраслях, обеспечивающих экономический рост, то неоклассические меры этой поддержки рассматриваются с позиций всеобщего применения денег в рыночной экономике.

1. Посредством денег выражается всеобщая связь экономических явлений и процессов, т.е. стоимость. В то же время сами деньги находятся в руках государства, т.е. оно несёт ответственность за обесценение денег. Поэтому превращение инфляции в «ожидаемую» является основной задачей долгосрочной экономической политики. При выполнении данной задачи государство должно заранее публично сообщать о запланированном темпе «ожидаемой» инфляции. Устойчивость «эффекта объявления» (о темпе ожидаемой инфляции) служит необходимой предпосылкой начала инвестиционных процессов в рыночной экономике.

2. Дискуссии, происходящие между кейнсианцами и монетаристами, показывают, что стимулирование спроса ведёт не только к увеличению потребительских расходов, но и к уменьшению сбережений. Между тем устойчивость процесса превращения сбережений в инвестиции – вторая необходимая предпосылка долгосрочного экономического роста. Для поддержания устойчивости данного экономического процесса достаточно мер «мягкого» регулирования, осуществляемого посредством денежно-кредитной политики государства. При этом налоговые ставки на производство и личные доходы могут быть существенно снижены.

3. В зависимости от прогнозируемых долгосрочных тенденций рыночной конъюнктуры изменяются отраслевые направления инвестиционных процессов. Следовательно, происходит реструктуризация рыночной экономики. Государство выступает здесь в роли «направителя» процессов инвестирования капитала, в том числе с применением иностранных инвестиций. При осуществлении

структурной политики целесообразно стимулировать спрос на продукцию приоритетных отраслей, в том числе за счёт государственных расходов.

Именно в связи со структурной политикой возникает принципиальный вопрос: допустимы ли любые, произвольные расходы государства, т.е. расходы государственного бюджета? Неоклассический подход требует отрицательного ответа, который мотивируется с точки зрения необходимости сбалансированного, равновесного экономического роста в долгосрочной перспективе. Другими словами, государственные сверхрасходы допускаются лишь в краткосрочном периоде, как начало действий инвестиционного мультипликатора в отношении приоритетных отраслей, обеспечивающих экономический рост.

В заключении отметим, что на современном этапе государство является фактическим субъектом экономических отношений. Если порой этого субъекта не замечают внутри общества, то с очевидностью он демонстрирует себя в сфере международных экономических отношений, в том числе на мировых рынках – товары и услуги, вывоз капитала, валюта и т.д. Следовательно, в отношении роста национальной экономики государство должно выступать с позиций рационального потребителя и экономного, т.е. снижающего издержки, производителя.

ТЕМА 22. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

22.1. Международное разделение факторов производства.

22.1.1. Природно-ресурсный потенциал мира.

22.1.2. Международное разделение труда и внешний фактор экономического развития.

22.2. Международная торговля товарами и услугами.

22.2.1. Международная торговля и макроэкономическое равновесие.

22.2.2. Мультипликатор внешней торговли.

22.3. Теории международной торговли.

22.3.1. Меркантилизм и теория абсолютных преимуществ.

22.3.2. Сравнительные преимущества во внешней торговле.

22.3.3. Торговая политика и ее виды.

22.4. Международная передача технологий.

22.4.1. Технология и формы ее международной передачи.

22.4.2. Модель технологического процесса Д. Хикса.

22.5. Международная мобильность капитала.

22.5.1. Формы и причины вывоза капитала.

22.6. Свободные экономические зоны.

22.6.1. Понятие СЭЗ и цели создания.

22.6.2. Виды СЭЗ. СЭЗ в Беларуси.

22.7. Международная миграция рабочей силы.

Микро- и макро уровнями экономических отношений, анализ которых проводился в предыдущих темах, не исчерпывается современная система эко-

номических отношений. Между национальными экономиками формируются международные экономические отношения в виде международной торговли товарами и услугами, ввоза и вывоза капиталов, миграции рабочей силы, научно-технического обмена, международных валютно-финансовых отношений.

Международные экономические связи развивались вместе с развитием рынка. В результате к национальным институтам рынка добавились международные:

- ❖ национальные экономики;
- ❖ транснациональные корпорации;
- ❖ интеграционные объединения;
- ❖ международные экономические организации.

Анализу вышеуказанных отношений и институтов посвящены темы 22, 23, 24.

22.1. Международное разделение факторов производства

22.1.1. Природно-ресурсный потенциал мира

Энергетические, земельные, водные, лесные, биологические (растительный и животный мир), минеральные (полезные ископаемые), климатические и рекреационные (восстановленные) ресурсы образуют мировой ресурсный потенциал. Геологические запасы полезных ископаемых имеют различную степень изученности. Различают разведанные, достоверные и прогнозные запасы.

- ❖ Разведанные – доказаны геологоразведочными работами, извлекаются.
- ❖ Достоверные – могут быть извлечены при современном уровне техники.
- ❖ Прогнозные – наличие которых предполагается.

Например, запасы минерального топлива 12,5 трлн. т. При современном уровне добычи хватит на 1000 лет. В структуре топливных ресурсов 60 % - уголь, 27 нефть и газ. Крупнейшие месторождения угля находятся в США, Китае, России, ЮАР.

Разведанные запасы нефти 300 млрд. т., прогнозные 840 млрд. т. Добывается нефть в Саудовской Аравии, Ираке, ОАЭ, Кувейте, Иране, Венесуэле, России, Китае, США. Современный уровень добычи – 3 млрд. т. в год.

Крупнейшие запасы газа находятся в России, ведется также добыча в Иране, Алжире, Ливии, в Европе и др.

Из земельных ресурсов наибольшие размеры пашни приходятся на США, Индию, Россию, Китай, Канаду, Казахстан, Украину.

Наиболее проблемным ресурсом является водный. Пресные воды составляют только 2,5 % от общего объема гидросферы, а с учетом полярных льдов, в распоряжении человечества остается 0,3 % общего количества воды на земле.

22.1.2. Международное разделение труда и внешний фактор экономического развития

Очевидная неравномерность распределения ресурсов лежит в основе общественного разделения труда (ОРТ), т.е. обособления отдельных видов трудовой деятельности. Международное разделение труда – это высшая форма ОРТ, специализация стран на производстве отдельных видов продукции сверх национального спроса. Международное разделение труда предполагает его кооперацию, т.е. наличие устойчивых производственных связей между странами.

Методы международной кооперации:

- осуществление совместных программ (например, строительство Олимпийских объектов);
- договорная специализация (устойчивые производственные связи предотвращают дублирование, смягчают конкуренцию);
- создание производственных совместных предприятий (для решения проблем инвестирования и рынков сбыта).

В условиях высшей формы общественного разделения труда к национальным факторам производства (труд, земля, капитал, технологии, предпринимательские способности) добавляется «внешний фактор».

Во второй половине XX в. возникло новое явление – страны с открытой экономикой, развитие которых, во-первых, совпадает с общемировыми тенденциями, а, во-вторых, в значительной степени определяется внешней торговлей.

22.2. Международная торговля товарами и услугами

22.2.1. Международная торговля и макроэкономическое равновесие

Два встречных потока товаров (экспорт и импорт) образуют международную торговлю. Экспорт – продажа товара и его вывоз за границу, определяется величиной избыточного предложения. Импорт – покупка товара и его ввоз из-за границы, определяется величиной избыточного спроса. Сумма экспорта и импорта образует внешнеторговый оборот. Разность экспорта и импорта – торговое сальдо.

На макроуровне экспорт и импорт являются составными элементами баланса доходов и расходов страны.

$\text{ВНП} + \text{импорт} = \text{потребление} + \text{инвестиции} + \text{экспорт}.$

В левой части равенства расположены элементы, которые в сумме составляют совокупное предложение товаров и услуг в стране, в правой – совокупный спрос. Оставив в левой части ВНП, в правой получим совокупные расходы во внешней торговле (N_x) (разность между экспортом (x) и импортом (m)), приплюсованные к потреблению (C), инвестициям (I) и государственными расходами (G).

$$\text{ВНП} = C + I + G + X - M; \quad (22.1)$$

$$\text{ВНП} = C + I + G + N(x). \quad (22.2)$$

Величина $N(x)$ может быть положительной или отрицательной, а, соответственно, стимулировать или сдерживать экономический рост. Графическое изображение влияния чистого экспорта на равновесный уровень национального продукта получило название «кейнсианский крест».

На графике изображена зависимость между равновесным уровнем национального производства и совокупными расходами общества.

Q_0 – равновесный объем для закрытой экономики,

Q_2 – равновесный объем при положительном чистом экспорте,

Q_1 – при отрицательном чистом экспорте.

Отношение экспорта к ВВП получило название экспортной квоты (в процентах), а отношение суммы экспорта и импорта к ВВП – экспортно-импортная квота. Для стран с открытой экономикой экспортно-импортная квота $\geq 25\%$ – это количественный критерий открытости экономики.

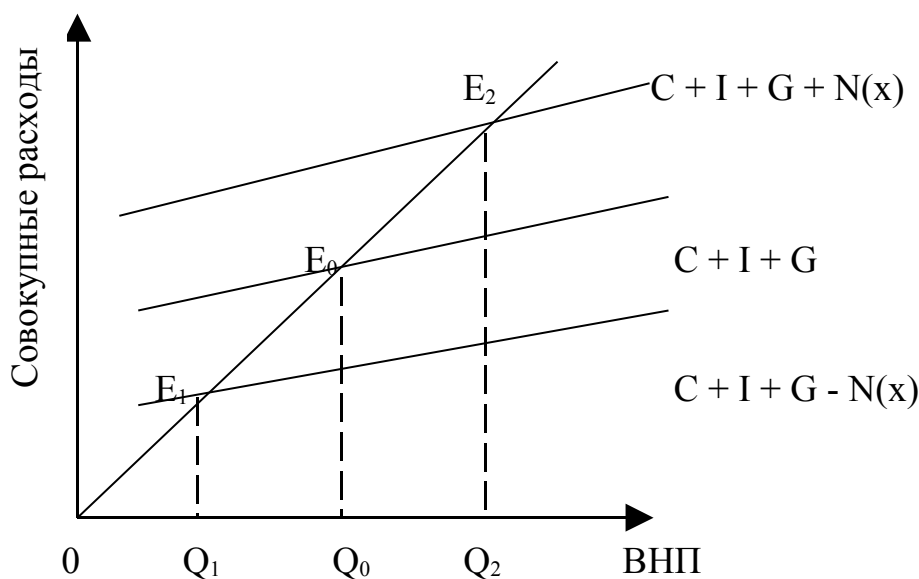


Рис. 22.1.

