ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

«ЭКОНОМИКА»

Раздел «Экономическая теория»

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

1.1 **Экономика как сфера жизнедеятельности общества**

*Э****кономика*** – это *сфера общественной жизни*, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей в разнообразных благах. Для того чтобы удовлетворять свои потребности, люди должны производить продукты питания, одежду, обувь, транспортные средства, т.е. все нужное для жизни. Производя жизненные блага, человек преодолевает дискомфорт естественной среды обитания, изменяет окружающий мир. Производственная деятельность является предпосылкой и основой всех других видов человеческой деятельности, жизни общества в целом. Человек живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены его физические и интеллектуальные возможности. Ограничено время, которое он может уделять тому или иному занятию. Ограничены финансовые, материальные и интеллектуальные средства, которые он может использовать для достижения желанной цели. Весь мир очень разнообразен и главная задача экономической деятельности людей состоит в том, чтобы выбрать наиболее эффективный способ производства, решить проблему несоответствия потребностей и возможностей отдельного человека и общества в целом. Каждое общество должно найти ответы на следующих три вопроса:

***Что*** из всего многообразия товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве?

***Как*** должны быть произведены эти товары и услуги?

***Кто*** получит и сможет потребить эти товары и услуги?

Экономику можно рассматривать не только как деятельность людей, но и как *науку* об экономической жизни общества, которая анализирует и описывает выбор человека в условиях ограниченных ресурсах для удовлетворения потребностей. Экономическая теория изучает поведение людей, отношения между ними по поводу использования относительно редких ресурсов. В центре внимания науки – человек, выступающий как главная цель и средство развития экономики.

Экономические блага являются результатом производства. ***Производство*** – воздействие человека на окружающую среду с целью получения материальных и нематериальных благ. Рассматривая процесс производства, выделяют такие характеристики труда, как разделение труда, специализация и кооперация труда и производства.

Процесс производства можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле это процесс создания экономических благ. В широком смысле процесс производства предполагает совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Рассматривая общественное производство, можно выделить материальное и нематериальное производство. К отраслям ***материального производства*** относят: промышленность, сельское, лесное и рыбное хозяйство, строительство, транспорт, торговлю и общественное питание, материально–техническое снабжение, заготовки, информационно–вычислительное обслуживание, геологию и некоторые другие виды деятельности. Результатом деятельности являются материальные блага и услуги.

Нематериальное производство направлено на отражение внешнего мира через создание соответствующих духовных ценностей. Результатом нематериального производства являются нематериальные услуги. ***Сфера нематериального производства*** включает жилищное и коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, здравоохранение, образование, физическую культуру и спорт, социальное обеспечение, культуру и искусство, науку и научное обслуживание, финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение, управление, общественные объединения и т.д.

**1.2 Предмет, функции и разделы экономической теории.**

Под ***теорией*** в науке принято понимать основанное на фактах, подкрепленное аргументами и обоснованиями научное обобщение процессов, происходящих в природе и обществе. ***Экономическая теория*** – это общественная наука, которая изучает поведение отдельных лиц и организаций, вовлеченных в производство, обмен и потребление товаров и услуг в целях удовлетворения потребностей при ограниченных ресурсах.

Значительная часть анализа базируется на допущении, что поведение субъекта предсказуемо, так как он стремится максимизировать удовлетворение от покупок или прибыль от продаж.

Экономическая теория устанавливает причинно–следственные связи, которые объясняют полученный результат. Экономическая теория выполняет следующие ***функции***:

а) дает возможность познать законы развития экономики и экономического поведения людей (познавательная функция);

б) вооружает способностью принимать правильные экономические решения (прагматическая функция);

в) дает орудия, инструменты экономического анализа для изучения реальности другими конкретными экономическими науками (методологическая функция);

г) формирует мировоззрение человека (мировоззренческая функция).

Экономическая теория тесно связана с другими экономическими науками.

Экономическая теория подразделяется на микроэкономику и макроэкономику. Каждый раздел имеет свой особый объект исследования, предмет и метод исследования. **О*бъектом микроэкономики*** является экономическая деятельность людей и возникающие в ее ходе экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами и их системами. Объектом экономической деятельности является блага – любые предметы, как материальные, так и нематериальные, способные удовлетворить определенные потребности потребителя или производителя. Экономические действия субъектов можно характеризовать как принятие решений и их осуществление. Микроэкономика исследует процесс принятия решений. Таким образом*, предметом микроэкономики* является принятие экономическими субъектами экономических решений по поводу экономических благ. Микроэкономика использует принципы а) индивидуализма, т.е. рассматривает поведение отдельного субъекта; б) рационализма действий экономических субъектов, в) равновесного подхода; г) функционального анализа; д) предельного анализа.

***Макроэкономика*** — это отрасль экономической науки, изучающая функционирование экономики в целом с точки зрения обеспечения условий устойчивого экономического роста, полной занятости ресурсов и минимизации уровня инфляции. Макроэкономика — это наука об агрегированном поведении в экономике.

**1.3 Методы экономической теории**

Основная задача науки – познать сущность явлений. Для этого необходимы особые приемы познания, т.е. определенная методология исследования. ***Метод*** – совокупность приемов, правил, принципов исследования. Выделяют:

* общемировоззренческие методы, связанные с философской концепцией видения окружающего мира (материализм или идеализм);
* общенаучные методы, применяемые во всех науках и базирующихся на формальной и диалектической логике (анализ, синтез, сравнение, аналогия, индукция и дедукция);
* частные методы познания.

Экономическая теория использует весь набор общенаучных методов научного исследования. Применение ***диалектического метода***предполагает рассмотрение изучаемого явления в развитии, в переходе состояния от простых к более сложным формам; выявление его внутренних противоречий как источника развития. **М*етод научной абстракции***позволяет выяснить сущностные свойства, признаки изучаемых явлений и процессов и обобщить их в форме экономических понятий, выявить устойчивые причинно–следственные связи между изучаемыми явлениями и процессами с целью сформулировать их в виде объективных закономерностей. Использование ***системного подхода***позволяет выстроить в определенном иерархическом порядке изучаемые явления и процессы, составные элементы экономической модели, рассмотреть влияние внутренних закономерностей и внешних условий функционирования модели.

Экономические исследования начинаются со сбора фактов, относящихся к конкретным проблемам и аспектам экономики. На основе методов формальной логики строятся модели, которые устанавливают взаимосвязи между экономическими переменными. Под ***экономической моделью*** понимается формализованное описание экономического процесса или явления. Модели могут быть словесными (вербальными), графическими и символическими (аналитическими). В любой модели имеются определенные предпосылки и используется два вида переменных: экзогенные (внешние) и эндогенные (существующие внутри модели). Модели описывают влияние экзогенных переменных на эндогенные переменные. Цель модели – помочь разобраться как функционирует данный сегмент экономики. Моделирование абстрагируется от второстепенных элементов. Экономическая модель – это упрощенное представление об экономических процессах, устраняющее несущественное для понимания главных свойств и взаимосвязей в исследуемом объекте.

Для построения моделей, познания экономических процессов и их описания необходимо использовать ***экономические категории*** – предельно широкое понятие, в котором отображены наиболее общие и существенные свойства, признаки, связи и отношения предметов, явлений экономического мира. Примером экономических категорий являются такие понятия, как труд, капитал, производство, домохозяйство и т.д.

Выводы из экономической модели выражаются в форме ***гипотез***, т.е. научно обоснованных предположений о возможных причинах и связях, которые могут быть подтверждены или опровергнуты фактами. Подтвержденные гипотезы становятся ***экономическими законами*** – устойчивыми связями и закономерностями в экономическом поведении индивидов и общественных институтов. Экономические законы объективны, носят исторический и вероятностный характер, действуют как тенденции, т.к. отражают влияние психологии человека и встречают противодействие со стороны отмирающих сил общества. Это обстоятельство объясняет использование в моделировании экономических процессов принципа «при прочих равных условиях». В результате выводы экономической теории носят менее строгий характер, чем точные науки (математика, физика), но от этого они не являются несовершенными.

Так как люди вынуждены принимать большинство экономических решений в условиях неопределенности, они вынуждены формировать ожидания относительно реализации различных экономических переменных. Экономистов интересует, как хозяйствующие субъекты формируют ожидания относительно, например, налоговой политики государства, инфляции, изменения курса валюты и т.д. Обычно выделяют три механизма формирования ожиданий: статичные, адаптивные и рациональные.

Экономический анализ бывает:

– *позитивный,* когда идет поиск ответа на вопрос «что происходит», на основе анализа изменений в экономических условиях или экономической политике стремятся предсказать влияние этих изменений на производство, цены, доходы;

– *нормативный,* когда идет поиск ответа на вопрос «как должно быть», дается оценка желательности альтернативных результатов в соответствии с основополагающими оценочными суждениями, принимаются решения о том, как достигнуть определенных результатов в развитии экономики.

Нормативный анализ может быть использован при выработке *экономической политики государства*, которая может предотвратить или ослабить такие проблемы как безработица, инфляция, недостаточный экономический рост.

Основные цели государственного регулирования национальной экономики:

1 Обеспечение устойчивого развития национального производства, совокупным измерителем результатов которого является абсолютный рост ВВП, а также его рост в расчете на душу населения.

2 Высокий уровень занятости населения. Обобщающим показателем занятости выступает уровень безработицы.

3 Стабильный уровень цен. Показателем ценовой стабильности является индекс потребительских цен (ИПЦ), который в свою очередь служит базой для измерения инфляционных процессов в экономике.

4 Справедливое распределение доходов.

5 Сбалансированность результатов внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить, что с учетом ограниченности ресурсов в настоящее время формируются структурированные целевые функции, характеризующиеся преобладанием главной цели, которой подчиняются все остальные.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

**2.1 Потребности, их классификация и основные характеристики**

Человек обладает разнообразными ***потребностями***, под которыми понимается то, без чего человек не может быть, что-то необходимое человеку, осознанную необходимость. Потребности по объекту делятся на материальные и духовные, связанные с развитием человека как личности. Экономическая теория изучает связь материальных потребностей с производством, способами их удовлетворения.

По возникновению потребности делятся на:

– естественные, возникающие в силу природы человека (необходимость питаться, одеваться и т.д.)

– вынужденные, необходимые, которые возникают в связи с необходимостью удовлетворять естественные потребности и организовывать производство разнообразных предметов и услуг. Считается, что чем разнообразнее вынужденные потребности, тем более высокого уровня в развитии достигает общество.

Потребности развиваются под воздействием материального производства, т.к. именно оно производит разнообразные предметы и услуги, с помощью которых удовлетворяются материальные потребности. Развитие производства позволяет удовлетворять одни потребности и приводит к формированию новых потребностей. При этом формируются новые потребности, которые определяют тенденции и направление развития производства. Данная закономерность получила название ***закона возвышения потребностей***.

Потребности удовлетворяются за счет различных благ, которые делятся в зависимости от редкости на экономические и неэкономические.

***Неэкономические блага*** существуют в неограниченном количестве. Как правило, это дар природы и могут потребляться одновременно всеми людьми бесплатно (воздух и т.д.). По поводу таких благ экономические отношения между людьми не возникают и поэтому они не являются объектом изучения экономической теории.

***Экономические блага*** ограничены в обществе. Поэтому они не могут потребляться всеми членами общества, так как их не хватает для всех, и имеют цену. В силу этого возникают особые отношения между людьми по поводу производства, распределения и использования таких благ, которые и являются объектом изучения экономической теории.

Экономические блага с точки зрения удовлетворения потребностей субъекта обладают взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью. ***Взаимодополняемость*** означает совместное потребление нескольких благ для удовлетворения потребности субъекта. Например, ехать на машине можно, только если она заправлена бензином, маслом. ***Взаимозаменяемость*** означает возможность удовлетворения одной потребности различными экономическими благами. Например, жажду можно удовлетворить водой, соком, чаем и т.д.

**2.2 Ресурсы (факторы) производства, их классификация и характеристики**.

Производство предполагает наличие ресурсов, то есть необходимых для него средств. В производстве участвуют труд, капитал, земля и предпринимательская способность.

***Труд*** как фактор производства представляет собой разнообразные способности и навыки человека, которые можно использовать в производстве товаров и услуг. В дальнейшем в экономической теории стали использовать понятие «***человеческий капитал***», означающее знания, навыки, мотивацию, которыми располагает человек. Вложениями в человеческий капитал является образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, поиск информации, географическая мобильность и т.д.

***Капитал*** состоит из вещественных элементов производства (здания, сооружения, оборудование). К капиталу относят материальные ценности, которые используются для создания других экономических благ. А. Смит указывал, что капитал – это не вещь, а способ употребления вещи. Например, автомобиль можно рассматривать как капитал и как обычное благо. Если человек использует автомобиль для удовлетворения личных потребностей (поездки на работу, на дачу, рыбалку и т.д.), то это обычное благо. Если автомобиль используется в качестве такси, то это – капитал. Деньги нельзя рассматривать как капитал с точки зрения непосредственного производства экономических благ. Они являются лишь условием для организации производства.

***Земля*** – природные ресурсы, включенные в хозяйственный оборот. Они представлены минерально–сырьевыми ресурсами, лесом, землей с присущим ей плодородием, то есть всей нерукотворной средой, в которой обитает человек.

***Предпринимательская способность*** — умение объединить факторы производства в единый процесс, взять на себя ответственность и риск за принимаемые решения.

Факторы производства обладают определенной взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью в процессе производства. Взаимодополняемость факторов производства означает, что экономические блага можно создать только при одновременном использовании нескольких факторов производства. Например, выращивание картофеля требует использования капитала, труда и земли как факторов производства. Взаимозаменяемость означает, что одно и то же благо можно произвести с помощью различных факторов производства. Например, фирма может выбрать среди большого количества кандидатов одного человека на должность бухгалтера.

Производство экономических благ предполагает определенную ***технологию***, т.е. способ соединения факторов производства, воздействия труда на предмет труда. Используется понятие ***«организация производства»*** – система мер, направленная на рациональное сочетание факторов производства в единый процесс. Соединение всех элементов с помощью определенной технологии может быть описано ***производственной функцией***, которая в наиболее общем виде представлена уравнением *Q = f(K,L,M)* и отражает максимально возможный объем благ, который может быть произведен при полном использовании факторов производства и данной технологии производства.

**2.3 Проблема выбора в экономике**

Экономические решения принимаются субъектом только тогда, когда у него есть возможность совершать определенные поступки и имеются различные варианты этих поступков, действий. При этом различные варианты действий должны быть взаимоисключающими, альтернативными. Следовательно, принятие экономических решений является проблемой выбора. Проблема выбора определенных экономических решений возникает, прежде всего, при организации производства и потреблении экономических благ.

Экономические ресурсы относительно редки. ***Ограниченность ресурсов*** означает, что с их помощью невозможно удовлетворить все потребности общества. Это порождает несоответствие, противоречие между потребностями в благах и средствами удовлетворения этих потребностей. Фактически это означает, что удовлетворение одной потребности автоматически означает невозможность удовлетворения других потребностей субъекта или общества. Одновременно любое действие субъекта означает использование определенной доли ограниченных ресурсов и сокращение возможностей удовлетворения остальных потребностей. С проблемой редкости сталкиваются все страны, все субъекты.

Ограниченность ресурсов означает ограниченность выпуска продукции. Для простоты анализа предположим, что экономика страны представлена производством двух экономических благ, например, масла и роботов. При этом предполагаем, что

а) в экономике все факторы используются полностью;

б) достигается максимально возможный выпуск продукции;

в) технология производства на протяжении рассматриваемого периода времени остается неизменной;

г) объем используемых ресурсов в течение рассматриваемого периода не меняется.

Таблица 2.1 и рис.2.1 показывают ***производственные возможности общества***, то есть различные комбинации максимально возможного выпуска продукции при полном использовании всех факторов производства и наилучшей технологии. Все точки, расположенные на кривой отражают максимально возможный объем производства при данных ресурсах и технологии. Точка N отражает ситуацию, при которой ресурсы используются не полностью (т.е. существует безработица или простаивает оборудование), а точка F – объем производства, который не достижим при данных ресурсах и технологии.

#### *Таблица 2.1* Производственные возможности общества

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Альтернативы | | | | |
| А | В | С | Д | Е |
| Масло (тыс. т) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Роботы (шт.) | 10 | 9 | 7 | 4 | 0 |

Масло

(тыс.т.)

Роботы (шт.)

E

D

C

B

A

N

F

Рис. 2.1 – Производственные возможности общества

Ввиду редкости ресурсов необходимо совершать выбор между возможным их применением. При выборе оптимального варианта использования ресурсов приходится сокращать производство одного товара для увеличения производства другого. Объем производства данного товара, от которого должны отказаться ради увеличения производства другого товара на единицу, называют ***альтернативными издержками***. Альтернативные издержки можно также представить как *выгоды от наилучшей из нереализованных альтернативных возможностей*. Например, на участке земли можно выращивать разнообразные культуры. Если мы занимаемся выращиванием томатов, которые нам приносят наибольшую прибыль, то альтернативными издержками выращивания томатов является не любая другая культура, которую мы могли выращивать на этом участке, а та, которая могла принести нам наибольшую, после производства томатов, прибыль.

Рассмотрение проблемы производственных возможностей позволяет сделать вывод о неодинаковой производительности одних и тех же факторов производства в производстве различных экономических благ. Это приводит к тому, что при организации нового производства первыми производством новой продукции занимаются наиболее производительные в этой сфере факторы производства. При росте объема производства и сокращении производства другого блага должны менять род своей деятельности и другие, менее квалифицированные факторы производства, что снижает производительность труда. Поэтому чем больше одного товара мы производим, тем от большего количества другого товара мы отказываемся. Это является проявлением *закона возрастания альтернативных издержек*.

При изменении объема используемых ресурсов и технологии изменяется возможность субъекта производить экономические блага и положение кривой производственных возможностей (она параллельно сдвигается вверх или вниз). Способность экономики производить большой объем продукции получила название *экономического роста*. Измеряется экономический рост увеличением объема производства в неизменных ценах на одного человека за определенный период времени. Он может быть *экстенсивным*, т.е. за счет использования большего объема факторов производства при неизменной технологии производства, и *интенсивным*, т.е. за счет совершенствования технологии производства, внедрения результатов НТП при неизменном объеме используемых факторов производства (рис.2.2).



Рис. 2.2 Экономический рост

Возможности экономического роста определяются структурой национальной экономики и ресурсами, которыми располагает экономика.

Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

3.1 **Экономическая система общества: элементы, критерии классификации**

***Экономическая система*** – это сложившаяся совокупность правил, норм, форм экономических отношений между хозяйствующими субъектами, которые пронизывают все фазы процесса воспроизводства.

К классификации типов экономических систем существует несколько подходов. ***Первый подход*** ориентирован на причины развития общества, экономики. Наиболее значимы цивилизационный и формационный подходы. *Цивилизационный* подход был предложен А.Тойнби. Он рассматривал всемирную историю как систему условно выделяемых цивилизаций, проходящих одинаковые фазы от рождения до гибели и составляющих ветви «единого дерева истории». Цивилизация, по Тойнби — замкнутое общество, характеризующееся при помощи двух основных критериев: религия и форма её организации; территориальный признак, степень удалённости от того места, где данное общество первоначально возникло.

*Формационный* подход предложил К.Маркс, который исходил из того, что основой организации общественной жизни является господствующая форма собственности. Согласно К. Марксу две экономические системы основываются на общественной собственности — первобытнообщинный и коммунистический строй. Ещё три системы основаны на частной собственности на средства производства. Это рабовладельческий, феодальный и капиталистический строй. Основой капитализма как экономической системы выступает частная собственность на средства производства. Рабочий при капитализме, в отличие от предшествующих формаций, обладает личной свободой и собственностью на труд, как фактор производства, однако, в силу отсутствия средств к существованию, он продает свою рабочую силу, работает на предпринимателя.

***Второй подход*** различает типы экономических систем по уровню технологического развития. В зависимости от того, какая отрасль экономики является преобладающей,экономические системы, известные в истории человечества, подразделяются на: *аграрные (доиндустриальные), индустриальные и постиндустриальные*. На ранних этапах истории преобладающей отраслью материального производства было сельское хозяйство. После промышленной революции конца XVIII в. стала доминировать промышленность. В современных условиях в развитых странах более половины продукции создается в сфере услуг, что свидетельствует о наступлении постиндустриальной стадии развития.

***Третий подход*** различает типы экономических систем по способам координации хозяйственной деятельности и общественной жизни в целом. Выделяют традиционную, плановую, рыночную и смешанную экономические системы.

Различают два основных способа координации экономической деятельности людей. Первый — централизованное руководство, связанное с прямыми методами управления экономикой. Из единого центра определяли что производить, какие ресурсы использовать, по каким ценам продавать, какую зарплату устанавливать, как распределять прибыль и т.д. Эти указания доводились до каждого предприятия и подлежали обязательному исполнению. Такая система управления получила название ***командно–административной экономики*** и существовала в Советском Союзе и странах Восточной Европы.

Второй — ***рыночный механизм,*** спонтанный, стихийный порядок. В этом варианте ответ на вопрос «что производить?» дают потребители, имеющие свои предпочтения и вкусы, которые подкрепляются денежными средствами. Ответ на вопрос «как производить?» дают фирмы, производящие продукты и услуги с целью получения прибыли. Поэтому они выбирают наиболее эффективные решения. Ответ на вопрос «для кого производить?» дают покупатели, тратя свои деньги на продукты и услуги. И так как у различных субъектов разные доходы, то фирмы должны учитывать разные категории покупателей и производить разнообразные товары по ассортименту и ценам.

Основой координации всех субъектов является ***конкуренция,*** соперничество между участниками рыночных отношений за наиболее выгодные условия купли–продажи. Она существует не только между производителями экономических благ за потребителя, но и между владельцами факторов производства за наиболее выгодные условия использования. Конкуренция бывает ценовая и неценовая, отраслевая и межотраслевая.

В результате конкуренции, взаимодействия спроса и предложения формируются ***цены***, которые одновременно являются исходной информацией для принятия экономических решений. Они показывают от чего необходимо отказаться, чтобы получить желаемые блага. Производители выбирают варианты использования ресурсов в зависимости от цен на них. Цены влияют и на структуру выпускаемых товаров. Любая новая информация о потребностях и ресурсах трансформирует систему цен, вызывая изменение объема и структуры производства и спроса на экономические блага. Поэтому главная ***функция цены*** – содействовать правильному распределению товаров, услуг, ограниченных ресурсов между альтернативными вариантами использования. Цены выполняют информационную, распределительную, стимулирующую, координирующую, учетную, контрольную функции.

Рассматривая системы организации экономики, наряду с командно–административной и рыночной системой, выделяют *традиционную экономику*. Считается, что она характерна для начального этапа формирования хозяйственной жизни человечества. Для нее типично доминирование традиций, религиозных и моральных ценностей. Отсутствует общественное разделение труда, используются примитивные орудия труда, обеспечивающие необходимые для существования продукты в объемах, позволяющих лишь поддерживать жизнедеятельность человека.

К хозяйствующим субъектам принято относить всех, кто самостоятельно принимает решения, планирует и реализует в сфере экономической (хозяйственной) деятельности практические мероприятия. В соответствии с той ролью, которую играют экономические агенты, принято различать домашние хозяйства, фирмы (предприятия) и государство (органы государственного управления, государственные учреждения). Для рыночной системы характерны две группы субъектов: домохозяйства и фирмы. ***Домохозяйства***представляют собой группу лиц, объединяющих свои доходы и материальные ценности в целях создания особых жилищных условий и совместного потребления некоторых видов товаров и услуг. Главная их функция в экономике — продажа услуг факторов производства (труда, капитала и т.д.) в целях получения дохода и расходования его на цели потребления. ***Фирмы***— организации, которые ведут хозяйственную деятельность ради прибыли. Они покупают услуги факторов производства и, используя их, производят товары и услуги для продажи.

**3.2 Понятие собственности, субъекты и объекты, типы и формы собственности**

***Собственность*** – это присвоение благ в социально определенной форме. Это краткое определение охватывает сложную систему юридических и экономических отношений собственности в обществе. Изучение собственности позволяет ответить на три главных вопроса:

1.Кто (какие субъекты хозяйствования) обладает экономической властью — присваивает факторы и результаты производства?

2. Какие экономические связи способствуют лучшему использованию имущества?

3. Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности?

На поверхности явлений собственность выступает как имущественное отношение, фиксирующее что, кому и в каком количестве принадлежит. ***Юридическое содержание собственности*** определяется понятиями «пользование», «владение», «распоряжение».

*Владение* — это юридически закреплённый факт реального обладания объектом собственности. Владелец имеет право пользоваться и распоряжаться определённым объектом.

*Пользование* — это применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя.

*Распоряжение* означает право и возможность собственника поступать по отношению к объекту в рамках закона любым желаемым образом, вплоть до передачи другому субъекту или даже ликвидации.

Под ***собственностью в экономическом смысле*** подразумеваются сложившиеся между людьми отношения по присвоению и хозяйственному использованию материальных и нематериальных благ. *Теория прав собственности* утверждает, что не вещь сама по себе является собственностью, а «пучок или доля прав по использованию вещи». Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями и т.д.) отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием и использованием благ. Эти отношения представляют нормы поведения по поводу благ, которые любой человек должен соблюдать в отношениях с другими людьми или же нести затраты из–за их несоблюдения. Права собственности есть определенные «*правила игры*», принятые в обществе.

Отношения собственности порождают у людей *экономические интересы*. Главный среди них состоит в том, чтобы увеличивать находящиеся в собственности блага в целях лучшего удовлетворения потребностей. Так через интересы собственность предопределяет направленность и характер хозяйственного поведения людей.

В каждом отношении собственности имеются две стороны: субъект (собственник) и объект (имущество). ***Субъектами права собственности*** являются:

а) *гражданин (физическое лицо)* — человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

б) *юридическое лицо* — организация (объединение лиц, предприятие, учреждение), являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей. Это социальное (коллективное) образование вступает в хозяйственные связи от своего имени как самостоятельная целостная единица. Примером может служить фирма — хозяйственное, промышленное или торговое предприятие (объединение), пользующееся правами юридического лица;

в) *государство и органы местного управления и самоуправления*.

К ***объектам собственности*** относят: недвижимое имущество (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и т.п.); движимые вещи (деньги, ценные бумаги и другие вещи, не относящиеся к недвижимости); интеллектуальная собственность (результаты интеллектуальной деятельности, фирменное наименование, товарный знак и др.).

Статья 13 Конституции Республики Беларусь гласит: «Собственность может быть ***государственной и частной***».

По форме присвоения выделяют:

***1. Индивидуальная собственность.*** Она означает, что один субъект осуществляет труд, управление, распоряжение доходом и имуществом. В современной экономике сюда относят тех, кого принято называть некорпорированными собственниками: фермеры, отдельные торговцы, частнопрактикующие врачи, адвокаты и т.д.

***2. Частная собственность.*** Она близка по содержанию с индивидуальной в том смысле, что основные правомочия сконцентрированы в одном физическом лице или юридическом лице. Но частная собственность отличается от индивидуальной тем, что трудятся одни, а распоряжаются доходом и имуществом другие. Частная собственность всегда связана с неравномерным распределением богатства и доходов.

***3. Кооперативная собственность.*** В основе этой формы лежит объединение индивидуальных собственников. Каждый участвует в кооперативе своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распределении дохода.

***4. Государственная собственность.*** Она характеризуется тем, что абсолютные права собственности находятся у государства, которое является верховным распорядителем принадлежащего ему имущества (условиями производства). Управляют производством назначенные государством руководители. Особенность собственности государственных предприятий состоит в том, что их имущество не делится на доли и не персонифицируется в отдельных участниках экономического процесса.

***5. Муниципальная собственность.*** Верховным распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (городские, районные и др.). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей.

***6. Комбинированные формы.*** Современная экономика в поисках эффективного функционирования и реализации проектов приходит к объединению различных форм собственности. В результате образуются комбинированные формы*.* Так в финансово-промышленных группах и иных объединениях могут участвовать частные, государственные и иные формы без утраты своего базового качества.

***Преобразование отношений собственности*** – это переход объектов собственности от одной формы к другой. Основным критерием необходимости смены собственников является экономическая эффективность использования объектов собственности.

***Национализация*** – это отчуждение имущества у частных лиц в собственность государства, осуществляемое на основании специального акта компетентного государственного органа. Национализация затрагивает отрасли и производства, требующие больших и долгосрочных вложений или пострадавшие от кризиса и ставшие убыточными предприятия, которые находятся под угрозой закрытия, но которые необходимы для обеспечения развития экономики страны. Законодательство определяет порядок национализации как проводимой в общественных интересах меры с выплатой собственнику национализируемого имущества компенсации

Под ***разгосударствлением*** следует понимать процесс устранения государственного монополизма, формирования многоукладной, смешанной экономики, ее децентрализации, освобождения государства от функций прямого хозяйственного управления. Таким образом, разгосударствление означает, с одной стороны, переход от командно–административных к экономическим методам руководства, а с другой – смену форм отношений собственности. Разгосударствление отношений собственности приводит к созданию негосударственного сектора с многообразными типами хозяйств и преобразованию хозяйств, остающихся в государственном ведении, освобождении их от административно–командного диктата.

***Приватизация*** – процесс передачи права собственности на предприятия, имущественные комплексы и иное имущество, ранее принадлежавшее государству, коллективам работников, гражданам или частным лицам, ведущим производство на принципах негосударственных форм собственности. Она осуществляется ***в следующих формах***:

* выкуп имущества государственного предприятия, сданного в аренду;
* превращение государственных предприятий в акционерные общества;
* создание коллективных (народных) предприятий;
* продажа государственных предприятий по конкурсу, на аукционе;
* безвозмездная передача имущества гражданам.

**3.3 Рынок: понятие, функции, основные черты**

Основной формой существования экономики является рыночная система. В экономической литературе существует несколько определений рынка.В ***узком смысле*** слова рынок – место, где совершаются сделки купли–продажи. Рынок отождествляют с формой взаимоотношений продавцов и покупателей с целью обмена товарами и услугами. Он позволяет устанавливать связи друг с другом и торговать на взаимовыгодных условиях, представляет особую стадию – обмен – в процессе общественного производства и существует в любой экономической системе, даже командно–административной.

В ***широком смысле*** слова рынок **–** саморегулирующаяся система воспроизводства, все звенья которой находятся под постоянным воздействием спроса и предложения, а субъекты в своих действиях ограничены лишь общими правовыми нормами, в равной степени относящимися ко всем участникам.

Для рынка необходимо наличие ***рыночной инфраструктуры,*** т.е. учреждений и организаций, содействующих заключению и выполнению сделок. К ней относится система оптовой и розничной торговли, товарные биржи, маркетинговые организации, фондовые, валютные биржи, банки, небанковские финансовые учреждения, центры занятости и т.д.

Рынок возникает в результате эволюции экономической системы при *определенных условиях:*

– возникает разделение труда, приводящее к специализации производства и необходимости обмена продуктами труда.

– возникает частная собственность на факторы и результаты производства;

– появляется экономическая свобода человека, который подчиняется только закону и ограничен лишь общими правовыми нормами, в равной степени относящимися ко всем;

– возникает экономическая обособленность субъектов, основанная на частной собственности, позволяющая самостоятельно делать выбор, отдавать предпочтения определенным благам, вести конкурентную борьбу за ресурсы, покупателей и т.д.;

– появляется большое многообразие экономических благ, в результате чего процесс купли–продажи становится регулярным и позволяющим, тем самым, устанавливать цены.

Рынок выполняет ряд важных ***функций***:

– информационная функция реализуется через постоянно меняющиеся цены, объемы покупок, изменение ассортимента товаров и т.д.;

– регулирующая функция, т.к. через механизм цен формируется структура и объем производства и потребления;

– посредническая функция заключается в сведении покупателя и продавца, обособленных друг от друга;

– стимулирующая функция проявляется через механизм конкуренции и побуждает всех субъектов предпринимать усилия по улучшению своего положения;

– санирующая функция рынка заключается в отбраковке неэффективных с точки зрения общества производств и предприятий.

Выделяют следующие ***основные принципы рыночной экономики***:

* свобода хозяйственной деятельности, то есть свободная конкуренция товаров, услуг и ценных бумаг без вмешательства в процесс купли-продажи государства или местных органов власти и управления. На микроуровне хозяйственная деятельность принимает характер предпринимательской деятельности. Свобода предпринимательства выражает свободное право частных фирм использовать экономические ресурсы для производства товаров по собственному выбору и продавать произведенные товары на рынках, которые они сами выбрали по свободным ценам;
* равноправие рыночных субъектов;
* экономическая ответственность и риск предпринимателей, т.е. субъекты ориентируются на собственные интересы и средства, а за негативные последствия принятых решений сами несут экономическую ответственность;
* конкуренция;
* свободное ценообразование, то есть процесс формирования цен на товары и системы цен в целом в рыночной экономике происходит стихийно, цены складываются под воздействием спроса и предложения в условиях конкуренции, а взаимодействие спроса и предложения определяется характером и структурой отношений между производителями и потребителями;
* ведущая роль финансовых показателей. Денежное обращение определяет количество денег и объем производства. От его функционирования зависят хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества. Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Им пользуются как государства и правительства, так и отдельные граждане. Прибыль – важнейшая категория рыночной экономики, ее максимизация выступает в качестве непосредственной цели и движущего мотива производства;
* всеобщность рынка, т.е. рынок охватывает абсолютно все аспекты хозяйственной жизни, определяет поведение всех хозяйствующих субъектов;
* открытость рынка, то есть свободное перемещение товаров и капиталов через границу.

Рынок имеет по сравнению с другими формами организации преимущества и недостатки. К ***преимуществам рынка*** относят:

а) эффективное распределение ресурсов, т.к. удовлетворяются все платежеспособные потребности общества;

б) гибкость и высокая приспособляемость к изменяющимся условиям. Фирмы, чтобы выжить в конкуренции, должны быстро реагировать на любые изменения на рынке, что и позволяет удовлетворять любые потребности;

в) возможность успешного функционирования при наличии ограниченной информации;

г) свобода выбора потребителей и предпринимателей, основанная на праве частной собственности и экономической независимости. В рыночной экономике каждый стремится достичь своих целей с учетом вознаграждения и затрат и никто, кроме закона, не может этому помешать.

Вместе с тем реализация рыночных отношений, по мнению критиков рынка, порождает ряд ***негативных явлений***:

а) конкуренция может привести к монополизации экономики в результате подавления соперников или сговора с ними;

б) неравное распределение доходов в обществе;

в) рынок учитывает только индивидуальные потребности и издержки и не может учесть потребности общества в целом (образование, загрязнение окружающей среды и т.д.);

г) не обеспечивает полную занятость ресурсов и стабильность уровня цен, стабильность экономического роста.

Считается, что экономическая система тем ***прогрессивнее***, чем

а) больше создает стимулов для предприимчивой деятельности человека;

б) больше открывает простора для реализации творческого потенциала личности;

в) лучше обеспечивает координацию деятельности людей.

С этой точки зрения рынок рассматривается как наилучшая, но не идеальная, из всех существовавших форм организации экономической деятельности.

Рынок имеет сложную структуру. Его ***классифицируют*** по разным критериям:

а) по экономическому назначению объектов рыночных отношений – рынок товаров потребления, рынок средств производства, рынок услуг, рынок информации, рынок ценных бумаг и т.д.;

б) по степени ограничения конкуренции – рынок совершенной конкуренции, рынок монополии, рынок олигополии, рынок монополистической конкуренции;

в) по характеру продаж – рынок розничный, оптовый, теневой;

г) по охвату территории – локальный, региональный, национальный, мировой;

д) с точки зрения регулирования отношений – организованный рынок, на котором сделки осуществляются строго по определенным правилам (биржевая, аукционная торговля), и неорганизованный.

**3.4 Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики**

В реальной жизни во всех странах существует ***смешанная экономика***, т.е. система, в которой взаимодействуют рыночный механизм и государственное регулирование экономики для поиска оптимального ответа на фундаментальные вопросы: что, как и для кого производить. Во всех странах обеспечивается взаимодействие рыночного механизма с государственным регулированием.

***Необходимость государственного вмешательства*** связана с:

– организацией правовой базы функционирования экономики, чтобы снизить риск невыполнения взятых на себя хозяйствующими субъектами обязательств, минимизировать негативные последствия поведения субъектов;

– организацией денежного обращения;

– производством товаров, имеющих большие внешние эффекты, и общественных благ (образование, содержание органов суда и прокуратуры, обеспечение национальной безопасности и т.д.);

– перераспределением доходов с тем, чтобы устранить большое неравенство в доходах и поддерживать лиц, не способных в силу объективных причин принять участие в общественном производстве (инвалиды, пожилые люди и т.д.);

– региональными проблемами;

– экологическими проблемами общества;

– монополизмом и поддержанием конкурентной среды;

– реализацией инвестиционных проектов с большими сроками реализации и высоким риском (финансирование фундаментальных исследований, осуществление программ космических исследований и т.д.);

– социально–экономической нестабильностью развития (экономические кризисы, безработица, инфляция).

***Возможность*** государственного вмешательства обусловлена:

– наличием государственной собственности;

– перераспределением части национального дохода через государственный бюджет;

– наличием правовой базы и правовой системы страны;

– развитием экономической теории и опыта принятия решений в сложных социально–экономических условиях.

Следует учитывать, что правительство выступает в качестве самостоятельного агента на рынках товаров и факторов производства. На рынке факторов оно нанимает сотрудников для работы на предприятия с государственной формой собственности и выплачивают им зарплату. На рынке товаров правительство закупает товары для обеспечения деятельности государственных учреждений и предприятий. Взаимодействие государства с домохозяйствами осуществляется через предоставление услуг и благ с большими внешними эффектами бесплатно или по льготным ценам (образование, здравоохранение и т.д.), выплату пособий, пенсий и взимание налогов с домохозяйств (подоходный налог и т.д.). Взаимоотношения с фирмами государство осуществляет через предоставление дотаций и субсидий и взимание налогов, а также через отношения купли–продажи товаров и услуг.

Государство не только непосредственно участвует в рыночных сделках, но и определяет условия функционирования системы через методы государственного регулирования экономики. ***Объектом*** государственного регулирования может быть национальная экономика в целом, отдельная отрасль экономики, регион, проблема, ситуация, явление, фирма. Государство осуществляет регулирование экономики прямыми (административными) и косвенными (экономическими) методами.

***Прямые (административные) методы*** непосредственно ограничивают, запрещают или разрешают субъектам определенные действия. Правительство непосредственно (прямо) вмешивается в рыночный механизм через:

а) принятие законов и других нормативных актов, регламентирующих деятельность хозяйствующих субъектов;

б) трансфертные платежи, с помощью которых перераспределяются доходы государства определенным слоям общества по социальному страхованию и т.д.;

в) государственные закупки товаров и услуг.

Административные меры оказываются действенными в решении таких вопросов, как:

– противодействие монополиям через антимонопольное законодательство;

– обеспечение социальных стандартов (гарантия минимальной зарплаты, продолжительность рабочего дня, минимальная продолжительность отпуска и т.д.);

– обеспечение качества товаров через систему обязательной стандартизации и сертификации продукции;

– производство общественных благ (национальная оборона, содержание суда, органов прокуратуры и т.д.);

– защита национальных интересов в мировом хозяйстве (лицензирование внешнеэкономической деятельности, квотирование и т.д.)

***Косвенные (экономические) методы*** изменяют среду, условия, в которых находятся субъекты, и за счет этого побуждают их изменить поведение, цели в своей деятельности. Воздействие на поведение хозяйствующих субъектов осуществляется с помощью кредитно–денежной, бюджетно–налоговой, валютной политики государства. Считается, что косвенные методы лучше вписываются в рыночный механизм, так как не ограничивают, а расширяют свободу выбора субъекта.

К концу ХХ века сформировались устойчивые ***принципы*** государственного вмешательства в экономику:

– исключать любые действия, разрывающие связи внутри рыночного механизма;

– влиять на поведение субъектов преимущественно косвенными методами;

– использовать косвенные методы осторожно, не подменяя и не заменяя рыночные стимулы;

– помнить, что все методы государственного воздействия оказывают как положительное, так и отрицательное воздействие на экономические процессы.

**3.5 Модели рыночной экономики. Особенности белорусской социально–экономической модели**

***Американская модель*** - модель с минимальным участием государства в регулировании экономики (*либеральная экономика*). В ней преобладает сфера рынка по сравнению с государственным сектором. В СШАпримерно 4/5 валового национального продукта обеспечивается рыночной системой, а остальная его часть производится под контролем государства. Государство, прежде всего, обеспечивает экономику количеством денег, которое должно предотвращать инфляцию. Другой государственной функцией является регулирование внешних эффектов, которые представляют собой побочные последствия хозяйственной деятельности отдельных участников рынка. Особая задача государства – управление нерыночным сектором национального хозяйства, который представляет населению товары и услуги общественного пользования, то есть национальной обороной, государственным управлением, единой энергосистемой и национальной сетью коммуникаций, всеобщим образованием, здравоохранением, фундаментальными науками и т.п.

Американская модель основана на высоком уровне производительности труда и ориентации граждан на достижение личного успеха. Государство поощряет предпринимательскую активность, обогащение наиболее активной части населения, создает приемлемый уровень жизни малообеспеченным группам населения за счет частичных льгот и пособий.

Таким образом, характерные для американской модели черты:

– абсолютное преобладание частной собственности;

– законодательное обеспечение максимальной свободы субъектов рынка;

– ограничение сферы государственного регулирования в основном проведением макроэкономической политики;

– относительно небольшая доля государственного бюджета в ВВП и удельного веса государственных инвестиций и выплат по линии социального обеспечения в структуре государственных расходов.

***Германская модель*** – это *модель социального рыночного хозяйства*, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики.

В Германии государству отведена регулирующая функция. При этом действует принцип: «как можно меньше государства, насколько это возможно, и столько государства, насколько это нужно».

Наемные работники и работодатели выступают как социальные партнеры, свободно и в основном благоразумно договариваются о размерах заработной платы, продолжительности рабочего времени и отпусков, о других условиях труда. Одновременно действует разветвленная система социальной защиты: выплаты заболевшим, инвалидам, безработным; помощь тем, кто пострадал от банкротства своего предприятия или осваивает новую профессию; пособия на детей, малоимущим, жертвам войны.

Функционирование данной модели создает правовые и социальные рыночные условия для экономической инициативы. Они воплощаются в социальном равенстве граждан – равенстве прав, стартовых условий и правовой защиты. Важнейшая задача государства при этом – обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальным равенством.

Таким образом, для германской модели социально–ориентированной рыночной экономики характерны следующие основные черты:

– смешанная экономика характеризуется более или менее значительным государственным сектором;

– осуществляется государственное регулирование не только макроэкономических процессов, но и отдельных сфер деятельности хозяйствующих субъектов;

– социальная ориентация экономики, существенный патернализм (отеческое отношение) государства реализуется по отношению ко всем членам общества, обеспечивая таким путем гарантии определенного уровня удовлетворения потребностей населения в услугах здравоохранения, образования, культуры, в жилье;

– направленность регулирования на поддержание свободной конкуренции, уменьшение концентрации капиталов в немногих руках, создание новых хозяйственных единиц;

– регулирование занятости населения с ориентацией на минимизацию безработицы;

– большой удельный вес госбюджета в ВВП;

– регулирование экономики в основном через кредитно–денежную политику, а не бюджетно–налоговую.