22.2.2. Мультипликатор внешней торговли

Эффекты от экспорта и импорта для национальной экономики неоднозначны. Для их оценки вводится понятие предельная склонность к импорту, которое выражает функциональную зависимость между импортом и доходом.

$$K_m = \frac{\Delta m}{\Delta \text{ВВП}}, \quad (22.3)$$

где K_m – предельная склонность к импорту;

Δm – изменения импорта;

$\Delta \text{ВВП}$ – изменение национального дохода, вызвавшее изменение импорта.

С учетом Δm предельная склонность к потреблению примет вид

$$K_C = 1 - K_S - K_m, \quad (22.4)$$

где K_C – предельная склонность к потреблению,

K_S – предельная склонность к сбережению. С учетом предельных зависимостей (K_C , K_S , K_m) изменение дохода ($\Delta \text{ВНП}$) приравнивается к изменению государственных расходов плюс дополнительный спрос на национальный продукт, вызванный самим приращением дохода.

$$\Delta \text{ВНП} = \Delta G + (1 - K_S - K_m) \Delta \text{ВНП}; \quad (22.5)$$

$$\Delta \text{ВНП} (1 - 1 + K_S + K_m) = \Delta G. \quad (22.6)$$

Отсюда мультипликатор внешней торговли ($m_{k_S + k_m}$) примет вид:

$$m_{k_S + k_m} = \frac{\Delta \text{ВНП}}{\Delta G} = \frac{1}{K_S + K_m}. \quad (22.7)$$

А мультипликатор экспорта без импорта (m_{k_S}) будет иметь вид:

$$m_{k_S} = \frac{1}{K_S}. \quad (22.8)$$

Поскольку $\frac{1}{K_S} > \frac{1}{K_S + K_m}$, экспорт в большей степени мультиплицирует ВНП, чем импорт:

$$\Delta \text{ВНП} = m_{k_S} \Delta x, \quad (22.9)$$

$$\Delta \text{ВНП} = m_{k_S + k_m} \Delta y, \quad (22.10)$$

где Δx , Δy – соответственно величина экспортного заказа и объем импорта.

22.3. Теории международной торговли

22.3.1. Меркантилизм и теория абсолютных преимуществ

Первая попытка теоретического осмысления международной торговли была предпринята в рамках меркантилистской школы.

Богатство отождествлялось с избытком товаров, который на внешнем рынке превращался в деньги (в золото и серебро). Для накопления в стране золота и серебра правительство должно, по мнению меркантилистов, стимулировать экспорт и ограничивать импорт.

Развитие международной торговли показало несостоятельность сдерживания импорта. На смену меркантилизму пришла концепция «абсолютных преимуществ» А. Смита.

Предполагалось, что каждая страна производит один или несколько товаров с меньшими издержками, чем за рубежом. В производстве и обмене такими товарами страна будет располагать абсолютным преимуществом. Для иллю-

страции возьмем, например, США и весь остальной мир, предположив, что в США товар с абсолютным преимуществом (на единицу затрат выработка выше) – пшеница, а в остальном мире – сукно.

В США на единицу затрат получают 50 бушелей пшеницы или 25 ярдов сукна, в остальном мире: 40 бушелей пшеницы или 100 ярдов сукна (рис. (22.12), (22.13)).

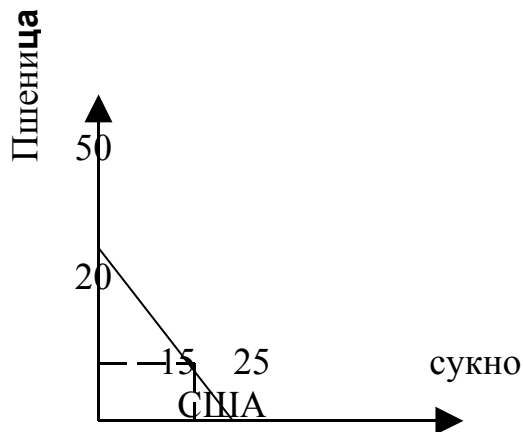


Рис. 22.2

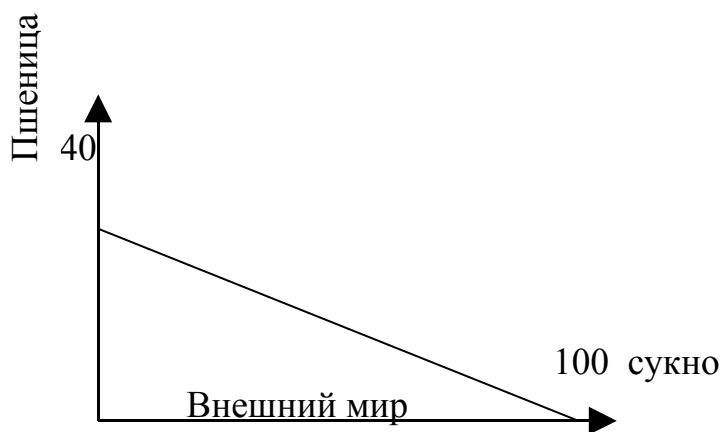


Рис. 22.3

S_0 – реально существующая структура спроса.

В этом случае из штатов повезут пшеницу, а из внешнего мира – сукно. Экспортировать США будут именно пшеницу, поскольку в США 1 бушель пшеницы = 0,5 ярда сукна ($25/50$), в остальном мире 1 б. пшеницы = 2,5 ярда сукна ($100/40$). Если США откажутся от производства сукна, а будут производить только зерна (50), то они значительно расширят границу производственных возможностей (рис.22.4).

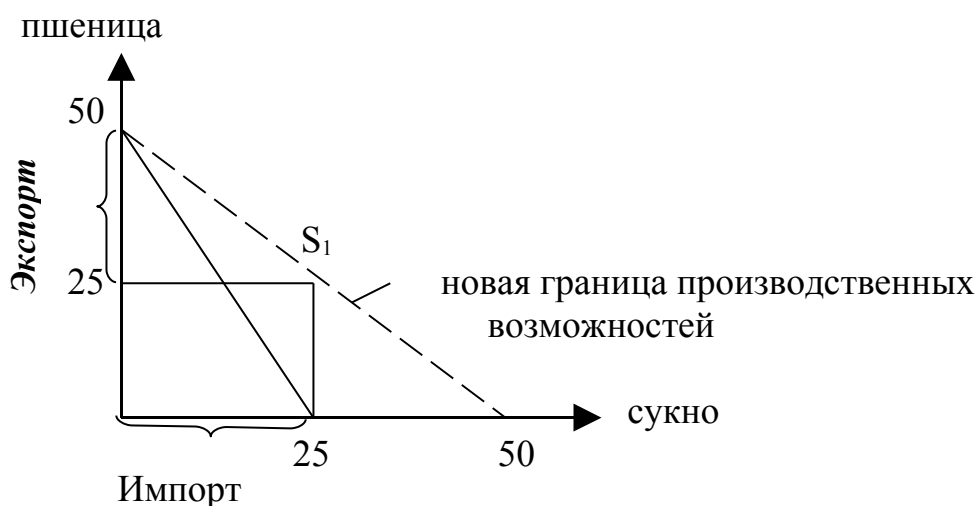


Рис. 22.4.

Если США будут продавать пшеницу за 1 бушель – 1 ярд сукна (дешевле, чем в остальном мире), то внешний мир получит зерно на 1,5 ярда дешевле сво-

его, а США – на 0,5 ярда сукна получают больше за зерно, чем при внутреннем производстве.

Недостатком принципа абсолютных преимуществ является его неприменимость ко всем странам.

Этот недостаток преодолевается теорией сравнительных преимуществ Д.Рикардо.

22.3.2. Сравнительные преимущества во внешней торговле

Д. Рикардо сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли, включающий модель А. Смита как частный случай.

При этом он исходил из следующих предпосылок:

- трудовая теория стоимости;
- свободная торговля;
- постоянные издержки производства;
- отсутствие технического прогресса;
- отсутствие транспортных расходов.

По-Рикардо, основанием для международной торговли может быть разница в относительных издержках между странами, независимо от абсолютной величины этих издержек.

Принцип сравнительных преимуществ рассмотрим на примере торговли между Англией и Португалией. Исходные данные представлены в таблице 22.1.

Таблица 22.1

Страна Продукт	Англия	Португалия
1 бочонок вина	3 рабочих дня	1 рабочий день
1 рулон сукна	4 рабочих дня	2 рабочих дня

У Англии нет абсолютных преимуществ ни по сукну, ни по вину.

Сравнительные издержки по сукну:

$$\text{Англия } 4/3 = 1(1/3)$$

$$\text{Португалия } 2/1 = 2$$

Сравнительные издержки по вину:

$$\text{Англия } 3/4$$

$$\text{Португалия } 1/2$$

Сравнительные издержки по сукну ниже в Англии, а по вину в Португалии, т.е. эффективность производства сукна в национальной экономике выше в Англии, а вина в Португалии.

Формализуем эти положения.

A_1 , A_2 – абсолютные величины издержек на производство 1-го и 2-го товаров в рамках национальной экономики.

A_1', A_2' – соответственно абсолютные величины издержек за рубежом.

$\frac{A_1}{A_2}$ – относительные издержки на производство 1-го товара внутри страны.

$\frac{A_1'}{A_2'}$ – относительные издержки на производство 1-го товара за рубежом.

$$\boxed{\frac{A_1}{A_2} < \frac{A_1'}{A_2'}} \text{ условие для экспорта 1-го товара за рубеж. (22.16).}$$

22.3.3. Торговая политика и ее виды

Различают 2-е крайние (фритредерство, автаркия) и одну промежуточную (протекционизм) формы торговой политики. Торговая политика – принятые в стране правила осуществления и регулирования внешней торговли и платежей.

Протекционизм – политика, направленная на сдерживание импорта и поощрение экспорта. Реализуется через высокие таможенные тарифы, а также через нетарифные ограничения импорта. Протекционизм сдерживает развитие внешней торговли.

Теоретически этот вид торговой политики впервые был обоснован меркантилистами.

Фритредерство – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю. Базируется на таких элементах рыночного механизма как конкуренция, колебания спроса и предложения относительно цены равновесия, а также на принципах абсолютных и относительных преимуществ. Основоположники фритредерства А. Смит и Д. Рикардо.

Автаркия – политика самодостаточности закрытой экономики. Характерна для стран, у которых экспортно-импортная квота $< 25\%$ (Япония).

Существуют тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли.