***Шведская модель*** отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения путем высокого уровня налогообложения. Такая модель получила название «функционального социализма», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни – на государство. Шведская модель в ее классическом виде – это социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, базирующихся на широком перераспределении доходов и распространении многообразных «свободных ассоциаций».

В целом шведскую модель можно определить как модель, сочетающую полную занятость населения и стабильность цен путем проведения общей рестриктивной экономической политики, дополненной селективными мерами для поддержания высокого уровня занятости и капиталовложений.

Швеция, избравшая принцип всеобщего благосостояния, расширила государственный сектор до такого размера, что сделало страну уникальной в этой области: 1/3 самодеятельного населения была занята в государственном секторе. Суммарные государственные доходы, включающие, как издержки на государственный сектор, так и трансфертные платежи, превышали 60% ВВП Швеции, что вывело ее на первое место в мире по расходам. Эта часть шведской модели характеризуется социализацией основных потребностей, таких как образование, здравоохранение.

Выделим специфические черты шведской модели:

– низкая безработица;

– профсоюзная политика солидарности в области зарплаты;

– централизованные переговоры по зарплате;

– значительный государственный сектор;

– тяжелое налоговое бремя.

***Японская модель*** – модель регулируемого *корпоративного капитализма*, в которой благоприятные возможности накопления капитала сочетаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного (внутрифирменного) начала.

Японская модель экономики отличается развитым планированием, координацией деятельности правительства и частного сектора. Экономическое планирование государства носит рекомендательный характер. Планы представляют собой государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Для японской экономики характерно сохранение национальных традиций при заимствовании у других стран того, что нужно для развития страны. Это позволяет создавать такие системы управления и организации производства, которые в условиях Японии дают большой эффект. Заимствование японского опыта другими странами не всегда дает ожидаемый результат (например, кружки качества), поскольку в этих странах нет японских традиций.

Японскаямодель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе заработной платы) от уровня производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком самосознании, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны. Одной из особенностей японской модели является социальная организация общества в Японии, предусматривающая гармонизацию отношений в обществе на всех его уровнях и во всех социальных сферах на основе уважения традиций японского образа жизни. На базе этих моральных ценностей сложилась своеобразная мотивация трудовой деятельности. Именно эта модель демонстрирует значение социокультурного и конфессиональных факторов в экономической жизни общества.

***Белорусская социально ориентированная рыночная модель***— это высокоэффективная экономика с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием распределения доходов, заинтересовывающим предпринимателей в расширении и совершенствовании производства, а наемных работников — в высокопроизводительном труде. Она гарантирует высокий уровень благосостояния добросовестно работающим членам общества, достойное социальное обеспечение — нетрудоспособным, престарелым, инвалидам, женщинам, находящимся в отпусках по уходу за детьми, эффективную охрану жизни, здоровья, прав и свобод — всем гражданам.

Главную роль в выборе белорусской модели развития экономики сыграли следующие ***факторы***:

• длительная принадлежность к социалистической системе, что обусловило коллективистские традиции солидарности;

• историческая вера в необходимость сильного государства, защищающего народ;

• традиционная сдержанность, терпеливость, осмотрительность народа Беларуси, неприятие ложных моральных ценностей.

Основные ***черты белорусской модели***:

• сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая политическую стабильность, безопасность, социальную справедливость и общественный порядок;

• равенство различных форм собственности, в основе которого лежит эффективность ведения хозяйства;

• многовекторность внешнеэкономической политики как важнейший принцип адекватного развития страны в условиях глобализации мирохозяйственных связей;

• активизация экономических интеграционных процессов со странами СНГ и Россией;

• сильная социальная политика государства, инвестиции в здоровье, образование, профессиональное и культурное развитие личности.

Эта модель включает следующие ***принципы и направления государственной политики***:

• социальную ориентацию общества, государства, экономической системы;

• приоритетное развитие человеческого потенциала;

• выбор в качестве стратегического императива социальной ориентации рыночной экономики;

• переход на инновационный ресурсосберегающий тип воспроизводства;

• повышение эффективности производства и конкурентоспособности;

• интенсивное внедрение наукоемких высоких технологий информационного общества;

• следование экологическому императиву.

Модель развития белорусской экономики ***должна обеспечивать***:

• преемственность действующей модели развития и ориентацию на мировой опыт;

• единство социального и экономического, сочетание экономической эффективности и социальной справедливости. Приоритетное место в ней отводится социальным целям: качество и продолжительность жизни населения, защита и улучшение среды обитания людей; социальные гарантии и социальная справедливость; сохранение и умножение культурных и духовно–нравственных ценностей с учетом традиций и национальных особенностей страны.

• единство частной собственности и интересов государства, ответственность государства перед гражданами и социальную защиту, ответственность предпринимателя перед обществом;

• экономическую свободу человека и свободу экономического выбора;

• равенство государственных и частных субъектов рыночных отношений;

• экономическое и социальное партнерство, взаимодействие институтов труда и капитала в рамках социального партнерства;

• ориентацию на жизненные потребности населения и рост его благосостояния;

• сочетание свободной конкуренции с регулированием; ограничение сферы действия административного механизма государственного регулирования;

Эти базовые принципы белорусской модели показывают, что страна выбирает свой путь построения будущей экономической системы с сильным государством, эффективным рыночным механизмом и его социальной ориентацией. Социальная ориентация рыночной экономики предполагает смягчение таких черт модели чистого рыночного хозяйства, как безработица, социальная дифференциация и т.д. Она осуществляется посредством Конституции и всей системы законов демократического правового государства, четкого определения его функций.

Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения

4.1 **Спрос. Зависимость величины спроса от цены. Неценовые факторы спроса**

Основными понятиями экономической теории являются спрос, предложение, равновесие. Спрос связан с потребностями субъектов. При этом учитываются платежеспособные потребности. Под ***спросом*** понимается максимальное количество товаров и услуг, которые желают и могут приобрести потребители при данных условиях за данный период времени. При прочих равных условиях спрос можно рассматривать как функцию от уровня цены. Принято считать, что объем спроса находится в обратной зависимости от цены. Данная зависимость получила название ***закон спроса*** (Рис.4.1 и табл. 4.1)

, .

*Таблица 4.1* Зависимость между ценой и объемом спроса

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Цена товара | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| Количество | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

*P*

*Q*

1

2

3

4

5

2

4

6

8

10

*Q*

*D*

*=*

*f*

*(*

*P*

*)*

Рис. 3.1 Кривая спроса

Закон спроса объясняется тремя эффектами:

1. ***Эффект дохода.*** У субъекта находится в распоряжении фиксированная сумма денег, которую он целиком тратит на данное благо. При существующей цене он может приобрести определённое количество данного товара. Если повысить цену данного товара, то реальная покупательская способность денег будет снижаться, то есть субъект может приобрести меньшее количество данного товара.
2. ***Эффект замены*** заключается в том, что товары обладают определённой взаимозаменяемостью, то есть разные товары могут удовлетворять одну и ту же потребность. Поэтому, если растёт цена данного товара, его можно заменить в потреблении другим, ставшим относительно менее дорогим товаром. Например, если повысилась цена сыра, то его можно заменить в потреблении творогом. Поэтому при росте цены сыра спрос на него будет падать.
3. ***Эффект убывающей предельной полезности***. Для человека характерно свойство насыщения своих потребностей. Это означает, что при росте потребления определенного блага сокращается потребность в данном благе и оно становится менее ценным для потребителя. В силу этого человек будет приобретать большее количество данного товара, только в том случае если цена на него снизится.

Рассмотрев кривую спроса, можно утверждать, что она характеризует то количество товара, которое хочет и может приобрести субъект при данных ценах и уровне дохода или количество денег, которое готов заплатить за данную единицу товара. Точка пересечения кривой спроса с осью цены показывает цену, при которой потребители полностью откажутся от покупки данного товара. Точка пересечения кривой спроса с осью количества показывает количество товаров, которое может потреблять субъект за определённое время, если этот товар предоставлен бесплатно или количество товара, которое полностью удовлетворяет потребность субъекта в данный момент времени.

На спрос влияет не только цена, но и другие факторы, которые получили название неценовых факторов. Они приводят к тому, что кривая спроса параллельно смещается вверх или вниз, то есть, если этот товар предлагается по той же цене, то приобретается большее или меньшее количество данного товара. В этом случае необходимо говорить об изменении спроса. К ***неценовым факторам*** ***спроса*** относят:

а) Изменение цены на товары–заменители. Ввиду того, что разные товары (кофе и чай, например) могут удовлетворять одну и ту же потребность, рост цены одного товара приведет к тому, что другой товар при неизменной цене будет покупаться в большем объеме. И наоборот, снижение цены на товар – заменитель вызовет падение спроса на данный товар. Таким образом, существует прямая зависимость между изменением цены товара–заменителя и количеством данного товара.

б) Изменение цены на дополняющие товары. Ряд товаров может потребляться только одновременно (бензин и автомобильное масло, например). При неизменном доходе рост цены на один из товаров вызовет падение спроса на другой, дополняющий, товар, даже если его цена не изменится. Таким образом, существует обратная зависимость между изменением цены дополняющего товара и количеством данного товара.

в) Изменение вкусов потребителей. Если товар становится более модным, то спрос на него начинает расти даже при прежней цене. И наоборот, если товар выходит из моды, то спрос падает. Это является одной из причин сезонных распродаж потребительских товаров.

г) Изменение доходов. При росте денежных доходов потребитель может больше купить товаров, цена которых не меняется. Поэтому будет наблюдаться рост спроса при неизменных ценах, то есть существует прямая зависимость между изменением доходов и объема спроса. Это касается нормальных товаров. Выделяют также *некачественные товары*, спрос на которые при росте дохода сокращается в результате переключения на нормальные товары. Например, при росте дохода маргарин заменяется маслом. В этом случае маргарин – некачественный товар, масло – нормальный товар. Для каждого потребителя такое деление товаров является чисто субъективным.

д) Изменение ожиданий относительно цен и доходов в будущем. Если потребитель считает, что в будущем его доходы вырастут, то он меньше будет сберегать в настоящем и больше средств направлять на покупку товаров и услуг. При ожидаемом росте цен потребитель стремится сделать запасы товаров, что вызывает рост спроса, действует, так называемый ажиотажный спрос.

е) Объективные условия, к которым относят природные условия, обычаи, традиции, привычки и так далее. Например, к новому году люди покупают елки, елочные украшения, подарки друзьям и родственникам. Это является причиной роста спроса на данные блага. В другое время года спрос на данные блага отсутствует.

С учётом данных неценовых факторов, функция спроса может быть представлена следующим образом:

.

До сих пор мы рассматривали спрос отдельного индивида. Совокупность спроса всех индивидов при данных ценах и в данный период времени означает рыночный спрос. Он означает максимальное количество товара, которое может быть приобретено всеми покупателями при данной цене за рассматриваемый период времени.

4.2 Предложение и его анализ.

Предложение существует тогда и только тогда, когда конкретный экономический субъект готов произвести сделку по продаже доставленного на рынок экономического блага. *Предложение* – это максимальное количество товара, которое может быть произведено фирмами и приготовлено к продаже за определённый период времени при существующих условиях. Предложение можно рассматривать как минимальную цену, по которой фирмы согласны продавать свою продукцию, чтобы компенсировать затраты на её производство.

Существует прямая зависимость между изменением цены и изменением объёма предложения, что объясняется законом увеличения альтернативных издержек (Рис.4.2 и табл.4.2). Для производства дополнительного количества продукции необходимо использовать более дорогие факторы производства и цена должна возрасти для того, чтобы компенсировать эти возросшие затраты.

*Таблица 4.2* Предложение товара

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Цена товара | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Количество | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |

Из данного правила есть исключение: предложение может быть фиксированным на краткосрочных отрезках времени. Это связано с тем, что производство товара требует времени, усилий, и невозможно мгновенно увеличить объём производства. Например, вы собрали урожай клубники и привезли ее на рынок. При высоком спросе увеличить предложение вы не сможете, так как требуется время для созревания клубники, поездки на участок, ее сбора и т.д.



Рис. 4.2 Предложение товара

Предложение может изменяться под воздействием *неценовых факторов,* которые приводят к параллельному сдвигу кривой. К ним относят: а) изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменения цен на ресурсы (*С*); б) цены товаров–заменителей (*Ps*); в) цены дополняющих товаров (*Рс*); г) налоги и субсидии (*Т*); д) ожидания производителей (*Е*); е) внешние объективные условия производства (*N*).

С учётом этого функция предложения принимает вид:

.

Если учесть, что денежные средства у предпринимателей неизменны, то рост цены на факторы производства сокращает возможность их покупки и, следовательно, производства товаров и услуг. Следовательно, предложение товара сократится даже, если его цена останется неизменной. Совершенствование технологии позволяет произвести большее количество товаров из тех же ресурсов, что означает рост предложения.

Ресурсы могут использоваться на производство товаров, удовлетворяющих разные потребности. Например, молоко может использоваться для изготовления творога и для производства масла. Если цена масла на рынке возрастает, то очевидно, молокозаводу будет выгодно направить молоко на производство масла и предложение творога на рынке при неизменной цене сократится.

Обычно рост производства одного товара вызывает увеличение предложения дополняющих товаров. Если, например, растет цена на мясо, то это приведет к необходимости убить большее количество скота и увеличит предложение шкур для производства кожи.

Каждое предприятие платит налоги, которые рассматриваются как издержки производства. Поэтому, если налоги растут, то это вызывает сокращение производства и предложения товаров. Субсидии рассматриваются как уменьшение издержек предприятия. Поэтому, если субсидии растут, то при неизменных средствах можно увеличить предложение.

Ожидания изменения цен на товары в будущем могут повлиять на желание производителей поставить товар на рынок в настоящем или придержать его на складе. Обычно ожидание роста цен приводит к сокращению объема предложения.

Объективные условия (обычаи, традиций, климатические особенности) сказываются на предложении. Так, если лето оказывается дождливым, то производство солнцезащитных очков целесообразно снизить. А производство и предложение зонтов в этих условиях увеличится.

Совокупность кривых индивидуального предложения в рамках данного рынка дает кривую рыночного предложения, которая отражает ту минимальную цену, на которую согласны все производители при каждом данном объеме производства.

**4.3 Рыночное равновесие**

Взаимодействие спроса и предложения приводит к тому, что на рынке устанавливается такая цена, что потребители полностью удовлетворяют свой платёжеспособный спрос, а фирмы полностью реализуют все произведённые товары. Данная ситуация называется **равновесием** (рис.4.3).



Рис. 4.3 Равновесие спроса и предложения

Принято считать, что в рыночной экономике равновесие устанавливается автоматически в результате конкуренции. При этом на рынке существует единственное равновесное сочетание цены и объема.

Если цена (Р1) будет выше равновесной цены (Ре), то предложение блага будет превышать спрос и на рынке возникнет ***излишек*** продукции. Фирмы, столкнувшиеся с проблемой реализации, начнут снижать цену, что вызовет снижение объёма производства (действие закона роста альтернативных издержек). В то же время снижение цены на рынке увеличивает количество желающих приобретать данный товар в силу действия закона спроса. Цена будет расти до тех пор, пока не станет устраивать и продавца и покупателя и на рынке исчезнут незапланированные запасы (излишки) продукции.

Если цена (Р2) окажется ниже равновесной цены (Ре), то на рынке возникнет ***дефицит*** товаров, так как фирмам невыгодно производить дешёвые продукты в большом объёме, а объём спроса большой, так как многие желают покупать дешёвые продукты. Существование дефицита позволяет фирмам поднять цену. Рост цены стимулирует увеличение производства продукции, а с другой стороны сокращает количество желающих приобрести продукцию. Цена будет подниматься до тех пор, пока объём спроса не будет равен объёму предложения и возникнет равновесие.

Данный механизм формирования равновесия действует в краткосрочном периоде. Если рассматривать долгосрочный период, то равновесие формируется за счет перемещения капитала из менее доходных отраслей производства в более прибыльные. В результате этого выравниваются условия производства и реализации на всех рынках товаров и услуг.

***Равновесие может изменяться*** под воздействием неценовых факторов, влияющих на спрос и предложение.

Сторонники рыночной экономики считают, что вмешательство государства в рыночный процесс ценообразования приводит к неэффективности экономики. Это связано с тем, что государство не может установить цены и объемы производства соответствующие равновесным ввиду постоянного изменения ситуации на рынке. Государственное регулирование производит к возникновению теневых рынков и дополнительных затрат общества на поддержание неэффективных предприятий.

Государство регулирует цены за счет установления верхнего (потолка) и нижнего (пола) уровня цены. Введение потолка цены на социально значимые товары приводит не только к дефициту товара, т.к. спрос намного превышает предложение, но и к возникновению теневого рынка данного товара, на котором цена формируется намного выше равновесной. Это вызывает перераспределение доходов в пользу тех лиц, которые контролируют распределение дефицитных товаров, создает условия для коррупции. Дефицит товара порождает необходимость использовать нерыночные меры в виде нормирования продукции, введения карточек, тратить время на очереди, поиск магазинов с необходимыми товарами и т.д.

Если государство устанавливает нижний уровень цены выше равновесной для того чтобы поддержать определенные отрасли экономики, то в этом случае на рынке формируется излишек продукции. Предприятия за счет доходов от реализации не могут компенсировать все затраты на производство продукции и несут убытки. Для покрытия этих убытков они обращаются к государству за дотациями. Государство может выплатить дотации только в случае роста доходов госбюджета. Этот рост обеспечивается повышением налогов, что сокращает реальные доходы населения, других субъектов. Таким образом, происходит перераспределение доходов между отдельными слоями общества, падает реальный уровень жизни большей части населения.

Государство может регулировать объем производства продукции, который может быть больше или меньше равновесного. Если объем производства устанавливается государством меньше равновесного, то возникает дефицит товара и предприятия–монополисты имеют возможность поднять цену на свою продукцию, получая сверхприбыль. Последствиями данного действия будет неполное удовлетворение потребностей общества в данной продукции, перераспределение доходов в пользу монополистов.

Если объем производства устанавливается выше равновесного, то предприятия не могут реализовать всю произведенную продукцию по ценам, компенсирующим затраты на ее производство и вынуждены продавать по ценам, учитывающим спрос, то есть ниже затрат. Это означает убытки для предприятия, которые компенсируются государством за счет дотаций со всеми соответствующими последствиями для общества.

Таким образом, вмешательство государства в рыночный механизм приводит к отрицательным последствиям для экономики. Вместе с тем ни одно государство в мире не обходится без подобных действий. Поэтому необходимо представлять последствия таких действий и выбирать средства, в наибольшей степени соответствующие поставленным целям.

**4.4 Понятие эластичности и ее виды.**

Функция спроса *QD*=*F*(*P*) устанавливает зависимость спроса от цены. В экономическом анализе нас интересует не только соотношение цены и количества, но и насколько изменится объем спроса при определенном изменении цены. Обычно степень влияния одной переменной на другую, зависящую от нее, определяется производной соответствующей функции:

.

В экономический анализ А.Маршалл ввел понятие эластичности – степени реакции одной переменной на изменение другой. Она показывает изменение одной переменной в процентах в результате изменения другой переменной на один процент.

***Эластичность спроса по цене*** показывает как изменится объем спроса при изменении цены товара на один процент:

*.*

Можно рассчитать точечную и дуговую эластичность спроса по цене:

точечная эластичность (при малом изменении цены):

;

дуговая эластичность:



Эластичность спроса по цене всегда отрицательна, так как рост цены вызывает падение спроса и наоборот.

Линейная функция кривой спроса имеет один и тот же угол наклона, но эластичность спроса меняется при снижении цены от – до 0. Точно в середине кривой спроса эластичность равна единице. Поэтому невозможно только на основании функции спроса судить об эластичности спроса по цене.

Если эластичность (по абсолютной величине) больше единицы, то говорят, что спрос эластичен. Это означает, что при изменении цены на 1% объем спроса изменяется больше, чем на 1%. Если эластичность находится в интервале от 0 до 1, то спрос неэластичен. Резкое изменение цены несущественно скажется на изменении объема спроса.

Крайними случаями является абсолютно неэластичный спрос по цене, когда товар приобретается в неизменном объеме при любой цене (например, спрос на соль) и абсолютно эластичный спрос, когда при существующей цене может быть приобретено любое количество товара.

Эластичность спроса по цене определяется следующими ***обстоятельствами:***

1) количество товаров–заменителей: чем больше товаров–заменителей, тем выше эластичность спроса по цене.

Отсюда вытекает два следствия:

а) чем уже и конкретнее товар, тем эластичнее спрос (спрос на молоко более эластичен, чем спрос на группу молочных продуктов, так как молоко можно заменить в потреблении другими молочными продуктами, а все молочные продукты в питании человека полноценно заменить крайне сложно);

б) спрос на товар определенной фирмы обычно более эластичен, чем рыночный спрос на тот же товар, производимый всеми фирмами (например, рынок шампуни в целом и рынок шампуни фирмы «Палмолив»);

2) доля расходов на данный товар в бюджете потребителя: чем выше доля расходов, тем более эластичен спрос;

З) степень значимости товара в потреблении: спрос на товары первой необходимости неэластичен, спрос на предметы роскоши эластичен;

4) время, необходимое для приспособления к изменению цены: чем больше временной промежуток, тем спрос эластичнее.

Эластичность спроса по цене учитывается фирмами при формировании цены, т.к. существует определенная зависимость между эластичностью, изменением цены и доходами от продажи продуктов. Если спрос неэластичен, то повышение цены приведет к повышению доходов фирмы, т.к. потребители вынуждены покупать практически неизменное количество данного товара по новой более высокой цене. Если спрос эластичен, то повышение цены приведет к падению доходов фирмы, т.к. потребители легко перейдут на покупку товаров–заменителей, которые стали относительно дешевле. Если эластичность спроса равна единице, то изменение цены не скажется на изменении дохода (выручки) фирмы.

Следует отметить, что фирмы должны исследовать эластичность спроса по цене для каждого сегмента рынка, так как нельзя переносить данные по одному сегменту рынка на другой (рынок молодежной одежды в разных городах, рынок молока для пенсионеров и студентов).

Важное значение в анализе поведения потребителей имеет эластичность спроса по доходу, так как позволяет фирме варьировать цены в зависимости от сегмента покупателей. ***Эластичность спроса по доходу*** показывает как изменится спрос при изменении дохода потребителей на один процент. Рассчитать можно дуговую и точечную эластичность.

Дуговая эластичность рассчитывается по формуле:

.

Точечная эластичность используется при незначительном изменении дохода:

.

Эластичность спроса по доходу находится в интервале от – ∞ до + ∞. Эластичность спроса по доходу определяется следующими обстоятельствами:

1. Назначение товара:

– если товар некачественный, то эластичность отрицательная;

– если товар первой необходимости, то эластичность равна 0;

– если нормальные товары, то эластичность в интервале от 0 до 1;

– если предметы роскоши, то эластичность больше единицы. В экономической теории к предметам роскоши относятся товары, у которых спрос по доходу эластичен.

2. Удельный вес расходов на данный товар в бюджете человека (прямая зависимость)

3. Время, так как требуется время для того, чтобы привыкнуть к новому уровню дохода и сформировать устойчивые привычки и стереотипы в потреблении.

***Перекрестная эластичность*** показывает, как изменится спрос на один товар при изменении цены другого товара на 1%.

Дуговая эластичность рассчитывается по формуле:

.

Точечная эластичность рассчитывается по формуле:

.

Если два товара являются взаимодополняемыми (джинсы и ветровка), то перекрестная эластичность будет отрицательной, так как рост цены одного товара приведет к падению объема покупки другого товара в результате сокращения реального дохода субъекта.

Если товары являются взаимозаменяемыми (кеды и кроссовки), то эластичность будет положительной, так как снижение цены одного товара приведет к сокращению спроса другого товара.

Если два товара непосредственно не связаны в потреблении (мебель и одежда), то эластичность равна 0.

Прямая и обратная эластичность одной пары товаров (кофе и кофемолки) не связаны друг с другом какими–либо математическими зависимостями.

***Эластичность предложения по цене*** показывает, как изменится предложение при изменении цены на 1%. Рассчитывается по формулам:

;

точечная эластичность

.

Единственным фактором, влияющим на эластичность предложения по цене, является время:чем длиннее период времени, тем эластичнее предложение, так как фирма может изменить объем используемых факторов производства и объем производства. В краткосрочном периоде предложение абсолютно неэластично по цене. В долгосрочном периоде предложение абсолютно эластично по цене, так как фирма имеет возможность изменить все условия производства и подстроиться под сложившийся уровень цен.

Эластичность предложения всегда положительна и находится в интервале от 0 до +∞.

Эластичность спроса и предложения учитывается не только для определения влияния изменения цены на изменение количества приобретаемых товаров, но и учитывается для анализа ***последствий введения косвенных налогов*** на товары и услуги, которые увеличивают цену реализуемого товара. Это сказывается на объеме покупок и на цене реализации. С помощью понятия эластичности можно определить: кто (покупатель или продавец) несет большие потери в результате введения косвенных налогов.

Данный анализ показывает, что если спрос эластичнее предложения, то основную потерю несут продавцы, так как они не могут в полной мере, на величину налога, увеличить цену, и вынуждены уменьшить объем прибыли в цене при реализации данного товара.

Если предложение более эластично, чем спрос, то основные потери несут покупатели, так как не могут отказаться от потребления данного товара и вынуждены покупать его по более высокой цене (например, введение косвенного налога на табачные изделия не заставит курильщика меньше курить, несмотря на повышение цен на сигареты). В случае абсолютно неэластичного спроса повышение цены не изменяет равновесное количество реализуемого товара. Налог целиком перекладывается на потребителя.

Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

5.1 **Понятие рационального потребителя и закономерности его поведения.**

Спрос на товар и услуги предъявляет потребитель и поэтому для изучения спроса необходимо разобраться, чем руководствуются потребители при покупке экономических благ.

При рассмотрении теории поведения потребителя опираются на ряд предположений:

* о сопоставимости различных наборов благ. Это означает, что каждый субъект может упорядочить свои предпочтения.
* о транзитивности предпочтений потребителя.
* о рефлективности предпочтений потребителя, то есть каждый набор благ должен быть не хуже и не лучше самого себя.
* о ненасыщаемости потребностей
* о непрерывности предпочтений.

Теория потребительского выбора опирается на две ***аксиомы***:

– суверенитет потребителя (каждый человек самостоятельно принимает решение о покупке товара и никто не может заставить покупать его другие товары). Необходимым условием суверенитета потребителя является свобода потребительского выбора, которая в реальной жизни не всегда реализуется из–за моральных приоритетов в обществе (например, свобода потреблять наркотики в обществе осуждается) или государственного вмешательства.

– рациональность потребителя (каждый человек покупает такие товары и в таком объеме, чтобы получить максимальную пользу).

Основными понятиями теории поведения потребителя являются потребность и полезность.

***Потребность*** – это чувство удовлетворённости, которое человек желает продлить или состояние неудовольствия, от которого желает избавиться.

***Полезность*** – это свойство товаров удовлетворять потребность человека. Полезность является субъективной оценкой каждого отдельного человека. Поэтому одно и то же благо разными субъектами может оцениваться прямо противоположно (например, сигареты курящими и некурящими; футбол мужчинами и женщинами).

В экономической теории существует понятие ***антиблага*** – блага, обладающего отрицательной полезностью (загрязнение окружающей среды, сигареты для некурящих и т.д.). Потребление антиблаг сокращает уровень благосостояния потребителя.

Полезность рождается из отношения между средством (благом) и целями (потребностями) экономической деятельности субъекта.

Выделяют общую и предельную полезность экономических благ.

***Общая полезность*** – это та выгода, которую получает человек при потреблении определённого количества блага за определенный период времени:

.

***Предельная полезность*** – это та выгода, удовлетворение, которое получает субъект при потреблении дополнительной единицы блага. Предельную полезность можно описать с помощью производной от общей полезности:

.

Общая полезность увеличивается при увеличении количества потребляемого блага. Т.к. организму человека свойственно насыщение, то, достигнув определенного максимума, общая полезность при дальнейшем потреблении данного блага начинает падать. При этом максимальное значение общей полезности достигается в том случае, если предельная полезность потребления блага равна 0. В этом случае можно говорить о ***полном насыщении потребности*** человека. Дальнейшее потребление блага будет приносить ему ущерб.

В теории существует два подхода к анализу поведения потребителя:

1) количественная теория

2) порядковая теория

В соответствии с ***количественной теории*** каждый субъект может определять общую и предельную полезность каждого потребляемого блага и руководствуется двумя положениями, которые получили название ***законы Госсена*** и в экономической теории считаются классической логикой принятия решений, на основе которой объясняются действия потребителей.

***I закон:*** Величина удовлетворения (предельная полезность) от каждой дополнительной единицы блага данного вида убывает, достигая нуля в точке полного насыщения.

***II закон***: Для максимизации удовлетворения потребностей за определенный период времени, в условиях когда запасы благ недостаточны для полного насыщения потребностей, субъекту необходимо остановить потребление благ в объемах, где интенсивность удовлетворения от потребления благ становится одинаковой.

Это означает, что должно выполняться следующее условие:

*MU*1=*MU*2 = … = *MU*n

Если учесть фактор цены, то второй закон примет вид:



Человек достигает максимального удовлетворения, в том случае, если он получил одинаковую предельную полезность на единицу денег, затраченную на покупку блага.

Общая полезность принимает вид функции уровня полезности от объема потребляемого блага: *U*=*f*(*X*1).

Данная функция имеет возрастающий характер, но так как каждая дополнительная единица блага приносит меньшую предельную полезность, то сокращается увеличение общей полезности.

Необходимо учитывать взаимозаменяемость и взаимодополняемость потребляемых благ, приносящих субъекту больше удовольствия (чай с сахаром), чем обособленное потребление каждого отдельного блага (чай, вода и сахар). Поэтому экономисты пришли к выводу, что необходимо рассматривать полезность потребления всего набора потребляемых благ. С учетом многообразия товаров и их взаимосвязи в потреблении функция полезности принимает вид:

*U=f*(*X*),

где *X=(х1, х2,...хn).*

Следует также учитывать, что экономическое благо может удовлетворять несколько разных потребностей человека. Все эти обстоятельства приводят к тому, что в реальной жизни количественную теорию полезности трудно реализовать на практике.

В начале ХХ века в работах В.Парето, Е.Слуцкого были сделаны первые шаги по формированию основ ***порядковой теории полезности***. А в 30–е годы ХХ века в работах Р.Аллена и Д.Хикса были сформулированы ее основные понятия. В соответствии с порядковой теорией субъект осуществляет свой выбор, не оценивая количественно полезность того или иного товара, а сравнивая полезность экономических благ и выбирает то благо, которое является для него более предпочтительным.

Основным понятием порядковой теории является ***кривая безразличия***, впервые примененная английским экономистом Ф.Эджуортом, которая показывает различные сочетания двух товаров, которые субъекту приносят одинаковую полезность (Рис.5.1).



Рис. 5.1 Кривая безразличия

В основе анализа кривой безразличия лежат 3 ***аксиомы***:

1. Аксиома транзитивности. Если субъект считает, что набор блага *А* предпочтительнее набора блага *В*, а набор блага *В* предпочтительнее набора *С*, то, следовательно, набор *А* предпочтительнее набора *С*.

В практической деятельности данная аксиома имеет две проблемы: а) возможность сравнения экономических благ вообще; б) устойчивость предпочтений во времени. Признание этих проблем используется неоавстрийской школой для критики теории полезности.

2. Аксиома сравнимости. Сравнивая два набора благ можно сделать один и только один вывод: набор *X* предпочтительнее набора *Y*, набор *X* менее предпочтителен набора *Y*, набор *X* безразличен набору *Y*.

3. Аксиома о ненасыщенности. Если набор *X* имеет такое же количество единиц блага, как и набор *Y*, то можно утверждать, что он безразличен или тождественен набору *Y*. Если набор *X* содержит хотя бы на одну единицу блага больше, чем набор *Y*, то можно утверждать, что он будет предпочтительнее набора *Y*.

Отталкиваясь от этих положений, можно сформулировать ***свойства кривой безразличия***:

1. Кривая безразличия имеет отрицательный наклон.

2. Кривые безразличия не могут пересекаться.

3. Через любую точку на плоскости можно провести кривую безразличия. Можно всегда найти такой набор товаров, которые принесут субъекту такую же полезность.

4. Кривые безразличия выпуклы к началу координат и предельная норма замещения (MRS) убывает при движении по кривой сверху вниз.

Данное свойство связано с проблемой насыщения потребностей субъекта и неполной взаизаменяемостью благ в потреблении, эффектом убывания предельной полезности. Увеличивая количество товара *X* и сокращая, соответственно, количество товара *Y,* потребитель все больше ценит ставший относительно более дефицитным товар *Y* и готов отдать все меньшее количество этого товара в обмен на каждую дополнительную единицу товара *Х*.

*Норма замещения* товара *Y* товаром *X* показывает то количество товара *Y* , которое потребитель согласен сократить в обмен на увеличение количества товара *X* с тем, чтобы общий уровень благосостояния остался неизменным. При приближении точки *А* к точке *В* мы получим предельную норму замещения.

***Предельная норма замещения (MRS)*** показывает от какого количества одного блага надо отказаться, чтобы увеличить потребление другого блага на единицу, оставаясь на той же кривой безразличия (в той же степени удовлетворенности).

.

Из данного свойства есть два исключения:

а) абсолютно взаимодополняемые блага (правая и левая перчатка): кривая безразличия имеет форму прямого угла, а MRS равна 0

б) абсолютно взаимозаменяемые блага (автобус и троллейбус): кривая безразличия – прямая наклонная линия, а MRS равна постоянному числу.

Анализируя поведение потребителя, можно утверждать, что решение о покупке товаров и услуг производится не только на основании полезности того или иного товара, но и на оценке финансовых возможностей субъекта, цен на рынке. Цены определяются в результате взаимоотношений спроса и предложения и не зависят от решений отдельного субъекта.

В силу этого в экономический анализ вводится понятие «***бюджетное ограничение***».Под ним понимается сумма денег, которой располагает субъект и которую он может направлять на покупку экономических благ. Бюджетное ограничение можно трактовать и как различные максимальные комбинации экономических благ, которые может приобрести субъект при полном расходовании своего бюджета и существующих ценах. Для упрощения анализа предполагается, что субъект тратит свой бюджет на покупку двух благ. Следовательно, бюджетное ограничение имеет вид:

.

Количество блага *Х*, получаемое за счет отказа от единицы блага *Y*, определяется наклоном бюджетной линии при данном доходе и ценах. Наклон бюджетного ограничения определяется соотношением цен. Точки пересечения с осями показывают количество соответствующих благ, которое может быть приобретено, если весь бюджет направить на покупку только данного блага (Рис.5.2).

Бюджетное ограничение может ***изменяться*** под воздействием двух обстоятельств:

а) изменение дохода. При прочих равных условиях кривая бюджетного ограничения параллельно смещается.



Рис.5.2 Бюджетное ограничение

б) изменение цен на блага. В этом случае изменяется реальная покупательская способность имеющегося дохода, что отражается через изменение угла наклона кривой. Чем дешевле благо, тем более пологой становится график бюджетного ограничения и наоборот.

Предполагается, что каждый субъект стремится расходовать весь свой бюджет таким образом, чтобы достигнуть максимального благосостояния, и если он достигнет этого благосостояния, то можно говорить о ***равновесии потребителя***. Это состояние когда потребитель получает такой набор благ, который приносит ему максимально возможное удовлетворение при расходовании всего дохода.

Графически равновесие потребителя выглядит точкой касания кривой безразличия и бюджетного ограничения (Рис.5.3). Любая точка на графике, расположенная выше бюджетного ограничения (точка *С*), недостижима для субъекта, то есть он не может приобрести данное количество благ при имеющемся у него доходе и ценах на блага. Любая точка, расположенная ниже бюджетного ограничения (точка *А*), свидетельствует о том, что субъект не расходовал весь свой бюджет. Точка *В*, лежащая на пересечении бюджетного ограничения и кривой безразличия, свидетельствует о нерациональном использовании денег при покупке благ, так как не достигается максимально возможное удовлетворение потребностей.



Рис. 5.3 Равновесие потребителя

Математически максимальное удовлетворение потребностей потребителя при покупке и потреблении нескольких благ описывается вторым законом Госсена: равновесие потребителя достигается в том случае, если субъект покупает такое количество благ, что отношение предельной полезности к цене будет одинаковым по каждому приобретаемому благу и при этом субъект расходует весь свой бюджет.

Как мы отмечали, выбор потребителя обусловлен рядом ограничений:

а) вкусами, которые ранжируют товары для потребителя;

б) размером бюджета, которым он обладает;

в) уровнем цен покупаемых товаров.

Поэтому ***равновесие потребителя может меняться*** под воздействием трех обстоятельств:

1) ***изменение вкусов потребителей***. В этом случае изменяется характер кривой безразличия (новая может пересекать старую кривую), в результате чего меняется комбинация приобретенных товаров при неизменном доходе и ценах на эти блага. Субъект чувствует себя удовлетворенным в большей степени (например, изменение соотношения между покупкой сигарет и услуг фитнесс–центров под воздействием стремления человека к здоровому образу жизни).

2) ***Изменение дохода***. Если повышается доход и покупательская способность субъекта, то кривая бюджетного ограничения смещается вверх и это позволяет субъекту перейти на новую более высокую кривую безразличия, то есть он покупает большее количество благ Если соединить точки равновесия, то мы получим ***кривую «доход–потребление»,*** которая показывает, как изменится потребление различных товаров при росте дохода субъекта (Рис.5.4).



Рис.5.4 Кривая «доход–потребление»

Если оба товара являются нормальными, то рост дохода будет вести к росту потребления обоих благ. Если рост дохода приведет к тому, что одно из благ для субъекта станет некачественным, то кривая «доход–потребление» начнет наклоняться в сторону нормального товара.

На основе кривой «доход–потребление» можно построить *кривую Энгеля*, которая показывает какое количество конкретного блага потребляется при росте дохода субъекта (Рис.5.5). Наклон кривой Энгеля определяется отношением , где  изменение дохода. Исследования Эрнста Энгеля позволили выявить следующие *закономерности*:

а) при данных ценах на все блага доля дохода семьи, расходуемого на продукты питания, имеет тенденцию к сокращению по мере роста доходов;

б) расходы на услуги, связанные с образованием, здравоохранением, отдыхом растут быстрее, чем растет доход.



Рис. 5.5 Кривая Энгеля

3) ***Изменение цен на товары и услуги*** приводит к изменению реальной покупательной способности имеющегося дохода. В этом случае на графике изменяется угол наклона бюджетного ограничения, что позволяет перейти на новую кривую безразличия, достигнуть более высокого удовлетворения своих потребностей. Если мы соединим точки равновесия, то получим кривую «цена–потребление», которая фактически является кривой спроса для данного товара (Рис.5.6). ***Функция спроса*** – это определяемая в процессе потребительского выбора предельная полезность блага, выраженная в денежном масштабе, соответствующем оптимальному составу покупки.



Рис.5.6 Влияние изменения цен на равновесие потребителя

Для различных видов взаимосвязи благ в потреблении кривая «цена–потребление» будет иметь разную форму. Если блага являются заменяющими друг друга в потреблении (поездка на автобусе или троллейбусе), то кривая «цена–потребление» будет иметь отрицательный наклон. Если блага являются дополняющими друг друга в потреблении (хлеб и масло), то кривая «цена–потребление» будет иметь положительный наклон. Если два блага являются не зависящими друг от друга в потреблении (одежда и мебель), то кривая «цена–потребление» будет горизонтальной. В модели потребительского выбора на индивидуальный спрос потребителя влияют:

– предпочтения потребителя;

– доход потребителя, выделенный на покупку данного блага,

– цена данного блага;

– цены благ, заменяющих и дополняющих данное благо в потреблении.

Изменение цены одного блага сказывается на потреблении и других благ, так как действует эффект замены и эффект дохода. Снижение цены одного товара приведет к сокращению потребления другого товара, так как субъект считает, что лучше повысить потребление блага, которое стало для него более дешевым (***эффект замены***). ***Эффект дохода*** заключается в том, что снижение цены одного блага делает возможным увеличение покупки и потребления не только данного, но и другого блага в результате роста реального дохода субъекта. Рассмотрение эффекта дохода и эффекта замены, показало, что если благо является нормальным, то эффекты и дохода и замены действуют в одном направлении.

Если товар некачественный, то эффект дохода и эффект замены действуют в разные стороны. Это связано с тем, что снижение цены некачественного блага вызывает увеличение потребления данного блага, но при этом часть своего дохода субъект тратит на покупку блага Y, являющегося нормальным, и за счет этого происходит сокращение покупки некачественного блага. Но в целом потребление некачественного блага увеличивается, т.к. эффект замены по абсолютной величине превосходит эффект дохода.

Из некачественных товаров выделяют ***товар Гиффена,*** который характеризуется ростом потребления данного блага при повышении его цены. Это означает, что эффект дохода действует в противоположном направлении и превышает эффект замены. Считается, что товары Гиффена должны быть не только некачественными благами для субъекта, но и занимать значительное место в бюджете субъекта (расходы на продукты питания для семей с низкими доходами).

Обмен, который совершает потребитель, приносит ему выгоду. Покупатель обменивает деньги на определенный товар потому, что полезность данного товара он оценивает выше полезности денег, которые он отдает за данное количество товара. Продавец обменивает товар на деньги, так как считает, что данное количество денег имеет для него большую полезность, чем продаваемое количество товара. Используя такой подход, была сформулирована ***теорема Смита***, согласно которой обмен на рынке приносит выгоду обеим сторонам. Рассмотрение поведения потребителя привело к появлению понятия ***«излишек потребителя»***, под которым понимается выгода, удовлетворение, которые получает субъект при покупке данного товара «бесплатно». Возникает излишек потребителя из–за того, что общая полезность при приобретении блага превышает сумму денег, которую платит субъект за данное количество товаров. Это происходит из–за того, что покупатель платит одинаковую цену за все единицы приобретенного блага, причем цена равна предельной полезности последней приобретенной единицы данного блага, в то время как предельные полезности первых приобретаемых единиц блага выше цены. Излишек потребителя равен сумме денег, которую сэкономит покупатель, если вместо того, чтобы платить одинаковую цену за каждую единицу покупаемого товара, он платит в соответствии с предельной полезностью каждой единицы товара. В результате такой сделки общая полезность, получаемая субъектом от потребления всего количества покупаемого блага, больше суммы денег, выплаченных за это благо. По этому поводу А. Маршалл отмечал: «Избыток цены, который потребитель готов был бы заплатить скорее, чем обойтись без данного предмета, сверх той цены, которую он действительно платит, служит экономическим мерилом его добавочного удовлетворения. Этот избыток может быть назван рентой потребителя».