Тарифное регулирование реализуется через инструменты: а) таможенные тарифы, б) квотную ренту, в) тарифную эскалацию.

Нетарифное регулирование проводится в виде: а) квотирования, б) лицензирования, в) добровольных ограничений экспорта, г) административных барьеров, д) субсидирования экспорта.

Таможенные тарифы – система ставок, по которым взимается плата за провоз товаров через границу.

Таможенные тарифы и таможенные пошлины используются как синонимы.

Функции таможенных пошлин:

1. Фискальная – обеспечение поступления доходной части государственного бюджета;
2. Протекционистская – пошлины улучшают конкурентоспособность отечественных производителей;
3. Балансировочная – реализуется пошлинами, которые ограничивают экспорт.

Виды таможенных пошлин.

1. По способу взимания:

- Адвалорные;
- Специфические;
- Смешанные.

Адвалорные – начисляются в процентах от стоимости товара. Например, в США действует 25 % -й тариф от стоимости импортируемых грузовых автомобилей.

Специфические – в виде определенной денежной суммы с объема, веса, единицы импортного товара. Например, 17\$ за баррель нефти.

Смешанные – совмещают выше названные виды. Например, 20 % от стоимости, но не более 150 \$ с тонны товара.

2. По направлению движения товара:

- импортные
- экспортные
- транзитные

3. По величине ставки:

- максимальные (ограничительные от 25 % до 40 %, запретительные > 40 %);
- преференциальные (льготные) устанавливаются между двумя или более странами меньше, чем в торговле с другими странами. Преференциальные пошлины устанавливаются в рамках зоны свободной торговли, таможенного союза.

22.4. Международная передача технологий

22.4.1. Технология и формы ее международной передачи

На рубеже XX и XXI веков стало очевидным, что богатство страны, а также устойчивый экономический рост определяется инновационной сферой. Последняя включает в себя науку, наукоемкие отрасли и компании, мировые рынки технологий.

Технология – это совокупность научных методов достижения практических целей.

Выделяются два подхода по поводу места технологии в производстве:

- 1) технология рассматривается как способ увеличения производительности других факторов (труда, капитала);

- 2) как самостоятельный фактор производства, технология, с одной стороны, влияет на условия торговли, с другой, сама является предметом международной торговли.

Международная торговля технологиями осуществляется в двух видах:

- 1) в «чистом» виде (торговле патентами, лицензиями);
- 2) торговля наукоемкими товарами.

В качестве форм защиты технологий в мировой практике используют патенты, лицензии, копирайт, товарный знак.

Патент – свидетельство о монопольном праве на использование изобретения. Как правило выдается на 15-20 лет, его действие ограничивается территорией, на которой он выдан. Предполагается периодическая уплата патентных пошлин (как плата за монополию). Это стимулирует коммерческое использование изобретений.

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологий, на ее использование за определенную плату в течении определенного времени.

Копирайт – право на воспроизведение информации (в печатной, аудио-, видеоформах).

Товарный знак (марка) – символ производителя, который не может быть использован без его разрешения другими производителями.

Формы передачи технологий:

- 1) патентное соглашение (владелец патента уступает свои права покупателю);
- 2) лицензионное соглашение;
- 3) «ноу-хау» (предметом купли продажи выступают незапатентованные технологические, экономические, административные сведения;
- 4) инжиниринг – предоставление сведений, необходимых для приобретения, монтажа и использование новой техники. Основывает комплекс мероприятий от технико-экономического обоснования, консультаций до гарантийного и послегарантийного обслуживания;
- 5) соглашения о промышленном, научно-техническом, инвестиционном сотрудничестве;
- 6) к некоммерческим формам международной передачи технологий относятся выставки, научные конференции, научные публикации и др.

22.4.2. Модель технологического процесса Д. Хикса

Непрерывный процесс обновления технологий под воздействие науки образует научно-технический прогресс (ТП).

Представитель английской экономико-математической школы Джон Хикс предложил модель технического процесса и рассмотрел влияние последнего на международную торговлю.

Основные положения модели:

1. Рассматриваются два фактора (труда (L), капитал (K));
2. Их относительная цена остается неизменной;

3. Три вида технического прогресса (нейтральный, трудосберегающий, капиталосберегающий).

Нейтральный ТП (рис.22.11) основан на технологии, обеспечивающей одновременное равное повышение производительности обоих факторов. При данном типе ТП затраты факторов на производство товара сокращаются с уровня A_1 , до уровня A_2 .

$$\frac{K_1}{L_1} = \frac{K_2}{L_2} = \frac{4}{4} = \frac{2}{2} = \text{const.} \quad (22.11)$$

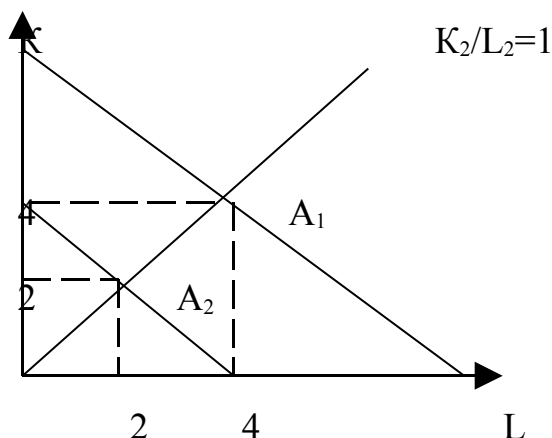


Рис. 22.12.

Трудосберегающий ТП (рис.22.12) – имеет место если рост производительности капитала опережает рост производительности труда. Количество капитала на единицу товара относительно труда растет $\frac{K_2}{L_2} = \frac{3}{1}$, а труда сокращается $\frac{L_2}{K_2} = \frac{1}{3}$.

Общее количество капитала и труда сокращается, но при возросшей относительной роли К. Трудосберегающий технический прогресс делает отрасль более капилонасыщенной. Применим для стран с неблагоприятной возрастной структурой населения.

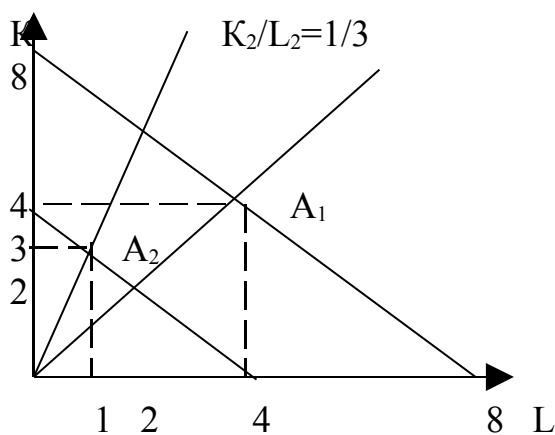


Рис. 22.13.

Капиталосберегающий ТП (рис. 22.14) – осуществляется когда рост производительности труда превышает рост производительности капитала. Основан на замещении капитала трудом. В результате количество труда на единицу товара в ситуации A_2 относительно растет $\frac{L_2}{K_2} = \frac{3}{1}$, а капитала падает $\frac{K_2}{L_2} = \frac{1}{3}$. Общее количество труда и капитала сокращается, но при возросшей относительной роли труда.

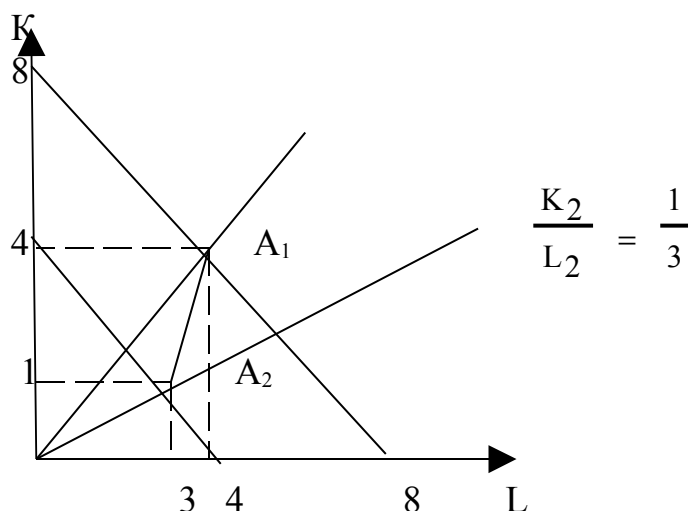


Рис.22.14.

Рост производства под влиянием технического прогресса может оказать на международную торговлю нейтральное, положительное и отрицательное воздействие.

Нейтральное воздействие на международную торговлю имеет место, когда торговля увеличивается теми же темпами, что и производство. Положительное влияние имеет место, если международный товарооборот растет быстрее производства. Причина данной динамики в том, что производство товаров на экспорт растет быстрее производства товаров, замещающих импорт.

Отрицательное влияние ТП на международную торговлю наблюдается в случае отставания динамики торговли от динамики производства.

22.5. Международная мобильность капитала

22.5.1. Формы и причины вывоза капитала

В предыдущих темах капитал рассматривался как фактор производства, а его движение ограничивалось рамками национальной экономики.

Движение капитала на международном уровне определяется как вывоз капитала – экспорт капитала в денежной или товарной форме с целью извлечения прибыли, а также получения политических выгод.

По источникам капитала различают частный и официальный капиталы, каждый из которых вывозится преимущественно в своих специфических формах (см. схему 22.15).

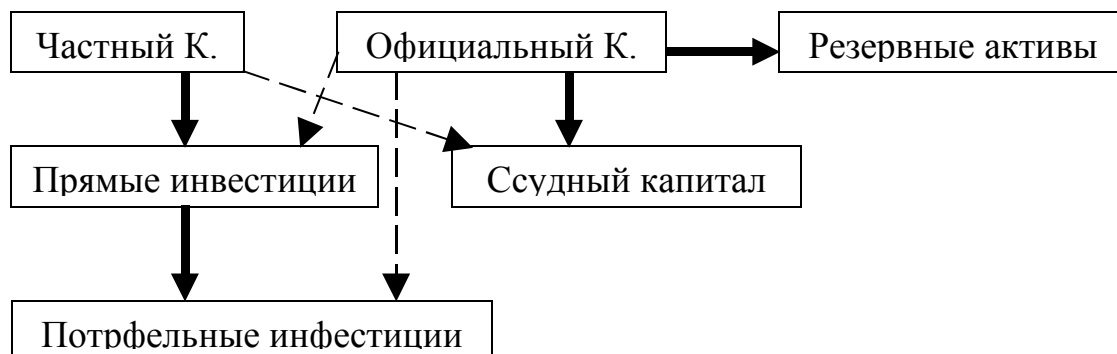


Схема 22.15.