**5.2 Организация (фирма) как хозяйствующий субъект**

Производством занимаются в экономике организация (фирмы). Понятие «организация» используется в белорусской хозяйственной практике. При этом, в соответствии с законодательством, хозяйствующие субъекты, занимающиеся производством материальных благ, называются предприятиями, а действующие в нематериальной сфере – учреждениями (учреждение образования, учреждение здравоохранения и т.д.). В западной практике используется понятие «фирма». Под ***фирмой*** понимается специальный институт рыночной экономики, предназначенный для координации решений собственников производственных ресурсов. С правовой точки зрения ***организация (фирма)*** – самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги другим субъектам в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Организация отвечает определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу этих *признаков* относятся: наличие своего имущества, право найма и увольнения работников, наличие законченной системы отчетности с подготовкой бухгалтерского баланса, право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, самостоятельный расчетный и иные счета в банке.

Самостоятельность организации определяется понятием «юридическое лицо». Это организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которая несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Все множество юридических лиц можно классифицировать по ряду признаков. В зависимости от основной цели деятельности предусматривается разделение всех юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации. Промышленное предприятие является коммерческой организацией, т. е. организацией, нацеленной на получение прибыли через удовлетворение общественных потребностей. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, цель деятельности которых — удовлетворение социальных, духовных, материальных потребностей своих членов.

*По формам собственности*предприятия бывают государственными и частными. Если в уставном капитале субъекта хозяйствовании есть доля государственной и частной собственности, то такое предприятие имеет смешанную форму собственности. Разновидностями государственной формы собственности являются коммунальная и республиканская. Есть собственность общественных и религиозных организаций. Предприятия с такими формами собственности являются, как правило, некоммерческими и основная цель их функционирования не получение прибыли и рост капитала, а выполнение уставных функций творческих союзов, конфессий и других подобных структур.

Принимая решение о выборе организационно–правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств, что зависит от профиля и содержания будущей деятельности, возможного круга партнеров, существующего в стране законодательства.

*По формам хозяйствования*предприятия выступают как товарищество полное и коммандитное, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество открытое и закрытое, унитарное предприятие и т.д.

*Хозяйственными товариществами и обществами*признаются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (участников) уставным фондом. Участниками хозяйственных товариществ и обществ могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица (коммерческие предприятия).

*Полным товариществом* признается общество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

*Коммандитным товариществом*признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, коммандитов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

*Обществом с ограниченной ответственностью (ООО)* признается учрежденное двумя или более лицами, но не более 50, общество, уставный фонд которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Величина уставного капитала общества должна быть не менее стократной величины минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

*Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО)*признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

*Акционерным обществом*признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участник которого, может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается *открытым акционерным обществом (ОАО)***.** Минимальный размер имущества для открытых АО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда установленного законодательством, действующим на дату регистрации предприятия. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых законодательством.

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц, признается *закрытым акционерным обществом (ЗАО).* Минимальный размер имущества для ЗАО составляет не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного законодательством, действующим на дату регистрации предприятия. Оно не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

*Производственным кооперативом (артелью)* признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в равных долях, если иное не определено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе.

*Унитарным предприятием* признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Органом управления является руководитель, который назначается собственником имущества либо уполномоченным собственником органом и ему подотчетен. Унитарными могут быть государственные и частные предприятиями.

*По принадлежности капитала* и, соответственно, по контролю над предприятием выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

*По размерам*предприятия группируются как крупные, средние и малые. Признаки отнесения предприятий к одной из подгрупп указываются в законодательных или подзаконных актах.

Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, являются: численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода).

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике повышенную мобильность и обеспечивает рентабельность производства тех товаров, которые стали невыгодными для больших предприятий. Оно обеспечивает формирование конкурентной среды, препятствует монополизации, способствует сокращению безработицы. Малые предприятия дают существенную долю ВВП и обеспечивают значительную часть рабочих мест. Его доля в промышленном производстве составляет в ФРГ более 40 %, в США и Польше – более 50 %, а в Израиле и Скандинавии – более 70 %.

**5.3 Производство и технология. Производственная функция.**

**Производственный выбор фирмы**

Под ***производством*** понимают процесс взаимодействия факторов производства с целью создания новых товаров и услуг. Под факторами производства понимаются услуги труда, капитала, природных ресурсов. Товары и услуги – это продукт, результат производства.Производство можно рассматривать как систему, на входе в которой находятся факторы производства, а на выходе – конечные продукты и услуги.

При анализе производства используются следующие ***исходные положения***:

– производство любых экономических благ требует затрат факторов производства;

– процесс производства необратим;

– производственный процесс можно остановить в любой момент.

Факторы производства в производственном процессе соединяются с помощью определённых технологий и взаимосвязь между максимальными результатами производства и объемом используемых факторов производства, объединенных с помощью определенной технологии, называется ***производственной функцией***. Для каждой технологии производства существует своя особая функция (Рис. 5.7). В наиболее общем виде она записывается:

,

где *Q* – объем производства,

*K* –капитал

*L*– труд

*M* – природные ресурсы



Рис. 5.7 Производственная функция

Производственная функция характеризуется определенными ***свойствами***:

1. Существует предел для роста объема производства, который может быть достигнут за счет увеличения объема использования одного фактора при условии, что другие факторы производства не меняются. Данное свойство получило название закона убывающей производительности фактора производства. Закон действует в краткосрочном периоде.
2. Существует определенная взаимодополняемость факторов производства, но без сокращения производства возможна и определенная взаимозаменяемость этих факторов.
3. Изменения в использовании факторов производства более эластичны на продолжительном отрезке времени, чем за короткий период.

Производственная функция может рассматриваться как однофакторная и многофакторная. Однофакторная полагает, что при прочих равных условиях, изменяется только один фактор производства. Многофакторная предполагает изменение всех факторов производства.

Для краткосрочного периода используется однофакторная, а для долгосрочного – многофакторная.

***Краткосрочный период* –** это такой период времени, в течение которого хотя бы один фактор остаётся неизменным.

***Долгосрочный период* –** это период времени, в течение которого все факторы производства изменяются.

При анализе производства используется понятие ***общий продукт (ТР)*** – объём товаров и услуг, произведенных фирмой или фактором производства за определённый период времени.

***Средний продукт (АР)*** характеризует количество продукции, произведенной единицей используемого фактора производства за определенный период времени. Он характеризует производительность фактора производства и рассчитывается по формуле:

**.**

Средний продукт играет важную роль в оценке уровня развития производства как в стране в целом, так и на отдельном предприятии или отрасли производства.

***Предельный продукт (МР)* –** дополнительная продукция, произведенная дополнительной единицей фактора производства. Предельный продуктхарактеризует производительность дополнительно нанятой единицы фактора производства.

.

Выделяют ***закономерности поведения*** общего, среднего и предельного продукта:

* При достижении максимума общего продукта предельный продукт равен 0.
* Общий продукт будет расти до тех пор, пока предельный продукт труда больше 0.
* Если при росте объема используемого в производстве труда предельный продукт труда больше среднего, то значение среднего продукта растет, что свидетельствует о том, что отношение труда к капиталу далеко от оптимального.
* Если при росте объема труда предельный продукт труда меньше среднего продукта, то средний продукт труда будет уменьшаться.
* Кривая предельного продукта пересекает кривую среднего продукта в точке ее максимума.

Соотношение труда и капитала, при котором сохраняется положительное значение предельного продукта, является благоприятным для фирмы. Именно здесь надо искать менеджерам оптимальный объем производства. Если же при росте объема труда предельный продукт труда станет отрицательным, то это свидетельствует об избыточном количестве труда относительно капитала.

Однофакторная производственная функция используется для анализа краткосрочного периода. Для долгосрочного периода используется многофакторная функция, так как менеджеры имеют возможность в долгосрочном периоде изменить объемы всех используемых факторов производства.

Соединяя точки, характеризующие один и тот же возможный объём производства при разных комбинациях труда и капитала и данной технологии производства, можно нарисовать кривую, которая называется ***изокванта*** (Рис.5.8). Выпуклый к началу координат характер изокванты означает, что сокращение использования одного фактора производства требует большего увеличения другого фактора, чтобы не допустить сокращения объема производства в силу неоднородности производительности факторов производства.



Рис.5.8 Изокванта

Т.к. возможны разные объёмы производства, то на плоскости мы можем нарисовать большое количество изоквант, т.е. ***карту изоквант***. Чем дальше расположена изокванта от начала координат, тем больший объём производства она характеризует.

Изокванты характеризуются теми же свойствами, что и кривые безразличия (анализ основан на тех же аксиомах, что и порядковая теория полезности):

1. имеют отрицательный наклон;
2. не пересекаются;
3. можно провести через любую точку на плоскости;
4. по мере движения по изокванте сверху вниз ***предельная норма технологического замещения (MRTS)*** убывает.

В долгосрочном периоде руководство фирмы может заменить один фактор производства другим, более производительным, и MRTS показывает от какого количества одного фактора мы должны отказаться, чтобы увеличить использование другого фактора на единицу, не изменяя объём производства:

.

В силу меняющегося значения предельной нормы замещения данные производственные функции относятся к классу функций с переменной эластичностью замещения (VES – variable elasticity of substitution).

Из данного свойства есть исключения:

1. факторы производства обладают абсолютной взаимодополняемостью. Примером может служить такси. Для того чтобы отвезти пассажира в нужное место, необходимы машина (капитал) и водитель (труд как фактор производства). Заменить один фактор производства другим невозможно. Изокванта имеет форму прямого угла, а MRTS=0.
2. абсолютная взаимозаменяемость факторов производства (например, на занятия в институт можно приехать на автобусе, троллейбусе, такси). Изокванта в этом случае – прямая линия, а MRTS=const. Производственная функция данного типа относится к множеству функций с постоянной эластичностью замещения факторов (CES).

Каждая фирма стремится максимизировать объём производства, учитывая свои финансовые возможности. Каждая фирма обладает определёнными финансовыми ресурсами, которые она получила в результате реализации продукции по сложившимся на рынке ценам, и эти средства направляются на приобретение факторов производства, чтобы возобновить процесс производства. Сумма денег, которой располагает фирма для организации производства, называется ***бюджетным ограничением фирмы***.



Графически оно представлено прямой линией, называемой ***изокоста*** (Рис.5.9). В то же время изокоста показывает, какое максимальное количество труда и капитала может быть приобретено при сложившихся ценах на труд и капитал и данном доходе фирмы. Угол наклона изокосты зависит от цен на факторы производства, так как они определяют количество труда и капитала, которое фирмы могут приобрести



Рис. 5.9 Бюджетное ограничение фирмы

Каждая фирма стремится таким образом расходовать свои финансовые ресурсы, чтобы производить максимально возможное количество продукции, и если данная задача решена, то можно говорить о ***равновесии фирмы***.



Рис. 5.10 Равновесие фирмы

Графически равновесие фирмы представляется точкой касания изокосты и изокванты (Рис.5.10).

Математически равновесие описывается системой уравнений:



****

При анализе долгосрочного периода следует обратить внимание на взаимосвязь между изменением объёма факторов производства и изменением объёма производства продукции при неизменной технологии. Данная зависимость получила название ***эффект масштаба***. Существует три вида эффекта:

1) возрастающий эффект масштаба:объём производства продукции растёт быстрее, чем объём используемых факторов производства. Это достигается за счёт более рационального использования имеющихся факторов, роста производительности труда и капитала в результате разделения труда, специализации и кооперации, экономии материалов.

2) постоянный эффект масштаба: объём производства продукции растёт таким же темпом, что и объём используемых факторов производства.

3) убывающий эффект масштаба:объём производства продукции растёт медленнее, чем объём используемых факторов производства. Убывающий эффект наступает при росте дополнительных затрат на управление крупным производством и обмен информацией (трансакционными издержками), оппортунистическом поведении сотрудников фирмы.

Данная проблема используется фирмами для того, чтобы определить оптимальный объём производства в долгосрочном периоде. Принято считать, что фирма должна производить такой объём продукции, чтобы действовал постоянный эффект масштаба, так как в этом случае ещё не возникает проблема неуправляемости производства и фирма получает максимальную норму прибыли.

Теория производства использует понятие «***излишек производителя*** (фирмы)», который отражает ту выгоду, которую получает фирма от участия в общественном производстве. Он равен разнице между доходом фирмы от реализации продукции и затратами на ее производство. Он возникает в результате того, что фирмы платят нанимаемым факторам производства в соответствии с предельным продуктом, создаваемым последней нанятой единицей фактора производства.

**5.4 Издержки производства**

В экономической литературе различают понятия затраты (inputs) и издержки (costs), что связано с различием объемов расходуемых факторов производства и их стоимостной оценкой.

Под ***издержками*** понимаются затраты фирмы в денежной форме на производство и реализацию продукции. При этом издержки трактуются с позиции *альтернативных издержек*, что связано с проблемой ограниченности ресурсов и выбора. Производя какую–то продукцию, мы тем самым отказываемся от производства другой продукции. Проблема альтернативного выбора, как мы уже отмечали, стоит перед любым субъектом.

Издержки различаются с точки зрения фирмы на явные и неявные. ***Явные издержки* –** затраты фирмы в денежной форме, которые она несёт на покупку факторов производства у других субъектов (например, зарплата наемным рабочим, оплата приобретаемого сырья, оборудования, арендная плата и т.д.). Они отражаются в бухгалтерском учёте и поэтому называются бухгалтерскими издержками. Явные издержки еще называют внешними издержками, так как они порождаются отношениями фирмы с другими субъектами экономики.

***Неявные (вмененные) издержки*** – это затраты, которые несёт предприниматель в связи с использованием в производстве принадлежащих ему факторов производства. Неявными они называются в силу того, что не учитываются в бухгалтерской отчётности. Собственник фирмы оценивает эти издержки с точки зрения упущенной выгоды, то есть того дохода, который можно было бы получить, продавая эти факторы наилучшим образом другим субъектам. Альтернативные издержки – это доход от использования принадлежащих предпринимателю ресурсов в лучшем из других вариантов их применения. Альтернативная стоимость рабочего времени предпринимателя – зарплата, которую он мог бы получить, работая по найму. Альтернативная стоимость вложенного в собственное производство денежного капитала – наибольшая прибыль, которую можно было бы получить, вложив эти деньги в другой проект или банк и т.д. Неявные издержки называют также внутренними издержками.

Существует понятие ***безвозвратных издержек.*** К ним относят ранее произведенные и невозместимые расходы фирмы (например, покраска забора вокруг предприятия). Из-за невозместимости они не влияют на принимаемые решения.

Неявные издержки в совокупности с бухгалтерскими издержками образуют ***экономические издержки***. Можно утверждать, что бухгалтерские издержки показывают, во что обходится производство и реализация продукции фирме с точки зрения использования покупных факторов. А экономические издержки показывают, во что обходится производство и реализация продукции обществу, с точки зрения использования всех факторов производства. В дальнейшем анализе мы будем использовать понятие «экономические издержки».

Рассматривая экономические издержки, необходимо ввести понятие ***нормальная прибыль***.Под ней понимается минимальное вознаграждение, ради которого предприниматель согласен вести бизнес. Нормальная прибыль должна быть равна неявным издержкам, так как только в этом случае предпринимателю целесообразно использовать принадлежащие ему факторы производства в собственном производстве, а не продавать другим фирмам.

Наряду с понятием нормальной прибыли в экономической литературе существует понятие ***экономической прибыли***, которая определяется как разница между доходом фирмы от реализации продукции и экономическими издержками на производство и реализацию данной продукции. Ее еще называют экономической рентой. Считается, что в условиях равновесия экономическая прибыль равна нулю и данное состояние является оптимальным с точки зрения общества.

Экономические издержки в краткосрочном периоде делятся на:

* ***постоянные издержки*** – это издержки, величина которых не зависит от изменения объёма производства. Они существуют даже в том случае, когда производство прекращается или не ведется (например, арендная плата, затраты на освещение помещения, оплата труда управленческого персонала и т.д.).
* ***переменные издержки*** – это издержки, величина которых изменяется одновременно с изменением объёма производства (например, затраты на электроэнергию, идущую на обеспечение работы станков, расходы на приобретение сырья, сдельная оплата труда рабочих и т.д.).

В долгосрочном периоде все издержки являются переменными, так как меняются все условия производства. Например, после истечения срока договора аренды помещения новый договор может быть заключен по более высокой цене.

В зависимости от объёма производства, бывают:

1. ***Общие издержки (ТС), которые*** показывает затраты фирмы на производство и реализацию всей произведённой продукции. Они распадаются на общие постоянные (TFC) и общие переменные (TVC).

2. ***Средние издержки (AC)***, которые показывает затраты на производство и реализацию единицы продукции. Распадаются средние издержки на средние постоянные *(AFC)* и средние переменные (*AVC*). Рассчитываются средние издержки по формулам:

Средние издержки

.

Средние постоянные издержки

.

Средние переменные издержки

.

3. ***Предельные издержки (МС)*** – это дополнительные затраты на производство и реализацию дополнительной единицы продукции.

.

Впрактической деятельности предприятий используется понятие «***себестоимость***». Оно отражает стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию продукции. Себестоимость складывается из затрат, которые разнородны по своему составу и экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции. Это вызывает необходимость их классификации с тем, чтобы более правильно организовать планирование, анализ и учет издержек.

Для анализа поведения фирмы необходимо выявить, как ведут себя издержки при изменении объёма производства.

В краткосрочном периоде общие постоянные издержки не меняются, поэтому графически выглядят как прямая горизонтальная линия.

Общие переменные издержки при изменении объема производства увеличиваются. При этом в силу действия закона убывающей предельной производительности, чем больше объем производства, тем выше скорость роста общих переменных издержек.

Так как общие издержки *(ТС)* рассчитывается как сумма общих постоянных издержек *(TFC)* и общих переменных издержек *(ТVC)*, то графически они будут выглядеть как кривая, параллельная *TVC*, удалённая от неё на величину *TFC*.

В краткосрочном периоде средние постоянные издержки (*AFC*) по мере роста объема производства убывают, средние переменные издержки (*AVC*) первоначально убывают, а затем растут, что связано с действием закона убывающей предельности производительности.

Средние издержки (*АС*) первоначально убывает, так как сокращаются *AFC* и *AVC*, достигнув минимального размера, начинают расти и чем больше объем производства, тем ближе значение *АС* и *AVC*.

Предельные издержки (*MC*) первоначально убывают, а затем начинают возрастать, при этом они пересекают кривые *AVC* и *AC* в точках их минимальных значений. Такое поведение объясняется действием закона убывающей предельности производительности (Рис.5.11).



Рис. 5.11 Поведение средних и предельных издержек в краткосрочном периоде

В долгосрочном периоде менеджер может менять объем использования всех факторов производства с целью минимизации средних издержек при оптимальном объеме производства, изменяя не только интенсивность производственной деятельности, но и размеры предприятия. Поэтому все издержки являются переменными.

Кривая средних издержек долгосрочного периода отражает наименьшие издержки производства единицы продукции, с которыми может быть получен любой объем производства при условии, что фирма имела в своем распоряжении достаточно времени для проведения всех необходимых изменений в размерах предприятия.

Рассматривая поведение *АС* долгосрочного периода, можно утверждать, что в основе их поведения лежит эффект масштаба производства, в результате чего кривая *АС* первоначально убывает, затем стабилизируется на определённом уровне, после чего начинает возрастать. Кривая *МС* ведёт себя аналогично.

Анализ поведения издержек необходим для того, чтобы выбрать оптимальный объем производства. Как правило, фирма стремится к тому, чтобы минимизировать средние издержки.

**5.5 Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли**

При анализе поведения фирмы принято считать, что главной целью фирмы является *экономическая прибыль*, так как нормальная прибыль включается в экономические издержки фирмы, рассматривается как необходимые затраты с точки зрения общества для компенсации усилий предпринимателя**.** Для того чтобы разобраться с понятием экономическая прибыль, необходимо ввести понятие доход фирмы.

Различают ***общий доход (TR)*** – сумма денег, которую получит фирма от реализации всей произведенной продукции за определенный период времени:

.

***Средний доход (AR)*** – доход, получаемый фирмой от реализации единицы продукции. На рынке совершенной конкуренции фирма не может влиять на цену, поэтому средний доход будет равен цене, по которой реализуется продукция:

.

***Предельный доход (MR)*** – доход, который получает фирма от реализации дополнительных единиц продукции. На рынке совершенной конкуренции предельный доход фирмы равен цене за единицу товара:

MR =ΔTR/ΔQ=.

***Экономическую прибыль*** можно определить как разницу между общим доходом от реализации продукции и общими экономическими издержками фирмы на производство и реализацию данной продукции. При этом следует помнить, что общие экономические издержки включают в себя нормальную прибыль. Таким образом, экономическая прибыль характеризует доход, который получит фирма сверх издержек производства с точки зрения общества.

.

Объем прибыли фирмы зависит от трех компонентов:

1. цены, по которой продается произведенная фирмой продукция;
2. объема продажи продукции;
3. средних издержек производства и реализации продукции.

На рынке совершенной конкуренции фирма не может воздействовать на цену. Поэтому максимизировать прибыль она может за счет поиска оптимального объема производства и мероприятий, снижающих средние издержки при оптимальном объеме производства.

Рассматривая рынок совершенной конкуренции можно утверждать, что на рынке в целом действует закон спроса, то есть, если упадет цена, будет продано больше продукции.

Если рассматривать ***спрос с точки зрения отдельно взятой фирмы*** совершенного конкурента, то он будет совершенно эластичен, то есть фирма может продавать любое количество продукции по цене, которая сложилась на рынке. Данный вывод сформулирован на основе зависимости между ценой, средним и предельным доходом.

Анализ поведения фирмы строится на двух предположениях:

1. фирма производит только один продукт;
2. единственной целью фирмы является максимизация прибыли.

Фирма на рынке совершенной конкуренции использует два подхода для определения оптимального объема производства, гарантирующего максимальную прибыль.

***Первый подход*** основан на сопоставлении общего дохода (*TR*) и общих издержек (*TC*). В этом случае руководство фирмы рассчитывает величину ожидаемого общего дохода и общих издержек при различных объемах производства и выбирает такой объем продукции, при котором разница между общим доходом и общими издержками максимальна (Рис.5.12).



Рис.5.12 Максимизация прибыли при подходе TR–TC

Точки пересечения кривых общих издержек и общего дохода (точки *А* и *В*) называются точками безубыточности, то есть при данных объемах производства продукции фирма получает нормальную прибыль и полностью компенсирует бухгалтерские издержки.

При объеме производства меньше первой точки безубыточности (*А*) и больше второй точки безубыточности (*В*) фирма несет убытки, так как общие издержки производства продукции превышают валовой доход, который получит фирма от реализации этой продукции.

**Второй подход** основан на сопоставлении предельных величин: фирма сопоставляет предельный доход (*MR*) и предельные издержки (*MC*) при каждом дополнительном объеме производства продукции и выбирает такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам (*МR=МC*) (Рис.6.3). Фактически данный подход является модификацией первого подхода.



Рис. 5.13 Максимизация прибыли при подходе МR=МC

Заметим, что объем производства, обеспечивающий максимальную прибыль, не означает что на единицу продукции фирма получит наибольшую среднюю прибыль и будут обеспечены наименьшие средние издержки. Поэтому менеджер не должен при определении оптимального объема производства сопоставлять цену и средние издержки.

Если объем производства меньше оптимального, то фирма не получает наибольшего объема экономической прибыли, так как на рынке реализуется недостаточно продукции, не удовлетворяются все платежеспособные потребности.

Если объем производства больше оптимального, то продукция, произведенная сверх оптимального объема, имеет издержки выше, чем рыночная цена и, как следствие, это сокращает объем прибыли, получаемой фирмой.

При оптимальном объеме производства фирма может:

а) иметь прибыль;

б) быть безубыточной;

в) минимизировать убытки, продолжая производство;

г) принять решение о прекращении производства.

Это зависит от соотношения цены и средних издержек при оптимальном объеме производства.

Фирма имеет экономическую прибыль в том случае, если при оптимальном объеме производства цена выше средних издержек (рис.5.14).



Рис. 5.14 Ситуация максимизации экономической прибыли

Если при оптимальном объеме производства цена равна средним издержкам, то фирма будет безубыточной, то есть она компенсирует бухгалтерские издержки и получит нормальную прибыль, которая компенсирует затраты предпринимателя по организации производства.

Если цена оказывается ниже средних издержек, но выше средних переменных издержек, то фирма несет убытки, но продолжает производство. Это связано с тем, что за счет выручки от продажи продукции, фирма компенсирует все переменные издержки и полагает, что ситуация в будущем изменится, и фирма сможет получать нормальную прибыль.

Если цена оказывается ниже средних издержек и средних переменных издержек, то фирма прекращает производство, так как не способна за счет выручки от продажи продукции компенсировать затраты на нее производство и становится банкротом.

Таким образом, отрезок кривой предельных издержек располагаемый выше точки пересечения с кривой средних переменных издержек, представляет собой ***кривую предложения продукции фирмы совершенного конкурента***, так как отражает связь между минимальной ценой, на которую согласна фирма при продаже своей продукции, позволяющей компенсировать затраты на производство продукции, и объемом производства фирмы.

В долгосрочном периоде меняется объем использования всех факторов производства, так как фирма может принять меры по свертыванию производства или его расширению или производством продукции могут заняться новые фирмы. В долгосрочном периоде отрасль находится в состоянии равновесия, т.е. цены будет соответствовать минимальному значению средних издержек. Все фирмы получают только нормальную прибыль, а экономическая прибыль равна нулю и поэтому они теряют стимулы для перехода в другие отрасли производства, т.к. действует принцип равной прибыли на равный капитал.

Реализуется данный принцип через механизм перелива капитала между отраслями и предприятиями.

Если в краткосрочном периоде под воздействием неценовых факторов сократится спрос и это приведет к убыткам фирмы, то в долгосрочном периоде часть фирм покинет данный рынок, перейдя в другие, более прибыльные отрасли. Оставшиеся фирмы будут иметь возможность поднять цену до уровня, гарантирующего безубыточность, так как сократится предложение. Оказавшись в ситуации равновесия в долгосрочном периоде, фирма теряет стимулы для изменения своего состояния, так как во всех отраслях экономики действует принцип равная прибыль на равный капитал.

Кривая предельных издержек может рассматриваться как кривая предложения продукции на рынке совершенной конкуренции в долгосрочном периоде, и она может иметь различный характер, что связано с действием ***эффекта масштаба производства***.

Если действует увеличивающийся эффект масштаба, то кривая предложения имеет отрицательный наклон. Это связано с тем, что расширение производства сопровождается снижением средних издержек и, как следствие, цены предложения.

Если действует постоянный эффект масштаба производства, то кривая предложения является горизонтальной линией. В этом случае расширение объема производства не сказывается на уровне средних издержек и цене продукции.

Действие убывающего эффекта масштаба приводит к тому, что кривая предложения имеет традиционную форму: направлена вверх. Расширение объема производства сопровождается повышением уровня средних издержек в силу растущего спроса на ограниченные факторы производства и ростом цены, по которой фирмы желают продать свою продукцию, чтобы компенсировать возросшие средние издержки.

Тема 6. Рынки факторов производства

**6.1 Особенности функционирования рынков факторов производства. Спрос на факторы производства. Эластичность спроса на факторы производства**.

При организации производства каждой фирме необходимо определиться какие факторы производства приобретать и в каком объёме. При решении данного вопроса фирма учитывает ограничения в виде технологии производства, спроса на факторы и цен факторов производства и исходит из того количества продукции, которое она продаёт на рынке. Чем больше она продает, тем больше ресурсов ей необходимо для производства данной продукции. Поэтому считается, что ***спрос на факторы производства является производным***. Кроме спроса на конечную продукцию, фирма учитывает производительность факторов производства, отдавая, при прочих равных условиях, предпочтение более производительным факторам производства.

Для описания поведения фирмы на рынке факторов производства вводится понятие ***предельного дохода фактора производства в денежной форме (MRP***). Предельный доход факторов производства в денежной форме зависит от цены продукции, которую производит фирма, и от объема продукции, которую производит дополнительно нанятая единица фактора производства (предельной производительности). С учётом этого можно расписать MRPкак:

.

Если рассмотреть рынок товара как рынок совершенной конкуренции, то цена товара будет оставаться неизменной, так как фирма не может воздействовать на цену равновесия. Предельный продукт фактора производства (МР) в краткосрочном периоде убывает при росте объема используемого фактора в силу действия закона убывающей предельной производительности. Следовательно, при увеличении объёма используемого фактора производства, MRP будет убывать.

Предельный дохода фактора производства в денежной форме показывает дополнительный доход, который получит фирма от использования в производстве дополнительной единицы фактора производства. Вполне естественно, что, решая вопрос о выплате вознаграждения факторам производства, фирма будет ориентироваться на полученный дополнительный доход. Следовательно, MRP можно рассматривать как максимальное вознаграждение, которое рассчитывает фирма уплатить собственнику фактора производства, при покупке дополнительной единицы услуг фактора производства.

Таким образом, MRP можно рассматривать как ***функцию спроса фирмы на услуги факторов производства,*** так как она характеризует зависимость между ценой фактора производства и объёмом используемого фактора производства.



Рис.6.1 Спрос на фактор производства

При решении вопроса о спросе на фактор производства, фирма учитывает ***неценовые факторы***, которые приводят к сдвигу всей кривой и изменяют объём используемого фактора независимо от цены данного фактора.

К этим факторам относят:

1) изменение спроса на продукцию, произведённую фирмой (прямая зависимость)

2) изменение производительности факторов производства (прямая зависимость)

3) изменение цены на дополняющие факторы производства (обратная зависимость, так как предполагается, что бюджетное ограничение фирмы останется неизменным)

4) изменение цены на взаимозаменяемые факторы производства. В данном случае действует эффект замены, вызывающий прямую зависимость, и эффект дохода, вызывающий обратную зависимость, так как снижение цены на фактор приводит к тому, что средств может быть больше направлено и на покупку не только данного, но и других факторов производства. Если эффект замены превышает эффект дохода, то существует прямая зависимость между изменением цены на данный фактор и спроса на другие факторы производства.

При принятии решения о спросе на фактор производства, фирма учитывает не только уровень цен факторов производства, но и скорость их изменения. Данная зависимость отражается через понятие ***эластичность спроса на фактор производства.***

Эластичность показывает, как изменяется спрос на факторы производства при изменении цены фактора производства на 1%. Можно рассчитать точечную и дуговую эластичность спроса на фактор производства по цене. Спрос бывает эластичным и неэластичным, что ***зависит от следующих обстоятельств***:

а) эластичности спроса по цене товара, в производстве которого используется данный фактор производства. Чем выше эластичность спроса по цене на товар, тем эластичнее спрос на факторы производства, т.к. незначительное сокращение цены на конечную продукцию резко увеличивает спрос на неё и требует значительного расширения производства.

б) темпа падения предельного продукта фактора производства. Чем быстрее сокращается предельный продукт фактора производства, тем неэластичнее спрос. Это связано, прежде всего, с тем, что посредством увеличения объема данного фактора производства нельзя добиться серьезного роста объема производства.

в) возможности заменить данный фактор в производстве товаров другими факторами и эластичности предложения других ресурсов. Чем больше у данного фактора заменителей в процессе производства, тем эластичнее спрос на него, т.к. можно легко заменить другим фактором без ущерба для производства.

г) доли расходов на данный фактор производства в общих расходах фирмы. Как правило, чем больше удельный вес расходов на данный фактор в общем объеме расходов фирмы, тем эластичнее спрос на него. Это связано с ограниченностью финансовых ресурсов у предпринимателя.

д) времени. Чем дольше рассматриваемый период времени, тем эластичнее спрос, так как у фирмы имеется возможность изменить технологию или найти другой способ, чтобы приспособиться к росту цены на фактор производства.

При определении оптимального объёма используемого фактора, фирма ориентируется не только на доход, который она может получить от использующихся факторов производства (MRP), но и на затраты, которые она понесёт при покупке факторов производства.

Для характеристики издержек используется понятие ***предельных издержек на фактор производства в денежной форме (MRC)***.Если рассмотреть рынок факторов производства как рынок совершенной конкуренции, то все собственники факторов производства, с точки зрения фирмы–покупателя, продают свои услуги по одной и той же цене, которая формируется в момент установления равновесия на рынке. Любое количество фактора производства будет приобретаться по одной и той же цене, т.к. предложение фактора производства будет абсолютно эластичным. Поэтому предельные издержки на фактор производства в денежной форме на рынке совершенной конкуренции будут равны цене данного фактора производства.

При принятии решения о покупке факторов производства, фирма сопоставляет предельный доход в денежной форме (MRP), который она получит от использования фактора производства, и предельные издержки в денежной форме (МRC), которые она понесёт при найме факторов производства. Предельные издержки фирмы на рынке факторов производства являются ценой этих факторов при различных объемах продаж. Она выбирает такой объём фактора производства, при котором MRP соответствует цене фактора производства, т.к. в этом случае максимизируется объем прибыли. Такая ситуация называется равновесием фирмы.

Если объём используемого фактора меньше оптимального, то фирма недополучит прибыль от производства и продажи продукции, так как не удовлетворяются все платежеспособные потребности рынка, а если используется факторов производства больше оптимального объема, то объём прибыли сокращается за счёт убытков, которые несёт фирма в результате производства избыточной продукции.

Фирма в процессе производства использует одновременно несколько факторов производства. Поэтому возникает вопрос об ***оптимальном сочетании объемов использования факторов производства***. Для упрощения предположим, что фирма использует только труд и капитал.

Фирма на рынке совершенной конкуренции оказывается в ***состоянии равновесия***, то есть приобретает оптимальное количество всех факторов производства, если отношение предельного продукта каждого фактора к цене соответствующего фактора равно единице:

.

Если фирма может воздействовать на уровень цены факторов производства, то она является монопсонией.Это означает действие закона предложения на рынке**,** т. е. для того, чтобы приобрести большее количество факторов производства, фирма должна предложить более высокую цену. При этом её предельные издержки в денежной форме возрастают более быстро, чем предлагаемая цена. Фирма–монопсония оптимизирует объём используемых факторов производства в том случае, если MRP=MRC, а цену она назначает исходя из кривой предложения при оптимальном объёме. Исходя из данного обстоятельства, можно определить оптимальный объём труда и капитала, который использует фирма–монопсония:

.

Таким образом, монопсония оказывается в равновесии, если отношение предельного продукта в денежном выражении к предельным издержкам в денежном выражении равны между собой, то есть их отношение равно 1. В этом случае фирма получает максимальную прибыль и минимизирует издержки производства.

**6.2 Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда. Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата**.

Производство продукции возможно лишь при наличии факторов производства – труда и капитала. Поэтому целесообразно более подробно рассмотреть труд как фактор производства и проблемы, возникающие во взаимоотношениях труда и капитала. Важной характеристикой экономики страны является понятие ***трудовой потенциал страны***, под которым понимаются запасы труда, определяемые общей численностью трудовых ресурсов, их половозрастной структурой, образованием, возможностями их использования. Фактически трудовой потенциал страны – это та часть населения, которая обладает физическими и духовными способностями к труду и занята или может быть занята в общественном производстве. ***Границы трудовых ресурсов*** определяются физиологическими и социально–экономическими условиями и устанавливаются государством. К социально–экономическим условиям, определяющим эти границы, относят уровень материального благосостояния населения и требования производства к общеобразовательной и специальной подготовке работников.

Трудоспособное население делится на самодеятельное и несамодеятельное, к которому относят лиц, не участвующих в общественном производстве (учащиеся с отрывом от производства, занятые домашним хозяйством и т.д.). Самодеятельное население (рабочая сила) делится на работающих и безработных. Под ***рабочей силой*** в экономической литературе понимается трудоспособное население трудоспособного возраста. Из этой категории исключаются лица, находящиеся в специальных учреждениях, и инвалиды.

Под ***рынком труда*** понимаются отношения купли–продажи рабочей силы. Он характеризуется понятиями спрос на рабочую силу, предложение рабочей силы и заработная плата, как равновесная цена рабочей силы.

Рынок труда выполняет ряд важных***функций****:*

* оценка полезности определенного вида труда, его общественной значимости;
* регулирование распределения рабочей силы между секторами экономики;
* стимулирование профессиональной и географической мобильности рабочей силы;
* воспроизводственная;
* информационная;
* контрольная.

Рынок труда функционирует на следующих ***принципах****:*

* личная и экономическая свобода человека. Нанимаясь на работу, человек сохраняет свою свободу, не становится собственностью работодателя;
* право владельца капитала самостоятельно решать вопрос о количестве и качестве используемого труда;
* свободное формирование по обоюдному согласию сторон заработной платы при соблюдении определенного минимума, установленного государством.

Собственник труда обладает определенными правами и обязанностями. Можно выделить следующие ***права****:* собственности на свою рабочую силу; конкурировать с другими продавцами рабочей силы за лучшие условия труда; выбирать покупателя рабочей силы; свободного выбора места продажи рабочей силы; удовлетворения своих потребностей на основании собственного выбора.

Собственник рабочей силы несет *ответственность* за принимаемые решения; выполнение условий трудового договора; поддержание качества своей рабочей силы.

*Спрос на труд* является производным и зависит от спроса на продукцию фирмы, которая производится с помощью данного работника. Цена спроса труда зависит от предельной производительности труда и цены выпускаемой продукции. Кривая спроса показывает максимальную часовую ставку зарплаты, которую может заплатить фирма работнику при каждом данном объеме используемого труда.

***Предложение труда*** осуществляет субъект, который решает проблему выбора. Считается, что он делает выбор между свободным временем и работой, которая позволяет получать доход, за счёт которого можно удовлетворять потребности. Каждый субъект при решении вопроса устройства на работу находится в ограничении. В качестве таких ограничений выступает: количество часов в сутках и часовая заработная плата.

Ежедневный доход работника (*I*) определяется произведением часовой зарплаты (*w*) на продолжительность рабочего дня *(H*):

,

При этом субъект ориентируется и на уровень благосостояния, который определяется комбинацией «доход – свободное время». В силу этого зарплату можно рассмотреть как альтернативную стоимость свободного времени.

Рост зарплаты двояко влияет на выбор между отдыхом и трудом: первоначально повышается предложение труд, а затем оно начинает сокращаться. Это связано с действием ***эффекта замены и эффекта дохода***. На начальном этапе рост часовой зарплаты приводит к тому, что человек увеличивает время работы, отказывается от свободного времени. Он получает большую дневную зарплату и это позволяет в большей степени удовлетворять потребности в предметах и услугах. Однако с ростом совокупного дохода от заработной платы повышается ценность такого нормального блага, каким является отдых, свободное время для развития личности и начинает действовать эффект дохода, который заключается в том, что даже отработав меньшее количество часов субъект получает более высокую дневную зарплату, которая позволяет ему удовлетворять материальные потребности. И он после удовлетворения материальных потребностей задумывается об удовлетворении духовных потребностей, для чего необходимо свободное время. Как следствие, работа становится для него некачественным благом и он сокращает время работы (Рис.6.2).



Рис. 6.2. Предложение труда индивида

За последние 100 лет средняя продолжительность рабочей недели в развитых странах сократилась почти на 50% при незначительном росте реальной зарплаты. Это отражает влияние эффекта дохода в долгосрочном периоде.

Если брать рынок труда в целом, который описывает поведение всех субъектов, то на нем проявляется прямая зависимость между часовой зарплатой и объемом предложения труда. Это связано с тем, что при более высокой зарплате большее количество людей желает работать, наблюдается миграция людей из других стран.

Следует отметить, что ставка заработной платы не является единственным фактором, который определяет предложение труда, выбор места работы. Человек учитывает такие аспекты, как характер работы, регулярность и надежность занятия, уровень независимости работника и т.д. Влияние этих аспектов рассматривается в курсе институциональной экономике.

Предложение труда может меняться под воздействием неценовых факторов, к которым можно отнести: изменение зарплаты на других сегментах рынка труда; изменение дохода, не связанное с трудом; изменение предпочтений «работа – свободное время»; изменение неденежных характеристик профессии (престиж, льготы, изменение условий труда и т.д.); изменение численности людей, обладающих данной квалификацией; изменение цен на блага, влияющие на величину и полезность зарплаты.

***Рынок труда совершенной конкуренции*** характеризуется такими свойствами как:

1) однородность рабочей силы (одинаковая квалификация);

2) высокая мобильность рабочей силы;

3) все субъекты, действуют на рынке изолированно, не вступая друг с другом ни в какие соглашения;

4) никто не может воздействовать на уровень зарплаты, которая формируется стихийно.

Данная форма организации рынка является идеальной и в реальной жизни не встречается.

На рынке труда совершенной конкуренции предложение осуществляют домохозяйства и существует прямая зависимость от уровня зарплаты, а спрос на труд предъявляют фирмы, которые стремятся максимизировать свою прибыль. Поэтому в основе спроса лежит доход в денежной форме, который может получить фирма при использовании дополнительной единицы труда (MRP). Так как MRP в краткосрочном периоде сокращается при увеличении объёма используемого труда, то спрос на труд находится в обратной зависимости от уровня зарплаты. В результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесная зарплата, при которой все, кто желает найти работу, находят её, а фирмы полностью заполняют вакансии на своих предприятиях. Следовательно, формируется полная занятость, то есть отсутствует безработица.

В реальной жизни рынок труда выступает как ***рынок несовершенной конкуренции***. Это связано с тем, что, с одной стороны, фирмы, нанимая работников, могут диктовать свои условия относительно уровня зарплаты, то есть формировать рынок монопсонии, а с другой стороны, рабочие могут объединяться и выступать как единая организованная сила, требуя повышения зарплаты, т.е. формируется рынок монополии.

***Рынок монопсонии*** характерен для сравнительно небольших населённых пунктов, где существует одно или несколько крупных предприятий, на которых сосредотачивается основная часть рабочей силы данного города. Собственники труда являются относительно немобильным фактором производства в профессиональном и географическом аспектах. Крупное предприятие, выступающее монопсонией на рынке, должно учитывать действие закона предложения, то есть предлагать более высокую зарплату, если желает нанять большее количество рабочих. При этом предельные издержки в денежной форме данной фирмы будут расти быстрее, чем предложенная зарплата. Данная фирма окажется в состоянии равновесия, то есть наймёт такое количество труда, что предельные издержки использования труда в денежной форме будут равны спросу на труд. Зарплату фирма устанавливает исходя из предложения труда при оптимальном объеме занятости. Назначение более высокой зарплаты означает создание избытка предложения труда, а более низкой – дефицита желающих работать. Таким образом, на рынке монопсонии работает меньшее количество людей, чем на рынке труда совершенной конкуренции. Поэтому можно говорить о существовании безработных. На рынке зарплата ниже, чем на рынке труда совершенной конкуренции.