Двойные линии означают преимущественную форму вывоза для данного вида капитала.

Пунктирной линией отмечены нетипичные формы вывоза для данного вида капитала. В качестве иностранных инвесторов могут выступать иностранные государства, международные организации, юридические лица и граждане.

Прямые инвестиции – это приобретение длительного (имущественного) интереса иностранным инвестором. В 80-е годы прямые инвестиции преобладали над портфельными. В настоящее время доля портфельных инвестиций больше. Портфельные инвестиции – вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающее инвестору право реального контроля над объектом инвестирования.

Методы прямого инвестирования:

1. Покупка полностью или частично активов действующих предприятий за рубежом;
2. Реинвестирование – доля инвестора в доходах предприятия, непереведенная напрямую инвестору и нераспределенная в качестве дивидендов;
3. Внутрикорпорационные переводы зарубежным филиалам и дочерним компаниям;
4. Строительство новых предприятий при наличии государственных льгот и стимулов (дешевые земельные участки, наличие развитой инфраструктуры, налоговые льготы, субсидии на создание новых рабочих мест).

На практике прямые и портфельные инвестиции разграничить сложно, если инвестирование происходит через покупку ценных бумаг. В этом случае 10 %-й объем инвестирования принимается в качестве границы между портфельными и прямыми инвестициями.

На международном рынке не реальный сектор производства формирует финансовую сферу, а наоборот, финансовые рынки зачастую определяют состояние реальной экономики. Этим можно объяснить преобладание портфельных инвестиций начиная с 90-х годов.

Избыточные финансовые ресурсы преодолевают национальные границы преследуя цели:

1. Максимизации прибыли;
2. Диверсификации рисков;
3. Защита денег от инфляции;
4. Получение сискулятивного дохода.

Мотивы вывоза капитала:

1. Дешевые факторы производства;
2. Наличие нужных субпоставщиков;
3. Освоение новых рынков сбыта;
4. Благоприятная налоговая среда;
5. Наличие юридических гарантий и политическая стабильность;
6. Емкость рынка страны импортера капитала.

Более 90 % от всего объема инвестиции приходится на развитие страны, на них США > 40 %, Западная Европа > 40%, Япония > 12 %.

22.6. Свободные экономические зоны

22.6.1. Понятие СЭЗ и цели создания

Как общемировую тенденцию создание СЭЗ относят ко второй половине XX в. В настоящее время в мире несколько сотен таких образований.

Согласно Киотской конвенции 1973 г. СЭЗ – это внешнеторговый регион, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории. В учебной литературе СЭЗ определяется, как часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Глава администрации СЭЗ «Брест» Николай Кривецкий определил СЭЗ, как плацдарм для испытания новых экономических отношений.

Функционирование СЭЗ означает либерализацию и активизацию внешнеэкономической деятельности. С другой стороны, образование СЭЗ означает, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу, использует частичную, локальную открытость в виде специальных зон.

Цели создания СЭЗ:

1. Активизация внешнеэкономических связей;
2. Развитие мелкого и среднего бизнеса;
3. Выравнивание межрегиональных различий;
4. Расширение производства;
5. Повышение конкурентоспособности продукции.

Мировой опыт показывает, что подобные зоны успешно действуют на территориях, связанных с международными рынками, обладающих развитой рыночной инфраструктурой и промышленным потенциалом. Создание СЭЗ связывают с решением таких конкретных задач, как увеличение поступления валютных средств, рост занятости, внедрение новых методов хозяйствования.

Эффективность функционирования СЭЗ (рентабельность) оценивают через отношение вывозимого капитала из зоны к вводимому.

22.6.2. Виды СЭЗ. СЭЗ в Беларуси

Различают зоны первого, второго и третьего поколений.

К первой группе относятся беспошлинные таможенные территории, на которых складироваться, упаковываются и незначительно обрабатываются транзитные товары, а также зоны свободной торговли (магазины «дьюти фри» в американских аэропортах).

Промышленно-производные зоны относятся ко второму поколению. Они возникли в результате проникновения в зоны свободной торговли промышленного капитала, привлеченного налоговыми льготами.

К зонам третьего поколения относятся технико-внедренческие зоны, которые создаются вокруг крупных научных центров. В США эти зоны называют технопарками («кремниевая долина»), в Японии – технополисами.

Выделяются также сервисные зоны с льготами для финансовой деятельности, комплексные (производство, финансы, коммуникации, туризм) и международные СЭЗ (участвуют несколько государств).

На территории РБ действует пять свободных экономических зон:

1. Зона «Брест»;
2. Зона «Минск»;
3. Зона «Гомель-Ратон»;
4. Зона «Витебск»;
5. Зона «Могилев».

Первые три зоны являются комплексными. Преимущественно в них инвестируются пищевая и легкая промышленности, открыты филиалы иностранных банков. По объему иностранных капиталов в СЭЗ Беларуси на первом месте Германия (9 млн. \$ - 28,7 %), на втором Великобритания (4,7 млн. \$ - 14,9 %), далее Кипр (2,8 млн. \$ - 9 %), Чехия (2,7 млн. \$ - 8,6 %), Россия (2,6 млн. \$ - 8,3 %), США (2,5 млн. \$ - 8 %).

Рентабельно работают зоны «Брест» и «Минск». Зоны «Витебск» (1999 г.) и «Могилев» (2002 г.) находятся в стадии становления и судить об их работе еще рано. Ведь для того, чтобы зона успешно функционировала первоначально должны быть затрачены бюджетные деньги. Так для привлечения 1 \$ иностранных инвестиций надо вложить 4 \$ собственных, а создание одного нового рабочего места обходится в 5000 \$.

22.7. Международная миграция рабочей силы

Миграция населения через границы государств – это проявление диспропорции между экономическим и демографическим развитием страны.

Ситуация усугубляется, когда к экономическому отставанию добавляется отставание рождаемости от смертности.

Причины международной миграции рабочей силы (ММРС):

1. Избыток рабочей силы;
2. Государственная поддержка миграции;
3. Неэкономические (религиозные, военные, социальные, политические).

Избыток рабочей силы может быть вызван ростом производительности труда. Так в первой половине XIX в. рост производительности труда в аграрном секторе привел к массовой миграции крестьян из Европы. Во второй половине XIX века промышленная революция привела к миграции рабочих. Среди экономических причин миграции рабочей силы можно выделить циклический характер рыночной экономики, структурную безработицу, избыточный приток иностранной рабочей силы.

Экономические эффекты от ММРС.

1. Приток валюты в страну-экспортер.
2. Решение проблемы безработицы для страны-экспортера.
3. Снижение экономического потенциала страны в результате оттока высококвалифицированных специалистов.
4. Выравнивание уровней оплаты труда в различных странах.
5. Возрастает совокупный объем мирового производства.

И все же, из всех перемещающихся на международном уровне ресурсов, самый уязвимый – человек, поскольку рискуем стать объектом обмана, вызвать враждебность местного населения, заболеть и др.

Современные закономерности ММРС

Обычно потоки мигрантов устремляются из слаборазвитых стран в высокоразвитые. В то время как движения капиталов идет в обратном направлении.

Традиционными центрами притяжения мигрантов остаются США, Канада, Австралия, Западная Европа.

Наряду с этим происходит миграция на Ближний Восток в нефтедобывающие страны, а также в новые индустриальные страны (Южная Корея, Аргентина). В Африке едут на заработки в Нигерию и ЮАР.

В целом можно говорить о глобальном характере современной миграции, так как она охватывает все континенты и значительную часть населения (до 130 млн. человек).

Глобальный характер миграции сопровождается ростом числа нелегальных мигрантов, создающих проблемы как для себя самих, так и для принимающих стран.

В таких условиях государство вынуждено активно вмешиваться в отношения национальных предпринимателей и иностранных рабочих.

Проблемой стала миграция высококвалифицированных специалистов с постсоветского пространства. Подготовка одного такого специалиста обходится обществу в 350-400 тыс. \$. США, напротив, в результате «похищения умов» сэкономили до 15 млрд. \$.

ТЕМА 23. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

[23.1. Международные финансовые ресурсы.](#)

[23.1.1. Особенности международных финансов и их структура.](#)

[23.2. Валютный рынок.](#)

[23.2.1. Валюта и валютный курс.](#)

[23.3. Валютный рынок и его функции.](#)

[23.4. Эволюция валютной системы.](#)

[23.5. Теории валютного курса.](#)

[23.6. Платежный баланс страны.](#)

[23.7. Международные финансовые организации.](#)

В предыдущей теме были рассмотрены все формы международных экономических связей за исключением самого сложного звена – международных финансов. Последние являются стоимостным отражением экспорта и импорта, вывоза капитала, передачи технологий, эффекта миграции рабочей силы, а также образуют сферу отношений валютного рынка.

На фоне развития кризиса долговых обязательств, в условиях усиления интеграционных процессов повышается координирующая и регулирующая роль международных валютно-кредитных и финансовых организаций. Таких как МВФ, МБРР, Банк международных расчетов и целого ряда региональных международных валютно-кредитных организаций. Указанные проблемы рассмотрены в теме 23.

23.1. Международные финансовые ресурсы

23.1.1. Особенности международных финансов и их структура

По мере развития международных экономических связей международные финансы (МФ) выходят из сферы интересов узкого круга политиков и финансистов и становятся актуальными для значительной части населения. Эту «метаморфозу Линдерт П.Х. сравнивает с путешествием на другую планету, ... далекую от экономики обычного хозяйства».

Обособленность и сложность международных финансов обусловлена следующими их особенностями:

во-первых, прибыль как очевидная цель предпринимательства, в международных финансах опосредуется не только экономическими, но и политическими рисками;

во-вторых, широко распространено мнение, что контроль финансовых рынков со стороны спекулянтов сдерживает конкуренцию, провоцирует финансовые потрясения (кризис в Юго-Восточной Азии);

в-третьих, международные финансы усложняются наличием множества национальных денег.

Так на макроуровне изучается колебание цены товара вокруг точки равновесия в одной валюте. На международном уровне сколько валют – столько колебаний цены одного товара (см. схему 23.1.).



Схема 23.1 Колебания цены товара T_x

На макроуровне исследуется соотношение денежной массы ($Дм_i$) с товарами (T), ценными бумагами ($ЦБ$), трудом (Tr) (см. схему 23.2).

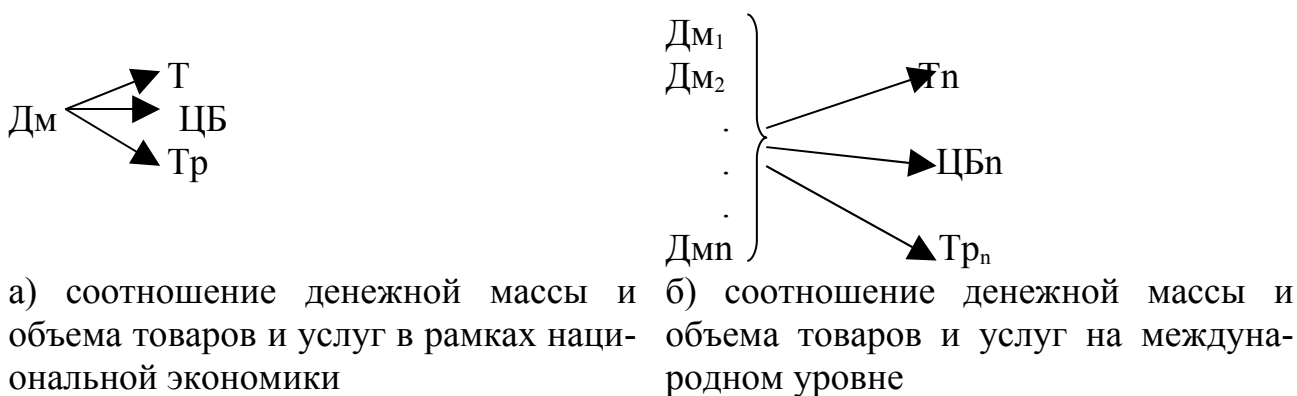


Схема 23.3 Соотношение денежной массы и объема товаров и услуг

В широком смысле, финансовые ресурсы мира – это совокупность финансовых ресурсов всех сторон, международных организаций и международных финансовых центров (см. схему 23.3).

В узком смысле, финансовые ресурсы мира используются в отношениях между резидентами и президентами.

Часть ФРМ представлена золото - валютными резервами, часть, предоставляется на льготных условиях в виде помощи, основная же масса финансовых ресурсов сосредоточена на мировом рынке капитала (рынок ценных бумаг, валютный и кредитный рынок).

Наличие золото - валютных резервов (ЗВР) позволяет правительству осуществлять платежи по международным обязательствам. Внутри страны валютные резервы используются для поддержания курса национальной валюты.

В настоящее время самые большие золотые резервы США – 8 тыс. тонн, у России – 300 тонн.

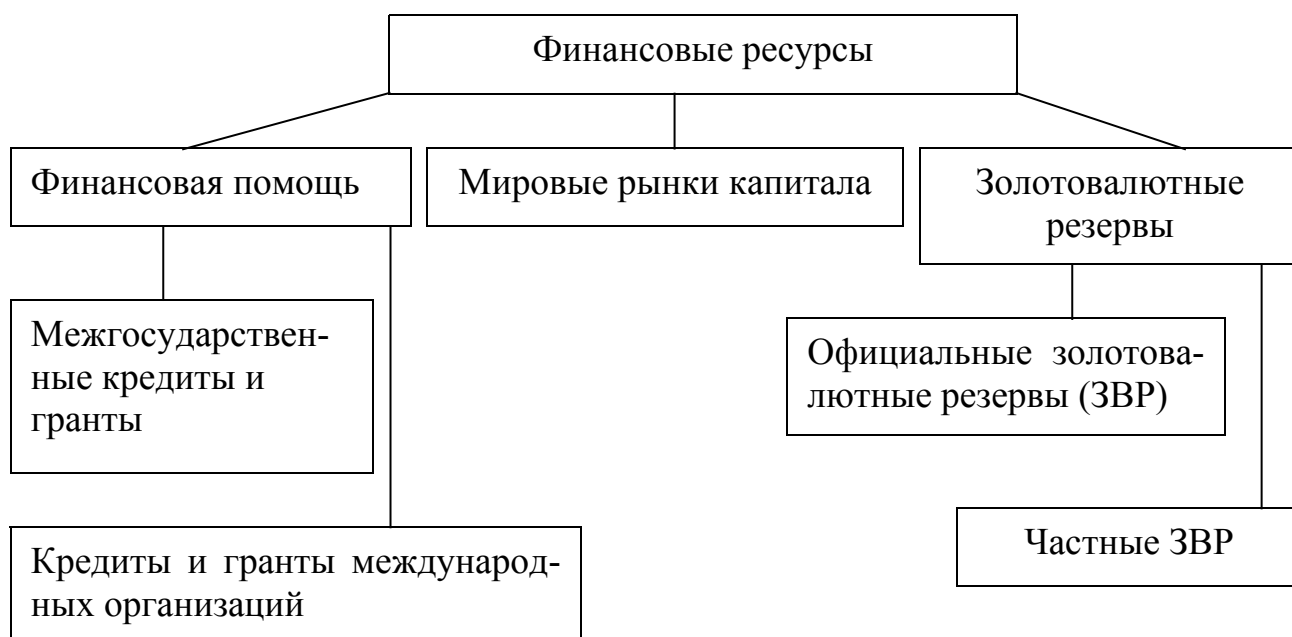


Схема 23.3 Структура МФР

Три четверти в структуре ЗВР составляют валютные резервы. Лидируют по валютным резервам Японии (225 млрд. р.), Китай (140 млрд. р.), Тайвань (90 млрд. р.), Германия (80 млрд. р.), США (70 млрд. р.).

Общепризнанный минимум ЗВР – трехмесячный объем импорта товаров и услуг. В Белоруссии по состоянию на сентябрь 2001 г. валютные резервы составили 247 млн. руб. – это примерно соответствует указанному минимуму.

Важное место в международных финансах в настоящее время занимает финансовая помощь. Последняя, в отличие от коммерческих кредитов, предполагает часть платежей, которые недополучит кредитор. Эта недополученная сумма называется грант - элементом (%).

$$E_{gr} = \left(1 - \sum_{i=1}^t \frac{B_i}{A(1+a)^t}\right) \cdot 100, \quad (23.1)$$

где E_{gr} – грант – элемент;

B_i - платежи в счет погашения долга в i -ом году;

A – объем представленного займа;

a – процентная ставка коммерческих банков;

t - срок займа.

К финансовой помощи относят те займы, в которых грант-элемент не менее 25%.

Невыплаты по займам и финансовой помощи образуют внешний долг страны.

23.2. Валютный рынок

23.2.1. Валюта и валютный курс

В международных расчетах валютой принято считать любой товар, способный выполнять денежные функции на международном уровне. Национальные денежные единицы, газ, нефть, золото, трактора, ценные бумаги и т.д. – все что принимается в международных расчетах в качестве средства обращения и платежа.

Валюта выполняет следующие функции: во-первых, выступает в качестве меры интернациональной стоимости, которая формируется на мировом рынке в результате взаимодействия спроса и предложения; во-вторых, опосредует международный обмен товаров и услуг; в-третьих входит в состав золотовалютных резервов страны; в-четвертых, используется в качестве международного средства платежа.

В качестве средства платежа между странами используются, как правило, доллары США. В расчетах с Международным валютным фондом используются специальные права заимствования (СДР).

Конвертируемость валюты – это ее обмениваемость на другие валюты и использование в международных финансовых операциях.

Валютный курс – *это цена одной денежной единицы, выраженная в другой денежной единице.*

Различают номинальный валютный курс (в обменных пунктах) и реальный, который полностью учитывает влияние инфляции.

$$K_p = K_n \frac{I_n}{I_p}, \quad (23.2)$$

где K_p – реальный валютный курс;

I_n – национальный индекс потребительских цен;

I_p – индекс потребительских цен за рубежом.

Если валюта характеризуется стабильным валютным курсом, который отражает макроэкономические зависимости, ее принято считать твердой валютой. На практике валютные курсы устанавливаются на основе избранных механизмов (по золотому содержанию, в фиксированном или плавающем режиме, с привязкой к другой валюте). В этих случаях говорят о котировках валют. Прямая котировка: выражение национальной валюты в иностранной. Косвенная котировка (применяется в РФ): выражение единицы иностранной валюты в национальной.

Кросс-котировка – выражение курсов между двумя валютами через отношение каждой из них к третьей валюте. Например, $1\$ = 6$ руб., $1\$ = 1,5$ марки, тогда кросс-котировка немецкой марки к рублю $1 \text{ н.марка} = 6/1,5 = 4$ руб.

Факторы, влияющие на валютный курс, будут рассмотрены в теориях валютного курса.

23.3. Валютный рынок и его функции

Валютный рынок – это, с одной стороны, посредник финансовых операций, с другой – самостоятельная сфера международных экономических отношений.

С организационно-технической точки зрения валютный рынок – это совокупность современных средств телекоммуникации, таких как телеграф, телефон, компьютерные сети. Эти системы связывают между собой банки и биржи разных стран.

В результате длительной конкуренции крупнейшие биржи и банки сосредоточились в Лондоне, Цюрихе, Париже, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Сингапуре, Гонконге. Так появился новый институт рынка – мировые финансовые центры.

Уровень связи с мировыми финансовыми центрами для каждой страны свой. Он зависит от степени интегрированности страны в мировое хозяйство, состояния валютно-кредитной системы, методов государственного валютного регулирования и контроля, от географического положения.

Функции валютного рынка:

1. Своевременное осуществление международных расчетов;
2. Регулирование валютных курсов;
3. Диверсификация валютных резервов;
4. Страхование валютных рисков;
5. Получение прибыли участниками валютного рынка.

По разным критериям можно выделить различных участников валютного рынка. Рассмотрим субъектов этого рынка по степени коммерческого риска.

Предприниматели – используют собственный капитал, риск сводят к минимуму.

Инвесторы – используют свой и чужой капитал, риск тоже минимизируют.

Валютные спекулянты – следят за конъюнктурой валютного рынка, риски просчитывают и оправдывают максимизацией прибыли.

Хеджер – минимизирует риски скупая валюту, когда курс растет.

Игрок – случайный человек на валютном рынке. Ради прибыли идет на любой риск.

23.4. Эволюция валютной системы

Исторически международная валютная система сложилась в XIX веке, когда в большинстве развитых стран золото было признано формой мировых денег. Официально закреплялось золотое содержание в единице национальной валюты. Центральные банки обязывались покупать и продавать валюту в обмен на золото. Дефицит платежного баланса покрывался золотом. Эта модель валютных отношений получила название системы золотого стандарта. Золотой монетаризм с 1816 г. был закреплён в Англии, с 1875 г. – в Германии. А с

1897г. к соглашениям Парижской конференции по золотому монетаризму присоединились Россия и Япония.