На рынке труда может быть установлена ***монополия со стороны продавца услуг труда.*** Это может быть владелец особо ценных услуг труда или профсоюз, то есть организация, созданная для представления интересов труда при проведении переговоров по трудовым контрактам относительно зарплаты, условий труда и дополнительных льгот. Он выступает как коллективный агент, имеющий исключительное право ведения переговоров от имени своих членов. Профсоюзы могут быть двух видов: объединение работников одной профессии (профсоюз шахтеров в Англии); объединение работников определённой отрасли (профсоюз работников автомобильной промышленности в США).

***Профсоюзы в качестве своих целей*** ставят: а) повышение уровня зарплаты отдельного работника; б) повышение фонда зарплаты всех работающих; в) обеспечение занятости (сохранение или создание большего количества рабочих мест).

Данные цели ***могут достигаться тремя способами***:

– ведение переговоров, оказывая давление на нанимателей угрозой забастовки;

– ограничение предложения труда;

– стимулирование спроса на продукцию, созданную членами профсоюза.

Так как профсоюзы являются монополистами, то они должны учитывать действие закона спроса. В силу этого они должны соглашаться на более низкую зарплату, если желают увеличить количество нанятых работников. При этом предельный продукт труда в денежной форме (MRPL) будет сокращаться быстрее, чем зарплата. Поэтому если профсоюзы желают установить *максимально высокий уровень зарплаты*, то они должны ориентироваться на такое количество нанимаемых работников, чтобы предельный продукт труда в денежной форме был равен объему предложения труда, который, как мы помним, является функцией от зарплаты. В этом случае они могут при ведении переговоров по заключению коллективного договора требовать (вплоть до угрозы забастовки) установить зарплату, соответствующую спросу на труд при данном объёме нанимаемой рабочей силы. Такие действия профсоюза приводят к тому, что зарплата устанавливается выше, чем на рынке труда совершенной конкуренции, но работает меньшее количество людей, то есть возникает безработица. Рабочие получают зарплату выше, чем их вклад в производство, то есть экономическую ренту. В этом случае можно говорить об эксплуатации капитала трудом, так как собственники капитала должны отдавать рабочим часть своего дохода.

Если профсоюзы стремятся *максимизировать фонд зарплаты*, то они должны добиваться такого уровня зарплаты чтобы MRP=0 (условие максимизации – первая производная равна нулю). Одновременно это приводит и к росту количества работников, но не может решить проблемы безработицы.

Если профсоюзы объединяют работников одной профессии, то добиться максимального уровня зарплаты они могут за счёт *ограничения предложения труда*. В этом случае кривая предложения труда носит вертикальный характер. Профсоюзы добиваются от правительства законодательства, в соответствии с которым нанимать на работу можно только людей, обладающих определённой профессией и квалификацией, что подтверждает соответствующие документы и сдача квалификационного экзамена. В силу этого предложение труда ограничивается по сравнению со спросом и это даёт возможность требовать более высокой зарплаты. Последствием таких действий является неполное удовлетворение потребностей общества в соответствующих услугах. На рынке труда образуется дефицит специалистов, зарплата которых, как правило, выше, чем на рынке совершенной конкуренции. Чаще всего такая ситуация возникает если работник является владельцем особо ценных услуг труда, высококвалифицированным работником. Он может требовать за свой труд высокой оплаты (например, талантливые спортсмены, юристы). Более квалифицированные работники получают устойчивый избыточный доход – экономическую ренту, плату за редкий ресурс – их квалификацию или способности.

Наилучшим способом достижения целей профсоюзов является *стимулирование спроса на продукцию*, созданную членами профсоюзов, так как в этом случае кривая спроса смещается вверх и вправо, следовательно, формируется новое равновесие, которое характеризуется более высокой зарплатой и большим количеством используемого труда. Однако, возможности профсоюзов использовать данный способ ограничены, так как спрос на труд может возрасти, если растет спрос на конечную продукцию, растет производительность труда и т.д. Профсоюзы могут увеличить спрос на продукцию, если добьются принятия закона об ограничении импорта продукции, конкурирующей с продукцией, созданной членами профсоюзов.

На рынке труда часто возникает ***ситуация двухсторонней монополии***, то есть ситуация, когда и наниматель и наёмные рабочий имеют возможность оказать давление на уровень зарплаты. Равновесие будет зависеть от силы каждой стороны и готовности идти на компромиссы. Как привило, если заключение коллективных договоров приходится на период экономического кризиса и высокой безработицы, то наниматели имеют больше возможности оказать влияние на уровень зарплаты. Если в стране экономический рост, то формируется высокий спрос на рабочую силу и это дает возможность профсоюзам настаивать на своих требованиях.

***Зарплата*** является основной формой дохода в любом обществе. Рассматривая сущность заработной платы, прежде всего, следует иметь в виду, что это понятие возникло с появлением наемного труда и было предметом исследования ученых многих школ и направлений экономической науки. Зарплата является весьма сложным экономическим явлением, отражающим взаимодействие многих процессов. Она как экономическая категория есть элемент дохода наемного работника, форма экономической реализации права собственности на принадлежащий ему ресурс – труд. Для работодателя зарплата – издержки производства, и он старается их минимизировать, особенно в расчете на единицу изделия, для работника зарплата является доходом, и он стремится ее максимизировать, оговаривая достаточно высокий уровень оплаты. С одной стороны зарплата – главный источник дохода и повышения жизненного уровня работника, с другой – средство материального стимулирования роста эффективности производства.

Зарплата выполняет ряд *функций*, которые в совокупности позволяют правильно понять ее сущность:

1) воспроизводственную, заключающуюся в обеспечении возможности рабочей силы восполнять за счет потребления благ и услуг затраченные в производстве физические усилия, получать образование, содержать детей и т.д.;

2) стимулирующую (мотивационную), направленную на повышение заинтересованности в повышении квалификации, получении новой профессии, росте производительности труда;

3) социальную, способствующую реализации принципа социальной справедливости;

4) учетно–производственную, характеризующую меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

В условиях рыночной экономики все факторы, воздействующие на величину заработной платы можно разделить на рыночные и нерыночные, в результате чего складывается определенней уровень оплаты труда.

К рыночным факторам относятся:

1. Складывающиеся спрос и предложение на рынке труда – снижение спроса на рынке товаров и услуг ведет к сокращению объемов выпуска, а, следовательно, к падению спроса на используемый труд и ухудшению условий найма. Напротив, повышение спроса на товары и услуги может привести к росту спроса на труд иповышению ставки заработной платы.

2. Полезность ресурса для предпринимателя (соотношение величины предельного дохода от использования фактора труда и предельных издержек на этот фактор) – дополнительное вовлечение работников оказывается целесообразным до той поры, пока величина предельного дохода от использования фактора труда не снизится до уровня предельных издержек.

3. Эластичность спроса на труд по цене – повышение цены ресурса (например, рост ставки заработной платы под давлением профсоюзов), увеличивая издержки предпринимателя, ведет к снижению спроса на труд, а следовательно, к ухудшению условий найма.

4. Взаимозаменяемость ресурсов – возможность замещения живого труда более производительной техникой.

5. Изменение цен на потребительские товары и услуги – рост цен на потребительские товары и услуги, вызывая повышение стоимости жизни, повлечет за собой в первую очередь рост воспроизводственного минимума в структуре ставки заработной платы, а значит, уровня заработной платы в целом.

Нерыночные факторы:

1. Меры государственного регулирования заработной платы – связаны с установлением минимума заработной платы, уровня гарантированных законодательством компенсационных доплат, меры по регулированию занятости и защите внутреннего рынка труда.

2. Соотношение сил между профсоюзом и работодателями – на ставку заработной платы существенное влияние может оказывать политика профсоюзов, сила профсоюзного движения.

3. Конечные результаты деятельности предприятия и личный трудовой вклад работника.

Таким образом, зарплата –это вознаграждение в денежной или (и) натуральной форме; полученное работником за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время.

С точки зрения субъекта, зарплата является альтернативной стоимостью, то есть той суммой денег, которая побуждает человека работать на данную фирму и отказываться от свободного времени и от предложений других фирм.

Рассматривая зарплату, обычно выделяют номинальную и реальную зарплату. ***Номинальная*** – это сумма денежных средств, *начисленных* работнику за результаты его труда. Она характеризует уровень оплаты труда и рассчитывается в денежных единицах. Номинальная заработная плата не учитывает изменения потребительских цен. Основными элементами организации данного вида заработной платы являются нормирование труда, тарифные ставки и тарифные сетки, формы и системы заработной платы начисленная сумма денег за выполненную работу.

***Реальная*** ***заработная плата*** представляет собой совокупность материальных благ и услуг, которые работники могут приобрести на получаемую ими сумму заработной платы при данном уровне цен на товары и услуги. Ее размер отражает фактическую покупательскую способность зарплаты. Она зависит, в первую очередь, от размера номинальной заработной платы, динамики уровня цен на товары и услуги, налоговых ставок, насыщенности рынка товарами и услугами.

Существует две основные ***формы зарплаты***: повременная и сдельная. Исторически первой появилась ***повременная форма зарплаты***, так как она лучше стимулировала желание работников дольше работать, что являлось основным способом увеличения прибыли у фирм в условиях преобладания ручного труда. Появление машинного производства обусловило переход к ***сдельной форме зарплаты***, при которой работнику платили за объем выполненной работы или произведенной продукции за рабочий день. В условиях автоматизации производства возросла роль повременной зарплаты.

В настоящее время существуют разнообразные ***системы заработной платы***: простая повременная; повременно-премиальная; простая сдельная (поштучная или система норм времени); сдельно-премиальная; сдельно-прогрессивная; сдельно-регрессивная; аккордная; коллективная сдельная (бригадная); система участия в прибыли или доходе; система пожизненного найма (в Японии).

Общей тенденцией является постепенное слияние форм зарплаты, так как в повременную зарплату включаются элементы сдельной и наоборот, наблюдается переход к многофакторным системам зарплаты.

Рынок труда характеризуется ***дифференциацией зарплаты*** по следующим причинам:

1) устранение различий, то есть с помощью различных доплат за работу в ночное время, в неблагоприятных условиях и т.д. привлекаются работники на менее престижные работы, компенсируя различия в условиях труда.

2) сегментация рынка труда в зависимости от уровня образования, квалификации, человеческого капитала.

3) несовершенство рынка труда, которое проявляется в действиях профсоюза, нанимателей, государства, низкой мобильности рабочей силы, асимметрии информации.

4) дискриминация на рынке труда, то есть установление различных уровней зарплаты в зависимости от пола, расовой принадлежности, национальности, религии и т.д.

*Система регулирования зарплаты* в стране включает:

– законодательное определение минимального уровня зарплаты;

* налоговое регулирование расходов предприятий на оплату труда;
* налоговое регулирование индивидуальных доходов через подоходный налог;
* договорное регулирование условий оплаты труда (тарифные соглашения, коллективные договора)
* регулирование соотношений в оплате труда различных профессий на основе единой тарифной сетки.

Во всех странах устанавливается уровень минимальной зарплаты, ниже которого предприниматели не имеют права выплачивать работникам. Государство при установлении минимальной зарплаты должно учитывать следующие обстоятельства:

– способность фирм вынести нагрузки, которые ложатся на издержки производства (следует учитывать, что, как уже отмечалось, зарплата для работника и для фирмы количественно различаются из–за налоговых нагрузок и т.д.);

– условия торговли с другими странами и конкурентоспособность фирм на мировых рынках;

– соотношение между уровнем зарплаты и уровнем цен;

– соотношение между уровнем зарплаты и производительностью труда;

– защита интересов разных категорий общества.

Государство на рынке труда регулирует не только уровень заработной платы. В рамках политики занятости государство воздействует на предложение и спрос рабочей силы, с тем, чтобы создать новые рабочие места или сохранить уровень занятости на предприятиях. Государство субсидирует географическую мобильность рабочей силы (компенсация расходов на переезд, субсидии на обустройство на новом месте, суточные пособия); финансирует переподготовку рабочей силы с учетом индивидуальных потребностей, организацию работ для инвалидов (общественные работы или льготы для предпринимателей, создающих рабочие места для инвалидов). Оно активно воздействует на условия использования труда: вводит ограничительные меры, касающиеся применения некоторых категорий рабочей силы в связи с характером работы или качеством лиц (подростки, беременные и т.д.). В любой стране государство устанавливает максимальную продолжительность рабочего времени, минимальную продолжительность отпуска. Строгие правила существуют относительно условий труда и безопасности на рабочем месте.

**6.3 Рынок капитала и его структура. Равновесие на рынке ссудного капитала.**

**Инвестиции. Принятие инвестиционных решений в долгосрочном периоде.**

***Капитал*** – это ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества благ. Различают физический капитал – материально-вещественную форму орудий производства и предметов труда и человеческий капитал – навыки, знания, умения человека, используемые в производстве.

Как правило, любой предприниматель для организации своего дела должен иметь определенную сумму денег, то есть капитал в денежной форме, на которую он приобретает вещественный капитал (средства производства) и человеческий капитал (рабочая сила). Так как приобретение этих элементов происходит на рынке и принимает форму купли-продажи, то можно говорить о существовании товарной формы капитала. Следовательно, можно утверждать, что капитал поступает в процесс общественного производства первоначально в денежной форме, а затем превращается в товарную форму. Соединение вещественного и человеческого капитала происходит в процессе производства и означает, что капитал принимает производственную форму. Результатом производства являются экономические блага, то есть новые товары и услуги. Это означает, что капитал возвращается в товарную форму и реализация этих товаров на рынке позволяет предпринимателю получить деньги, которые позволят возобновить процесс производства, то есть капитал вновь возвращается в денежную форму. Непрерывное движение капитала называется ***кругооборотом.*** Движение капитала из денежной формы через все стадии вновь в денежную форму, называется ***оборотом капитала*** (Рис.6.1).

Средства производства

Дденьги – Ттовар ° ° °Ппроцесс производства ° ° ° Tl – Дl

Рабочая сила

Рис.6.1 Оборот капитала

Каждая фирма стремится сократить время оборота капитала, так как это означает сокращение количества денег, необходимых для обеспечения производства и, соответственно, обеспечивается более эффективная работа фирмы. Стремление сократить время оборота капитала приводит к *специализации форм капитала*. Так, денежный капитал превращается в ссудный капитал, то есть появляются специализированные финансовые организации, занимающиеся аккумуляцией свободных денежных средств в экономике и предоставлением их субъектам в форме кредита. Товарная форма капитала приводит к появлению торгового капитала, то есть торговля выделяется как особая форма предпринимательской деятельности. Производственная форма капитала приводит к появлению предпринимательского капитала, который специализируется на производстве продукции.

В современных условиях в крупных фирмах объединяются различные виды деятельности, поэтому вводится понятие финансового капитала, а сами фирмы называется корпорациями.

В процессе производства элементы вещественного капитала выполняют различные функции. Поэтому в его составе выделяют основной и оборотный капиталы. ***Основной капитал*** представлен зданиями, сооружениями, оборудованием и другими элементами, которые характеризуются участием в нескольких производственных оборотах, при этом они сохраняют свою вещественную форму и переносят свою стоимость на изготовленную продукцию по частям.

***Оборотный капитал*** участвует только в одном обороте, изменяет свою форму и полностью включается в стоимость изготовленной продукции. К нему относят сырье, топливо, энергию и т.д.

Основной капитал участвует в нескольких производственных циклах и поэтому в каждом цикле он подвергается ***износу***, то есть утрачивает часть своих потребительских качеств. Износ бывает физическим и моральным. ***Физический износ*** происходит в результате участия оборудования процесса производства и под воздействием природных условий. ***Моральный износ*** означает, что элементы основного капитала с технической точки зрения, могут участвовать в производстве, но с экономической точки зрения это нецелесообразно, так как снижается конкурентоспособность фирмы и продукции.

Моральный износ бывает двух видов:

1. Появление у конкурентов аналогичной, но более дешёвой техники.
2. Появление новой, более производительной техники.

В обоих случаях конкуренты снижают средние издержки производства и фирме необходимо заменять капитал.

Постепенное снашивание основного капитала приводит к необходимости накапливать средства для возмещения износа и воспроизводства элементов основного капитала. Это осуществляется посредством амортизации основного капитала. ***Амортизация*** – процесс переноса стоимости элементов основного капитала на изготовленную продукцию и возврат этих денег на предприятие в специальный фонд амортизации, за счёт которого приобретается техника, оборудование взамен изношенного. Процесс амортизации регулируется государством, которое устанавливает норму амортизации для различных элементов основного капитала. ***Норма амортизации*** – процент стоимости элемента основного капитала, который можно списать за год на изготовленную продукцию. При установлении нормы амортизации учитывается скорость физического и морального износа, конкурентоспособность национальной экономики на мировых рынках. Для снижения потерь, связанных с моральным износом, во многих странах применяется ***практика ускоренной амортизации***, которая позволяет в первые годы использования основного капитала списать большую часть его стоимости.

Вложение денежных средств в вещественный капитал осуществляется только в том случае, если фирма рассчитывает получить прибыль. Но при оценке прибыли и средств, затраченных на её получение, необходимо учитывать фактор времени, так как деньги, которые субъект будет иметь в будущем, имеют для него меньшую ценность, чем деньги, которыми он располагает в данный момент времени.

Решение данной проблемы осуществляется через ***дисконтирование***, то есть математическую операцию, которая приводит стоимость денег, которыми мы будем располагать в будущем к их сегодняшней реальной стоимости. ***Дисконтированная стоимость*** фактически показывает какую сумму денег надо затратить сегодня, что бы получить определённый доход в будущем при существующей ставке процента.

.

где, *Х* – доход

*r* – ставка процента

*t* – время

 – дисконтированная стоимость

Дисконтированная стоимость активно используется при принятии инвестиционных решений. ***Инвестирование*** – это процесс увеличения запаса капитала в данный момент времени. Капитальные средства в процессе производства физически снашиваются или морально устаревают, нуждаются в замене. Если новые приобретения капитала меньше физического износа, то фирма вынуждена будет сокращать объем производства.

Фирма при принятии решения об увеличении капитала использует два подхода:

1) Сопоставление цены спроса и предложения капитальных активов (оборудования).

2) Использование предельных величин.

В соответствии с первым подходом фирма сопоставляет цену капитального актива, которую она готова заплатить с ценой, которую предлагает производитель данного оборудования (капитального актива). При формировании цены спроса учитывается предельный доход капитала в денежной форме (*MRPк*), который фирма может получить при использовании капитального актива, и действие закона убывающей предельной производительности. Это означает, что чем больше, при прочих равных условиях, фирма использует однотипных станков, тем меньший доход она может получить от использования каждой дополнительной единицы оборудования. И, как следствие, она будет предлагать более низкую цену. Предложение капитальных активов мы рассматриваем с точки зрения рынка совершенной конкуренции и поэтому предполагаем, что производитель продаёт всю продукцию по одинаковой цене. При этом он согласен на такую цену, которая компенсирует издержки на производство данного оборудования (капитального актива). Таким образом, фирма сопоставляет цену спроса и цену предложения и приобретает оборудование в том случае, если они совпадают. Равенство и определяет оптимальное количество приобретенного оборудования. Если оборудования приобретается меньше, то сокращается прибыль покупателя, так как фирма будет производить недостаточное количество продукции и не удовлетворит потребности рынка. Если оборудования приобретается больше оптимального объема, то часть продукции, производимой фирмой с помощью данного оборудования, может быть не реализована.

Второй подходоснован на сопоставлении предельных величин. В экономическом анализе используется понятие предельная эффективность инвестиций **(***MEI*)

***Предельная эффективность инвестиций*** показывает дополнительный чистый доход, который получает инвестор от дополнительной единицы инвестиций.



При осуществлении инвестиционных проектов предельная эффективность инвестиций **(***MEI*) сопоставляется со ставкой процента или другим вариантом вложения средств с такой же степенью риска. Это связано с тем, что каждый субъект имеет возможность выбора и стремится максимизировать свою выгоду. В данном случае он сопоставляет эффективность инвестиций с доходом, который может получить, положив деньги в банк под соответствующую ставку процента. Он выбирает вариант, который принесёт ему более высокий доход. Если у субъекта деньги лежат на вкладе в банке и инвестиционный проект принесет ему доход, при котором *MEI* больше ставки процента, то он будет снимать деньги с вклада и осуществлять инвестиции. Если *MEI* меньше ставки процента, то субъекту выгоднее держать деньги на вкладе в банке. Если предельная эффективность инвестиций равна ставке процента, то в этом случае субъект оказывается в состоянии равновесия, то есть ему безразлично куда вкладывать деньги, так как он будет получать одинаковый доход. Анализ показывает, что фирма должна осуществлять такой объем инвестиций, чтобы достигнуть состояния равновесия. При оценке эффективности инвестиций и выборе наилучшего варианта инвестирования необходимо учитывать фактор времени, поэтому при расчёте  используется дисконтированная стоимость.

Инвестиции могут осуществляться фирмами за счёт ***трёх источников***: собственные средства фирмы, то есть прибыль и амортизация; привлечённые средства, то есть средства, которые фирма получает за счёт выпуска акций; заёмные средства, то есть средства, полученные в виде кредитов и за счет продажи облигаций.

Заёмные средства фирма получает на ***рынке ссудного капитала***, на котором действуют коммерческие банки и специализированные финансовые посредники (инвестиционные фирмы, финансовые и страховые компании, пенсионные фонды). Коммерческие банки привлекают сбережения домохозяйств и других субъектов. При этом в экономической теории считается, что основным субъектом, осуществляющим сбережения, являются домохозяйства.