Военные действия в Европе в первой половине XX века истощили золотые резервы стран, европейские валюты девальвировали. США тоже девальвировали доллар с целью увеличения экспорта и создания рабочих мест. Волна девальваций не дала преимуществ ни одной из валют. Международная торговля сократилась на половину. Назрел пересмотр валютной системы.

В 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США) была принята система золотодевизного стандарта. *Девизы* – это валюты, принимаемые в международных расчетах и конвертируемые в золото. Курсы валют устанавливались в долларах США, а золотое содержание сохранялось только за долларом.

Было также принято решение о создании Международного валютного фонда.

В настоящее время действует система девизного стандарта, принятая на Ямайке в 1978г. Ее основные принципы:

1. Страны сами могут выбирать либо фиксированный, либо плавающий курс;
2. Отменена официальная цена золота, которое перестало быть средством платежа между МВФ и его членами;
3. Созданы специальные права заимствования (СДР) – дополнительный резервный актив в международной валютной системе.

Через год после ямайских соглашений была создана Европейская валютная система в рамках ЕС. Расчетной и платежной единицей принималась ЭКЮ.

В 1998г. 11 стран Евросоюза (кроме Греции, Великобритании, Дании, Швеции) приняли решение перейти на единую валюту с изъятием национальных. В 2002г. новая валюта "евро" появилась в виде банкнот и монет.

Итак, международная валютная система представляет собой закрепленную в международных соглашениях форму организации валютных отношений.

В XXI век мировое сообщество вступило с валютной бисистемой. Страны – члены валютных союзов отказались от части суверенитетов в пользу интеграции. Страны с плавающими курсами сохраняют суверенитет, но за счет ограничения интеграции с остальным миром.

23.5. Теории валютного курса

Прогнозировать валютный курс пытались уже несколько столетий. В 1556г. Мартин Наварро выдвинул теорию "паритета покупательной способности валют" (ППС). В дальнейшем теория получила свое развитие у Д.Рикардо как "теория абсолютного паритета покупательной способности".

Согласно теории ППС цена товара в одной стране должна соответствовать цене на такой же товар в другой стране, пересчитанной по текущему курсу. Слово "паритет" означает равенство покупательской способности валют.

$$P_{(M)}=SP_{(N)} \quad (23.3)$$

где $P_{(M)}$ – цена на товар А внутри страны;

S – валютный курс;

$P_{(N)}$ – цена на аналогичный товар А' за рубежом.

Например, цена товара А' в США 4\$, курс 1\$=5 руб., тогда цена товара А $P_{(A)} = (5 \text{ руб.} / 1 \$) \cdot 4 \$ = 20 \text{ руб.}$

По теории абсолютного ППС валютный курс определяется не на основе цен 2-х аналогичных товаров, а при сопоставлении корзины одинаковых товаров в двух странах.

Если в хозяйственной практике курс отклонился от ППС, то его выравнивание происходит автоматически. Пусть покупательная способность доллара в стране Х завышена. Произойдет отток долларов в страну Х. В штатах уменьшится денежная масса, цены снизятся, а за рубежом – повысятся. Снижение цен включает действие рыночного механизма (увеличится совокупный спрос, график сдвинется вправо).

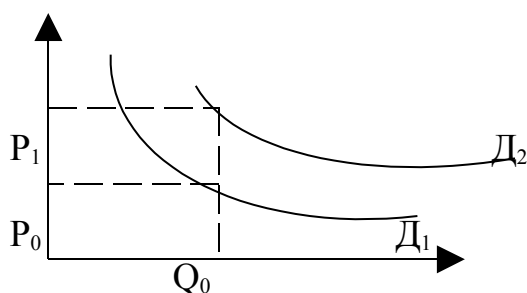


Рис. 23.1. Повышение цен при увеличении совокупного спроса

Цены в США повысятся, курс рубля повысится, а доллара – понизится.

Недостаток теории ППС.

1. Принцип ППС не соблюдается по причине несопоставимости товаров (различия в качестве, технологии производства, ассортименте).
2. Не учитывается инфляция.

Необходимость учета инфляции, способствовала появлению "теории относительного ППС". Ее основной принцип – изменение валютного курса пропорционально относительному изменению уровня цен в этих странах.

$$S_1 = S_0 \frac{P_d^1 / P_d^2}{P_f^1 / P_f^2}, \quad (23.4)$$

где S_1 – курс национальной валюты текущий;

S_0 – курс базовый;

$P_d^{1,2}$ – текущие и базовые цены в стране;

$P_f^{1,2}$ – текущие и базовые цены за рубежом.

Рыночный курс отклоняется от курса, рассчитанного с учетом инфляции, а валюта оказывается либо "переоцененной", либо "недооцененной".

В 60-е годы появилась "теория макроэкономического баланса". Согласно этой теории равновесный валютный курс устанавливается при достижении внутреннего и внешнего баланса.

Внутренний баланс – состояние экономики при полной занятости и низкой инфляции.

Внешний баланс – баланс текущих внешних операций (экспорт и импорт товаров и услуг).

При совпадении состояний внешнего и внутреннего балансов устанавливается равновесный курс. Для дополнения аналитических оценок конкретными расчетами применяют "метод платежного баланса".

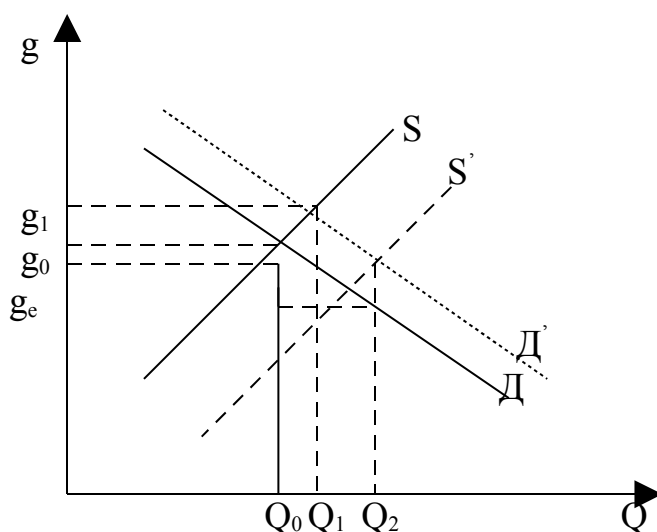


Рис. 23.2. валютный курс по методу платежного баланса

Q – объем иностранной валюты в стране;

g – валютный курс;

Основной принцип метода платежного баланса – валютный курс устанавливается рыночным спросом и предложением валюты. Спрос на валюту (D) приравнивается к объему импорта товаров и услуг. Предложение (S) приравнивается к экспорту. С повышением спроса на валюту (D'), повышается валютный курс (g_1) и объем иностранной валюты в стране (Q_1). При одновременном увеличении экспорта (S') равновесный курс снизится до g_2 при увеличении объема иностранной валюты в стране до $Q_2 > Q_1 > Q_0$.

Следующая теория – «денежная теория валютного курса», рассматривает последний как элемент национальной денежной системы. Спрос на деньги изменяется пропорционально росту цен, изменению процентной ставки, динамике реальных доходов.

Попытка увязать валютный курс не только с денежным хозяйством, но и с производством была предпринята в рамках «общей теории валютного курса». Факторы, влияющие на валютный курс:

- показатели экономического роста (ВНП, НД, объем промышленного производства);
- изменение денежной массы на внутреннем рынке;
- уровень инфляции;
- различие в процентных ставках двух стран;
- состояние платежного баланса.

23.6. Платежный баланс страны

Как отмечалось выше, валютный курс взаимосвязан с платежным балансом, который отражает баланс внешнеэкономических операций.

По методике МВФ структура платежного баланса имеет следующий вид:

- А. Баланс текущих операций;
- Б. Прямые инвестиции и другой долгосрочный капитал;
- С. другой краткосрочный капитал;
- Д. ошибки и пропуски;
- Е. чрезвычайное финансирование;
- Ф. резервы иностранных официальных организаций;
- Г. резервы.

Баланс текущих операций наиболее часто публикуется. Он состоит, в свою очередь, из торгового баланса услуг, доходов от инвестиций и платежей по ним, частных односторонних переводов.

Торговый баланс фиксирует экспорт и импорт товаров и разность между ними (сальдо торгового баланса). Аналогично оформляются остальные подразделы баланса текущих операций. Дефицит текущего баланса свидетельствует о низкой конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке и на внутреннем рынке.

В этом случае происходит рост внешней задолженности страны и снижение курса национальной валюты.

Устойчивое повышение дефицита платежного баланса приводит к истощению официальных резервов, в результате чего страна может прибегнуть к установлению торговых барьеров (высокие пошлины и квоты на иностранные товары). Если этих мер недостаточно, то страна начинает жить в долг (продавать недвижимость и финансовые активы).

По оценкам МВФ в 2000г. рост цен на нефть и увеличение импорта привели к росту дефицитов или сокращению активных сальдо торговых балансов развитых стран. Например, США во внешней торговле увеличили дефицит до самой максимальной величины за всю историю наблюдений – 368, 9 млрд. долларов. Активное сальдо внешней торговли ЕЭВС в 2000 г. уменьшилось до 46,3 млрд. евро с 71,6 млрд. евро в 1999 г.

В Республике Беларусь дефицит внешнеторгового баланса сократился с 0,71 млрд. долл. в 2000 г. до 0,02 млрд. долл. за девять месяцев 2001 г.

23.7. Международные финансовые организации

Начиная с 80-х годов по настоящее время в международной практике развивается кризис внешней задолженности. В решении этой проблемы центральное место принадлежит международным финансовым организациям (МФО). Для каждого должника разрабатывается стабилизационная программа (отмена валютного и импортного контроля, снижение валютного курса, открытие экономики страны, снижение инфляции). С принятием этих программ увязывается предоставление новых банковских стабилизационных кредитов. Кроме антикризисной деятельности МФО призваны содействовать международному сотрудничеству путем проведения консультаций по валютным проблемам и создания условий для роста международной торговли.

Функции МФО.

1. Информационная. В таких организациях можно получить информацию о деятельности того или иного государства, об общих тенденциях развития мирового хозяйства. Международные организации предоставляют такую информацию, публикуя статистические материалы, проводя международные встречи и конференции.
2. Консультационная. Данная функция является естественным продолжением первой. Правительства разных стран получают консультации по вопросам валютной и финансовой политики. Важно, чтобы информация о странах поступала достоверная, тогда и консультации будут эффективны.
3. Регулирующая. МФО оказывают временную помощь в регулировании платежного баланса и валютного курса.
4. Прогностическая. Являясь информационными центрами мирового масштаба МФО осуществляют прогноз развития национальных экономик и мировой экономики в целом.

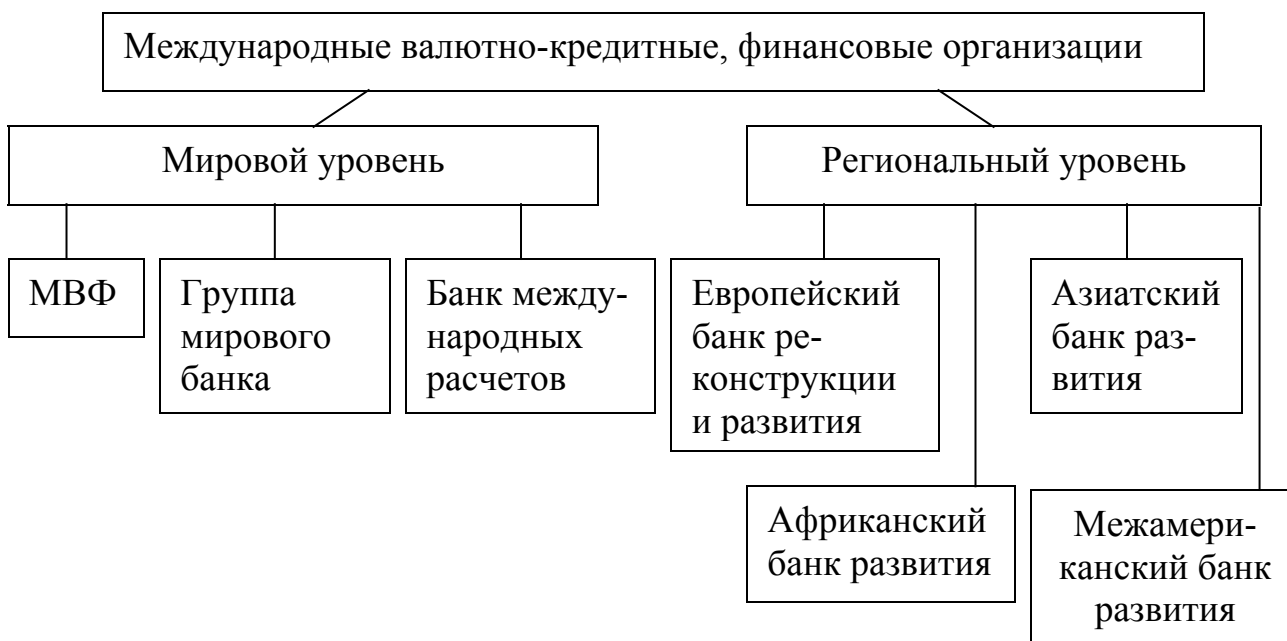


Схема 23.3. Международные валютно-кредитные и финансовые организации

Ведущее место занимает Международный валютный фонд. В МВФ входит 182 страны. Штаб-квартира МВФ расположена в Нью-Йорке. Руководящий орган – Совет управляющих (министры финансов стран-участниц). Капитал МВФ формируется из взносов стран-участниц и процента за предоставляемые ресурсы.

Развитие мировых интеграционных процессов усиливает координирующую роль МФО.

ТЕМА 24. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: СТРУКТУРА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

24.1. Основные признаки мирового хозяйства.

24.2. Развивающиеся страны как фактор роста всемирного хозяйства.

24.2.1. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран.

24.2.2. Проблема международной задолженности развивающихся стран.

24.2.3. Интеграционные процессы в развивающихся странах.

24.3. Экономические аспекты глобальных проблем современности.

Становление мирового хозяйства имеет многоуровневую историю. Некоторые исследователи его возникновения относят еще ко времени Римской империи, являющейся системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV – XVI веков. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, благородными металлами, рабами. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

24.1. Основные признаки мирового хозяйства

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в его монополистическую стадию.

Мировое хозяйство начала XX века в большей степени базировалось на голой военной силе, т.е. внеэкономическом принуждении, чем на «силе капитала». В мировом хозяйстве этого периода существовали острые противоречия, делавшие его неустойчивым. Речь идет о противоречиях между самими империалистическими странами (приведших к двум мировым войнам), а также между промышленно развитыми и развивающимися странами.

К середине XX века мировое хозяйство было расколото на две части: мировое капиталистическое и мировое социалистическое. В системе мировых экономических связей мировое капиталистическое хозяйство заняло доминиру-

ющие позиции: 9/10 всей международной торговли, через которую реализовывалась 1/5 всего совокупного валового продукта капиталистического мира.

С 60-х годов в систему мирового хозяйства вошли развивающиеся страны. К середине 70-х годов среди них заметно выделяются так называемые «новые индустриальные страны» (НИС). В Юго-Восточной Азии это – 4 «малых дракона»: - Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур. В Латинской Америке – Бразилия, Аргентина, Мексика.

После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы Мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного образования. Формирующееся глобальное мировое хозяйство, не являлось однородным, включает в себя национальные экономики промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с экономической системой переходного периода.

Итак, современное мировое хозяйство (СМХ) основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала.

На рубеже XXV века в мировой экономике проявился ряд устойчивых тенденций. К ним относятся:

- стабильные темпы экономического роста. Средние темпы роста всех стран мира поднялись с менее, чем 1 % в начале 90-х годов до 3 % годовых в конце десятилетия;
- повышение внешнеэкономического фактора в хозяйственном развитии. Заметно выросли масштабы и качественно изменился характер традиционной международной торговли овеществленными товарами, а также услугами. Появилась «электронная торговля», т.е. торговля в системе Интернет;
- глобализация финансовых рынков и усиление взаимозависимости национальных экономик;
- рост удельного веса сферы услуг в национальной экономике и международном обмене;
- развитие региональных интеграционных процессов.

Достигнутая степень единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы промышленно развитых стран служит признаком формирования мирового хозяйственного комплекса (МХК). Его участники, несмотря на наличие государственных границ, функционируют как составные части общей хозяйственной системы. Происходит интернационализация, глобализация хозяйственной жизни. За этими понятиями стоит эффективное функционирование многоуровневой мировой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс.

Процесс интернационализации предстает как результат прежде всего международной кооперации производства, развития международного разделения труда, как развитие общественного характера производства в международном масштабе.

Интернационализация производства и капитала – это понятие в большей степени количества, чем качества. Интернационализация может осуществляться в рамках нескольких стран или же между большинством стран мира.

Процесс глобализации в мировой экономике представляет собой закономерный результат интернационализации производства и капитала. Глобализация в значительной степени предстает как количественный процесс возрастания масштабов, расширения рамок мирохозяйственных связей.

Феномен глобализации можно рассматривать с двух сторон. На макроэкономическом уровне глобализация означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. Признаки таких устремлений: либерализация, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и др.

На микроэкономическом уровне под глобализацией понимается расширение деятельности предприятий за пределы внутреннего рынка. В отличие от межнациональной или многонациональной ориентации предпринимательской деятельности глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка.

Глобализация производства под воздействием НТР создает такую ситуацию, когда практически ни одной стране уже не выгодно иметь «свое» производство. Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремятся найти в нем свою нишу. Все более интернациональный характер приобретает движение рабочей силы, подготовка кадров, обмен специалистами.

Особый размах приобрел процесс интеграции и глобализации финансовых рынков. Объем международных финансовых потоков превышает объем международной торговли в соотношении 60:1, в то же время прирост объема мировой торговли из года в год превышает прирост общемирового объема валового внутреннего продукта (ВВП) более чем на 5 %.

К началу XXI века глобализация мировой экономики приобрела ряд новых черт по сравнению с 80-ми годами.

Во-первых, либерализация внешнеэкономических связей и международных расчетов охватила ряд новых стран из бывшего «соцлагеря».

Во-вторых, активно проявляется тенденция к унификации и стандартизации. Все шире применяются единые для всех стран стандарты на технологию, экологию, деятельность финансовых организаций, бухгалтерскую и статистическую отчетность.

В-третьих, международные экономические организации внедряют единые критерии макроэкономической политики, происходит унификация требований к налоговой политике, к политике в области занятости и др.

Исследование закономерностей формирования этих мирохозяйственных связей и перспектив их развития показывает, что генеральной тенденцией развития мирового хозяйства является движение к созданию единого планетарного рынка капиталов, товаров и услуг, экономическому сближению и объединению отдельных стран в единый хозяйственный комплекс. Это позволяет говорить о

необходимости изучения проблем глобальной экономики как системы, комплекса МЭО. Это иной, более высокий уровень международных экономических отношений (МЭО).

Однако процесс глобализации несет и отрицательные последствия. К их числу относятся следующие проблемы:

- демографические;
- экологические;
- региональные.

Принимая во внимание как позитивные, так и негативные аспекты глобализации, следует признать, что формирование глобальной мировой экономики – важный признак того, что прежняя мировая экономика, основанная на самодостаточности национальных культур и устойчивости специфических хозяйственных укладов, подходит к своему логическому завершению. На наших глазах появляется новая структура и форма организации мировой экономики.

В частности в системе управления мировым сообществом и мировой экономикой утрачивается прежняя роль ООН. Ее функции переходят к правительствам стран «большой семерки». Управление мировой экономикой начинает концентрироваться в новой триаде: Всемирной торговой организации - Международном валютном фонде – Всемирном банке. И это не окончание процесса, а лишь его начало. Глобальная мировая экономика становится новой реальностью, подчиняющейся новым законам, которые предстоит изучать и осознанно использовать.

Глобальная мировая экономика (международная экономика) становится уже не просто внешней сферой мирового хозяйства, но приобретает черты с и с т е м ы. Она основывается на технико-экономическом базисе интернационализированного производства, общих согласованных между многими странами торговых и валютно-финансовых режимах. Вместе с тем, не следует забывать, что глобализация – это процесс, который не приобрел еще глобального характера. Около половины населения развивающихся стран живут в замкнутой экономике, не затронутой ростом и интенсификацией международных экономических отношений.

24.2. Развивающиеся страны как фактор роста всемирного хозяйства

Развивающиеся страны занимают важное место в мировом сообществе – на их долю приходится около 80 % населения Земли и около 70 % территории.

Вместе с тем развивающиеся страны являются периферией мирового капиталистического хозяйства. Во всех этих странах наблюдается зависимость социально-экономического и политического развития от мирового капиталистического хозяйства, от реализации своей сырьевой продукции на мировом рынке. Ключевые позиции в их экономике занимает иностранный капитал.

После распада колониальной системы империализма, на первое десятилетие самостоятельного экономического развития, т.е. на 60-е годы, международная стратегия была сформулирована ООН как концепция «догоняющего разви-

тия». Практические рекомендации этой концепции предусматривали развитие освободившихся стран темпами на уровне 5 % в год. Однако концепция не учитывала специфики развивающихся стран, поэтому была обречена на неудачу.

На второе десятилетие, т.е. на 70-е годы, была разработана концепция «основных потребностей». Она предполагала увеличение инвестиций в экономику, повышение занятости в традиционных секторах экономики, увеличение государственной помощи беднейшим слоям населения. Однако развивающиеся страны уже не хотели мириться с положением отсталой и зависимой периферии в международном капиталистическом разделении труда.

Теоретическое обоснование стратегии 80-х годов составили три концепции: основных потребностей, коллективной опоры на собственные силы и нового международного экономического порядка. Они ориентируют «периферию» на ускоренную интеграцию с промышленно развитыми странами отводится роль поставщика ресурсов и амортизатора в кризисные периоды. Однако ни одна из предложенных концепций не давала ответа на вопрос о способах преодоления слаборазвитости.

В результате стратегия 80-х годов оказалась также невыполнимой. Сложилась кризисная ситуация в сфере внешнего финансирования развивающихся стран, усилилась дифференциация этих стран.

24.2.1. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран

В классификации ООН выделяют:

- страны-экспортеры и неэкспортеры нефти;
- государства и территории, специализирующиеся на экспорте готовых изделий;
- три категории стран в зависимости от уровня доходов на душу населения.

По этим показателям все развивающиеся страны условно можно подразделить на три группы. Из них к первой группе относятся новые индустриальные страны (НИС) и страны-экспортеры нефти.

Отметим, что в сентябре 1960 г. 13 государств, располагающих крупными запасами нефти, создали ОПЕК, т.е. Организацию стран-экспортеров нефти, чтобы противостоять власти крупных нефтяных монополий.

Что касается НИС, то начало их развития связано с процессом импортзамещающей индустриализации, т.е. замены импорта многих промышленных товаров на их производство на месте. Этим был дан толчок более широкой индустриализации. В первую очередь получили развитие отрасли пищевой, а также цементной, нефтяной, строительной промышленности. В новых индустриальных странах Латинской Америки с этим периодом связано и становление новых отраслей (металлургической, нефтеперерабатывающей, энергетической, химической).

В последнее время десятилетие усилились структурные сдвиги в экономике НИС, что ведет к постепенному сближению их с передовыми промышленно развитыми странами и вместе с тем к быстрому расширению экономической

пропасти между ними и основным массивом развивающихся стран. Хотя в НИС проживает менее 1/8 всего населения развивающихся стран, там создается свыше 2/5 его совокупной и валовой продукции.

Ко второй группе развивающихся стран относятся 33 государства, доход которых на одного жителя в 1978 г. превысил 415 долл. Это – Индия, Пакистан, Иран, Сирия, Ирак, Ливан и др.

В третью группу развивающихся стран входят государства, в которых ВВП на душу населения составляет менее 350 долл., порог грамотности населения менее 20 %, доля обрабатывающей промышленности менее 10 %. Из четырех десятков стран, которые относятся к разряду слаборазвитых, 25 расположены на Африканском континенте.

Отметим, что в странах Тропической Африки производство продовольствия хронически отстает от роста населения, и если бы не помощь международных организаций, значительная часть ее оказалась бы зоной голода. В соответствии с мировыми классификациями б е д н ы м считается тот, кто получает меньше 275 долл. в год. В 1990 г. насчитывалось 20 стран с меньшим уровнем дохода.

24.2.2. Проблема международной задолженности развивающихся стран

Развивающиеся страны начали процесс независимого экономического развития, не имея большого внешнего долга (в 1950 г. – 2 млрд. долл.). До 70-х годов эти страны привлекали в основном средства из официальных источников, в том числе безвозвратные субсидии. Поэтому их внешний долг рос медленно – за период 1950 – 1970 гг. увеличился на 64 млрд. долл. Однако в последующие два десятилетия долг увеличился почти на 700 млрд. долл., поскольку многие развивающиеся страны вышли на мировой рынок ссудных капиталов.

Основным критерием при распределении официальной помощи развитию (ОПР) является уровень экономического развития страны-получателя. Поэтому наибольшие средства в расчете на душу населения получают страны Африки южнее Сахары. На них приходится около 1/10 населения развивающихся стран и примерно 1/3 общей суммы ОПР.

В настоящее время внешняя задолженность развивающихся стран составляет около 1,4 трлн. долл. В 90-е годы крупнейшим должником была Бразилия (свыше 100 млрд. долл.). Несколько отстает от нее Мексика. Внешний долг Индии, Индонезии, Аргентины – от 50 до 60 млрд. долл. За ними следуют Нигерия, Филиппины, Венесуэла (по 30 млрд. долл.).

24.2.3. Интеграционные процессы в развивающихся странах

Возникновение многосторонних экономических объединений развивающихся стран приходится в основном на рубеж 50-60-х годов. По данным ЮНКТАД (Конференции ООН по торговле и развитию), на начало 80-х годов межгосударственные экономические связи освободившихся стран осуществлялись

уже в рамках 44 региональных торгово-экономических группировок, 30 ассоциаций производителей сырьевых товаров, 2 валютных союзов, 8 платежных клиринговых и 5 кредитных соглашений. Доля интеграционных группировок в общем товарообороте развивающихся стран выросла с 7 % в 1960 г. до 15 % к середине 80-х годов.

Наиболее успешно действующей интеграционной группировкой является АСЕАН (Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Таиланд), которая за 20 лет своего существования добилась значительного прогресса на пути создания объединенного рынка. При этом страны, входящие в АСЕАН, переходят от преимущественного экспорта сырья к экспорту производственных изделий, в том числе в Японию и США. Основой быстрого развития данной группировки является увеличение прямых частных капиталовложений, в том числе иностранных.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на существующие трудности в организации и работе интеграционных союзов и объединений, за ними будущее: они способствуют не только ликвидации экономической отсталости, военных конфликтов, но и создают противовес чрезмерному иностранному влиянию развитых стран в регионах.

24.3. Экономические аспекты глобальных проблем современности

Мировое хозяйство – это, с одной стороны, целостный, а с другой, внутренне противоречивый экономический организм. Объективной основой его целостности выступают прежде всего общечеловеческие интересы. К ним относятся предотвращение ядерной катастрофы и разоружение, а также сохранение природной среды обитания человека, преодоление проблемы дефицита ресурсов и др.

Глобальные проблемы современного человечества – такие, от решения которых зависит возможность его выживания, причем в обозримом будущем. Эти проблемы могут быть решены на основе объединения усилий всех стран мирового сообщества, всех общественных сил.

В зависимости от происхождения, характера и способов решения выделяют несколько глобальных проблем. Из них первая – разоружение ради развития.

Дело в том, что ежегодные военные расходы составляют уже около 1 трлн. долл. При этом развивается военно-промышленный комплекс (ВПК). Однако военное производство всегда влечет за собой прямое физическое расходование части ВВП на цели, не согласуемые с непосредственными потребностями и социальными нуждами населения.

Разоружение снимает остроту политических проблем и ослабляет напряженность глобальных проблем. Оно высвобождает средства на решение экономических и социальных вопросов. Вместе с тем оно порождает новый подход к политическому и экономическому мышлению. Поэтому его называют разоружением ради развития.

Отметим, что важной стороной разоружения является конверсия, т.е. процесс, включающий изменения в распределении ресурсов между военной и гражданской сферами экономики, перевод военного производства на мирные рельсы.

Вторая проблема – экологическая – обостряется в условиях стремительно возрастающих масштабов производственной деятельности и других форм вторжения человека в природу. Фактически идет массированное загрязнение воздушного и водного бассейнов: число токсичных химических веществ в мире возросло до 600 тысяч. В этой связи стоит очевидная задача формирования новой технологической культуры, которая по своей сути должна стать экологической, т.е. базироваться на безотходном производстве. По подсчетам экспертов, на природоохранные мероприятия каждое государство должно выделять не менее 5 % ВВП. Однако в среднем выделяется пока от 1 до 2 %.

Третья проблема – сокращение зон нищеты и голода, которые существуют в системе «человек – общество – природа». В настоящее время основным направлением борьбы против нищеты и голода считается реализация принятой ООН Программы нового международного экономического порядка (НМЭП). Эта программа предполагает:

- утверждение в международных отношениях демократических принципов равенства и справедливости;
- безусловное перераспределение в пользу развивающихся стран накопленных богатств (промышленно развитыми странами) и вновь создаваемых мировых доходов;
- международное регулирование процессов развития отсталых стран.

Четвертая глобальная проблема – обеспечение человечества энергией и сырьем с точки зрения перспективы экономического роста. Основные пути решения данной проблемы:

- проведение активной энергосберегающей политики на базе научно-технического прогресса;
- повышение коэффициента полезного действия энергоресурсов;
- освоение Мирового океана и Космоса. Однако огромная капиталоемкость производства, необходимость использования крупных первоначальных финансовых средств требует согласованного действия всех или многих стран.

В целом глобальные проблемы развития человечества не обособлены друг от друга, а выступают в единстве и во взаимосвязи, что требует кардинально новых, концептуальных подходов к их решению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – 4-е изд. – М., 1999. С. 9-14.
2. История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М., 2000. С. 584-601.
3. Курс экономической теории: Конспект лекций / Под общ. ред. Э.И. Лобковича. – Мн., 1997. С. 305-307.
4. Экономическая теория: Учебник. 2-е изд. / Под ред. Н.И. Базылева, А.В. Бондаря, С.П. Гурко и др. – Мн., 1997. С. 484-490.

Учебное издание

**Электронный учебно-методический комплекс
по дисциплине**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Для студентов всех неэкономических специальностей

Автор-составитель:
Светлицкий Иван Сергеевич

Редактор
Корректор

Компьютерная верстка

Подписано в печать

Бумага

Усл. печ. л.

Заказ

Печать

Уч.-изд. л. 3,5

Формат 60x84 1/16

Гарнитура

Тираж экз.

Издатель и полиграфическое исполнение: Учреждение образования
"Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники"
Лицензия на осуществление издательской деятельности № 02330/0056964 от 01.04.2004.
Лицензия на осуществление полиграфической деятельности № 02330/0133108 от 30.04.2004.
220013, Минск, П. Бровки, 6