Необходимо разобраться по какой причине домохозяйства отказываются от потребления и сберегают определённую сумму денег. Считается, что каждый субъект поступает рационально и стремится максимизировать своё благосостояние за определенный период времени. В отличие от традиционной теории потребительского выбора, когда рассматривается данный момент времени, проблема сбережений предполагает использование теории потребительского выбора за определённый период времени. Субъект может весь свой доход, полученный в начале определенного периода времени потратить сразу на покупку необходимых товаров или сберечь доход и потратить его в конце рассматриваемого периода времени. При этом предполагают, что субъект деньги может положить в банк и в конце периода снять их, получив большую сумму денег с учётом процента на вклад. Соответственно на эту сумму денег он может приобрести большее количество товара и услуг и, следовательно, увеличить своё благосостояние. Отсюда можно сделать вывод, что чем больше ставка процента по вкладам, тем больший доход будет получать субъект в конце периода времени и у него будет больше желание отказаться от текущего потребления и за счёт этого увеличить сбережения. Сбережения домохозяйств прямо зависят от процентной ставки.

Желание субъектов использовать эти средства в виде кредитов находится в обратной зависимости от процентной ставки, так как чем выше процентная ставка по кредитам, тем сложнее применить полученные деньги в производстве таким образом, чтобы получить доход, за счёт которого полученный кредит будет возвращён.

***Кредит*** – это совокупность экономических отношений, которые возникают между кредитором и заемщиком при передаче ссудного капитала на принципах платности, возвратности, срочности, обеспеченности, целевого характера и дифференцированного подхода.

В современной экономике существует большое разнообразие ***форм кредита***:

***Банковский кредит*** – это кредит представляемый кредитно–финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предпринимателям, предприятиям, организациям и т.п.) в виде денежных ссуд.

***Коммерческий кредит* –** это кредит, предоставляемый в товарной форме, прежде всего путем отсрочки платежа, оформляется в большинстве случаев векселем. *Вексель* – ценная бумага, представляющая собой безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлению срока определенную сумму денег владельцу векселя.

***Потребительский кредит*** – это кредит частным лицам при покупке потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины или в форме представления банковской ссуды на потребительские цели.

***Ипотечный кредит*** – это кредит, который представляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструментом представления этих ссуд служат ипотечные облигациями, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используют для строительства жилья, обновления основных фондов в сельском хозяйстве, и способствует концентрации капитала в этой сфере.

***Государственный кредит*** – это система кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес – кредиторами денежных средств.

***Международный кредит*** – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Представляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Так как и домохозяйства, осуществляющие сбережения, и фирмы, берущие кредит, ориентируются на процентную ставку, то на рынке ссудного капитала формируется равновесие и объем сбережений равен объему взятых кредитов и осуществленных за их счет инвестиций.

**6.4 Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли**

При производстве продукции используется не только труд и капитал, но и природные ресурсы в виде земли, полезных ископаемых, водных ресурсов и так далее. Большую роль природные ресурсы играют в сельском хозяйстве, так как благодаря земле, биолого–климатическим условиям обеспечивается производство продукции.

Можно выделить некоторые ***особенности сельского хозяйства***, производство продукции в котором связано с землёй, как фактором производства:

1. Ограниченность предложения земли, то есть общее количество земли, имеющееся в наличии в данной местности, ограничено.
2. Землю нельзя перемещать.
3. Существует различное естественное плодородие участков земли.
4. Существование экономического плодородия, которое возникает в результате деятельности человека, его воздействия на землю.
5. Влияние природно–климатических условий на результаты труда.
6. Сезонность производства большинства продукции, производимой в сельском хозяйстве.
7. Рынок продукции сельского хозяйства близок к рынку совершенной конкуренции, а рынок продукции для сельского хозяйства является рынком несовершенной конкуренции.
8. Неэластичный спрос на продукцию сельского хозяйства.
9. Доходы в сельском хозяйстве, как правило, ниже, чем в других отраслях экономики.
10. Существование специальной формы дохода называемой ***рентой***, под которой понимается доход, возникающий из–за ограниченности предложения земли в результате чего рост спроса на продукцию приводит к росту цены и не сказывается на росте объёма производства.
11. Сельское хозяйство является объектом государственного регулирования, которое имеет целью стабилизацию экономических отношений. В частности, государство стремится поддержать фермерство, не допустить его массового разорения, а с другой стороны обеспечить стабильность цен на основные продукты питания. Поддержка государстваосуществляется по нескольким направлениям: предоставление субсидий, дотаций, льготных кредитов фермерам; предоставление налоговых льгот фермерам; предоставление фермерам результатов научных исследований на льготных условиях; охрана и контроль за правильным использованием почв и водных ресурсов; введение минимальных закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию; поддержание стабильного уровня цен на основные продукты питания; страхование урожаев; стимулирование экспорта сельскохозяйственной продукции.

Ограничение предложения земли приводит к появлению специфического дохода называемого рентой. Существует несколько видов ренты:

***Дифференциальная рента I.*** Возникает в результате *различного естественного плодородия земли*, которое приводит к тому, что одинаковые затраты труда и капитала приводят к различным результатам. Это обуславливает различные издержки производства единицы продукции. На рынке сельскохозяйственных товаров цена продукции определяется не средними, а относительно худшими условиями производства, при которых удовлетворяется потребность общества в данном виде продукции. Так как вся продукция продаётся по одной равновесной цене, то фермеры, которые имеют более низкие издержки, получают дополнительный доход, который называют дифференциальная рента I.

Причиной дифференциальной ренты I является монополия на землю как объект хозяйства. Это означает, что фермер самостоятельно принимает решение о том, что и как выращивать на данном участке земли и несет полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности.

Рента присваивается земельным собственникам в виде дополнительного дохода, если он сам обрабатывает данный участок земли или присваивается в виде арендной платы, если собственник сдаёт данный участок фермеру в аренду. При этом следует учитывать, что величина ренты и величина арендной платы могут не совпадать. Ренту можно рассмотреть как плату за право пользования данным имуществом.

Дифференциальная рента I может возникать и в результате *различной удалённости участка* земли от рынка сбыта продукции, так как в этом случае фермеры имеют различные издержки, возникающие при транспортировке продукции. Участки, которые расположены ближе к рынку сбыта, имеют более низкие транспортные издержки, следовательно, получают более высокий доход, так как в цену продукции включаются транспортные издержки предприятий, более удалённых от рынка сбыта. Рента, возникающая в связи с различным местоположением, более типична для строительства.

***Дифференциальная рента II*** связана с экономическим плодородием земли,то есть дополнительным вложением капитала в участок земли, в результате чего повышается урожайность и возникает дополнительный доход. При этом если данный участок земли арендуется, то первоначально этот доход присваивается арендатором, но, при заключении нового договора аренды, собственник земли повышает арендную плату и начинает присваивать этот дополнительный доход.

Существует в сельском хозяйстве ***абсолютная земельная рента***, которая возникает благодаря монополии частной собственности на землю, которая означает, что никто, кроме собственника земли не имеет право осуществлять вложение инвестиций в производство. В результате этого в сельском хозяйстве ограничен по сравнению с другими сферами экономики объём используемого капитала. Именно это позволяет получить ренту не только владельцев экономики относительно лучших участков земли, но и худших участков. Это происходит в результате того, что ограниченный объем вложенного капитала позволяет ограничить предложение продукции и тем самым повысить цену на неё выше издержек производства.

Существует и ***монопольная земельная рента,*** которая возникает на отдельных участках земли, благодаря уникальности природно–климатических особенностей. В результате этого производится ограниченное количество продукции, которая продаётся по ценам, значительно превышающим издержки производства, так как данного объема недостаточно для удовлетворения спроса полностью.

Земля является даром природы и возникает вопрос, чем должны руководствоваться люди, продавая участки земли. Особенностью формирования цены земли является то, что нельзя в основные цены положить издержки, так как земля – это дар природы. Поэтому в основе цены земли лежит доход, который можно получить с данного участка, то есть полезность.

В идеальных условиях цена земли равна капитализированной земельной ренте, то есть сумме денег, которая, будучи положенной в банк, ежегодно будет приносить доход равный ренте с этого участка земли.

***Цена земли*** рассчитывается по формуле:

.

Так как земля продается в бессрочное пользование, то период времени t стремится к бесконечности и поэтому цену земли можно рассчитывать следующим образом:

,

где, *R* – рента,

*r* – процентная ставка.

Общей тенденцией является рост стоимости цены участков земли, что связано с тем, что земля рассматривается как одна из лучших форм сбережения.

**6.5 Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли.**

***Предпринимательская способность*** — умение объединить факторы производства в единый процесс, взять на себя ответственность и риск за принимаемые решения.

Целью любого предпринимателя является ***экономическая прибыль***. В экономической литературе существует большое количество теорий существования прибыли. Основными теориями можно считать:

1. прибыль как результат рыночного неравновесия;
2. прибыль как проявление монопольной власти на рынке;
3. прибыль как вознаграждение за воздержание;
4. прибыль как вознаграждение за промышленные способности, таланты, руководство;
5. прибыль как результат инноваций;
6. прибыль как плата за риск.

***Экономическую прибыль*** можно определить как разницу между общим доходом от реализации продукции и общими экономическими издержками фирмы на производство и реализацию данной продукции:

.

Объем прибыли фирмы зависит от трех компонентов:

* цены, по которой продается произведенная фирмой продукция;
* объема производства и продажи продукции;
* средних издержек производства и реализации продукции.

Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

**7.1 Национальная экономика, ее структура.**

*Модель экономики* — это система интегрированных компонентов, их наиболее значимых отношений и связей, отражающих основное содержание процессов сбалансированного социально-экономического и экологического развития. Она может быть представлена как система институтов, их целей, функций, видов деятельности. ***Национальная экономика***— это хозяйственная система страны, отвечающая принципам суверенности, целостности, социальности, национальной ориентации. Ее характерные черты и условия: суверенитет нации и государства; территориальная целостность; единство экономического пространства и правовой среды; общность характера хозяйственных институтов; наличие единого платежного средства и целостной финансовой системы; развитость внутреннего рынка; стабильность внешнеэкономических и геополитических отношений; гарантия независимого распоряжения и роста национального богатства в интересах повышения благосостояния нации.

Национальная экономика как сложная система включает в себя комплекс организационных, структурных, функционально-ресурсных, институциональных и других подсистем, компонентов, характеристик.

Анализировать национальную экономику необходимо с точки зрения ее структуры, которая формируется в результате взаимодействия между различными элементами и частями производства и выражает взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными фазами общественного воспроизводства, отраслями производства, регионами. Формирование пропорций является сложным и противоречивым экономическим процессом, который зависит от общего уровня развития данной страны, уровня развития средств производства, потребностей общества, исторических и культурных традиций, участия страны в международном разделении труда и т.д. Пропорции оказывают активное воздействие на эффективное функционирование всей экономики. В зависимости от того, между какими экономическими явлениями и процессами выражаются связи, нашедшие выражение в определенных пропорциях, они подразделяются на: общеэкономические, межотраслевые, внутриотраслевые, межгосударственные, территориальные (региональные).

***Общеэкономические пропорции*** характеризуют пропорции между показателями ВВП страны. Они отражают деление национального дохода на фонд потребления и фонд накопления, соотношение между ВВП и НД, производством потребительских и инвестиционных товаров и т.д.

***Межотраслевые*** характеризуют связи между различными отраслями, объединенными между собой единой технологической цепочкой, приводящей к формированию межотраслевых комплексов. Различают агропромышленный комплекс, военно-промышленный, топливно-энергетический и т.д.

***Отрасль*** – совокупность самостоятельных предприятий, цехов и производств, характеризующихся единством назначения вырабатываемой продукции, общностью технологического процесса, однородностью перерабатываемого сырья. Отраслевую структуру характеризуют степень общественного разделения труда, уровень отраслевой дифференциации, производственные связи между отраслями. Факторы, которые влияют на отраслевые пропорции: структура и объем потребительского спроса, уровень развития производительных сил, НТР, рост материального и культурного уровня жизни населения, уровень интенсификации производства, степень общественного разделения труда и развития прогрессивных форм организации общественного производства, наличие природных ресурсов и степень их освоения, место страны в международном разделении труда и ее внешнеэкономические связи.

***Внутриотраслевые пропорции*** характеризуют связи и зависимости между отдельными производствами в рамках данной отрасли.

***Межгосударственные пропорции*** характеризуют отношения, возникающие в размещении производства в рамках мирового хозяйства.

***Региональные*** ***(территориальные)*** ***пропорции*** характеризуют связи, существующие между различными регионами в рамках национальной экономики.

Пропорции экономики находятся в постоянном изменении. В условиях перехода к постиндустриальной стадии развития происходят следующие изменения:

1) уменьшение удельного веса сельского хозяйства в общем объеме ВВП;

2) снижение доли добывающей промышленности, что происходит из-за ухудшения условий добычи; повышения степени переработки сырья; создания новых материалов; сокращения потребления энергии и сырья в результате внедрения безотходных технологий;

3) уменьшение удельного веса промышленности и рост удельного веса услуг в ВВП страны, что вызвано развитием НТР, повышением роли человека в производстве, развитием информационного комплекса;

4) рост удельного веса наукоемких производств;

5) рост объема удельного веса непроизводственной сферы.

Любая национальная экономика является открытой. Это означает, что экономические субъекты продают свою продукцию не только на рынках своей страны, но и на рынках других стран. Домохозяйства приобретают не только отечественные, но и иностранные товары. Одновременно решение проблемы сбережений и инвестиций может осуществляться не только на национальных рынках капитала, но и на мировых рынках, рынках капитала других стран. Углубление взаимосвязей между странами во всех сферах экономических отношений в современной литературе получило название «***глобализация***». Участие в мирохозяйственных связях позволяет оптимизировать использование ограниченных ресурсов с позиций мировой экономики. Это достигается за счет того, товар производится там, где его производство обходится наиболее дешево с точки зрения необходимых ресурсов. Аналогично ресурсы (труд и капитал) устремляются в те страны, в которых могут наиболее полно себя реализовать и получить более высокое вознаграждение. Фактически это означает, что открытость экономики может привести к потерям с точки зрения конкретной национальной экономики: вызвать отток ограниченных ресурсов, вытеснить с рынка национальные товары импортными товарами и т.д.

**7.2 Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Номинальный и реальный ВВП**.

Одним из основных макроэкономических показателей, оценивающих результаты экономической деятельности, является валовой внутренний продукт (ВВП). Его динамика используется для оценки общей эффективности функционирования экономики и, следовательно, для определения относительного успеха или несостоятельности мер экономической политики, проводимой правительством.

***Валовой внутренний продукт (ВВП)*** измеряет стоимость конечной продукции, произведенной за определенный период времени на экономической территории страны.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт. Стоимость промежуточных товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, инструменты, семена, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, рекламных агентств, платежи за аренду помещений и др.) не включаются в ВВП. В противном случае имел бы место повторный счет, так как стоимость промежуточных продуктов входит в состав стоимости конечных товаров и услуг. Термин *«валовой»* в определении ВВП означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация).

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится на территории данной страны. ***Резидентами*** считаются все экономические единицы (предприятия, домохозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года). ***Нерезидент*** – хозяйственная единица или отдельное лицо, временно проживающее на территории другой страны и оплачивающееся из бюджета своей страны.

При этом под ***экономической территорией*** понимается территория, управляемая правительством страны, включая анклавы за границей. Территориальный анклав – зоны других стран, используемые правительственными учреждениями данной страны на основе аренды или собственности.

Для учета всех первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран, используется показа­тель ***валового национального дохода (ВНД)***. Раньше вместо данного понятия использовалось понятие ВНП. ***Валовой национальный продукт (ВНП)*** – рыночная стоимость конечных товаров и услуг, производимых резидентами данной страны в течение определенного периода времени как на территории своей страны, так и за границей.

Различие между показателями ВВП и ВНД заключается в следующем. С качественной стороны принципиальное различие состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД поток первичных доходов, полученных ее резидентами. С количественной точки зрения ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. разницу между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны (выплаченными резидентами данной страны нерезидентам). Эту разницу называют также «чистым доходом из-за границы».

Важной проблемой при измерении валовой продукции является повторный счет. Это означает, что одна и та же операция и затраты может неоднократно включаться в оценку ВВП. Добавленная стоимость представляет собой вклад нанятой фирмой рабочей силы и капитала в стоимость конечного продукта и представлена в виде зарплаты, амортизации основного капитала и прибыли.

Существует три способа измерения ВВП:

а) по добавленной стоимости (производственный метод);

б) по расходам (метод конечного использования);

в) по доходам (распределительный метод).

При подсчете ВВП ***производственным методом*** суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта. ***Добавленная стоимость*** – это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (валовым выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением). ВВП, по существу, является понятием добавленной стоимости. ВВП – это сумма валовой добавленной стоимости всех производителей-резидентов плюс та часть (а возможно, и вся сумма) налогов за вычетом субсидий на продукты, которая не включена в добавленную стоимость. В целях упрощения в макроэкономике ВВП определяют как сумму добавленной стоимости всех производителей. Данный метод подсчета ВВП позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему повторного счета. В национальной экономике основными субъектами являются домохозяйства, фирмы, государство и заграница. Каждый из этих субъектов несет определенные расходы, для того чтобы, чтобы удовлетворить свои потребности.

При ***расчете ВВП по расходам*** суммируются расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства; валовые инвестиции; чистый экспорт. Фактически речь идет о совокупном спросе на произведенный ВВП. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

*BBП=C+I+G+Xnf*

где *С* – личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья;

*I* – валовые инвестиции, включающие производственные капиталовложения, или инвестиции в основные производственные фонды (затраты фирм на приобретение новых произ­водственных предприятий и оборудования); инвестиции в жилищное строительство; инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком «+», уменьшение – со знаком «–»). Валовые инвестиции можно также представить как сумму чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике;

G – государственные закупки товаров и услуг – например, расходы на строительство и содержание школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления и пр. Однако это лишь часть государственных расходов, которые включаются в госбюджет. Сюда не входят, например, трансфертные платежи; чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта.

При подсчете ВВП необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране, в том числе и расходов иностранцев, т.е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т.е. стоимость импорта.

Различие между составляющими ВВП базируется главным образом на различии между типами покупателей, осуществляющих эти затраты (домохозяйства, фирмы, государство, иностранцы), а не на различии покупаемых благ и услуг. Так, автомобиль, купленный домохозяйством, включается в компонент потребление; если же он приобретен фирмой – это часть инвестиций в основные фонды и т.д. Исключение составляют инвестиции в жилищное строительство, которые включаются в ВВП без деления на составляющие в зависимости от того, кто осуществил эти инвестиции – домохозяйства, бизнес или государство.

В ВВП не включаются затраты на приобретение товаров, произведенных в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного 5 лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать повторного счета.

Приведенное уравнение ВВП часто называют ***основным макроэкономическим тождеством***.

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (*С*), а самыми изменчивыми – инвестиционные расходы (*I*).

Домохозяйство приобретает предметы потребления и услуги, т.е. осуществляют ***потребительские расходы (С)***. Расходы домохозяйств различают на покупку товаров длительного пользования (служат более одного года); товаров краткосрочного пользования (служат менее одного года и расходы на одежду); услуг, под которыми понимают все то, что в момент продажи не имеет формы материального объекта и процесс производства совмещен с процессом потребления.

Фирмы осуществляют расходы на приобретение оборудования и других вещественных факторов производства. Эти расходы называются ***инвестициями (I)***.

Инвестиции учитываются в оценке ВВП ***валовые*** – сумма средств, которая затрачивается фирмами на приобретение оборудования, зданий, запасов сырья и материалов, и расходы на жилищное строительство независимо от субъекта. Валовые инвестиции распадаются на амортизацию и чистые инвестиции.

***Амортизация (A)*** – расходы фирм на замену изношенных в процессе производства машин и оборудования. ***Чистые инвестиции*** ***()*** – инвестиции, которые направлены на увеличение запаса капитала, что означает приобретение дополнительного количества машин, оборудования, строительство зданий, сооружений. Есливаловые инвестиции больше амортизации, то в экономике создаются условия для экономического роста за счет увеличения запаса капитала. Если наоборот – страна уменьшает запасы капитала и в результате этого вынуждена сокращать объемы производства.

В экономике различают инвестиции с точки зрения общества и инвестиции с точки зрения отдельного субъекта. ***Инвестиции с точки зрения субъекта*** являются любые вложения капитала, которые могут принести доход субъекту. При оценке ВВП учитывают только ***инвестиции с точки зрения общества,*** то есть вложения в экономику, способные увеличить объем производства. И поэтому вложения в ценные бумаги, являющиеся инвестициями с точки зрения субъекта, не включают в объем валовых инвестиций, так как они представляют собой перераспределение денежных средств, не влияющее на величину ВВП.

Государствонесет расходы на покупку товаров и услуг ***(G).*** Эти расходы включают расходы всех государственных органов на конечную продукцию фирм и покупку ресурсов у домохозяйств. При оценке ***государственных расходов*** в ВВП не учитывают трансферты государства домохозяйствам и фирмам, так как они не отражают изменения текущего объема производства и представляют собой перераспределение средств от государства частным лицам.

Заграница несет расходы на закупку товаром и услуг, производимых субъектами данной страны. Но при оценке ВВП надо учитывать не общую величину экспорта, а ***чистый экспорт (Xn),*** который определяется как разница между экспортом и импортом страны, то есть показывает разницу между тем количеством товаров и услуг, который приобретается заграницей и объемом заграничных товаров и услуг, приобретенных резидентами данной страны.

Показатели внутреннего продукта и национальною дохода могут быть рассчитаны как на валовой, так и на чистой основе. Соответственно, в первом случае мы имеем ВВП и ВНД, Вычитая из них потребление основного капитала, мы получаем ***чистый внутренний продукт*** или ***чистый национальный доход (ЧНД)***, который характеризует объем произведенных товаров и услуг, который может быть потреблен обществом без ухудшения производственных возможностей страны, так как гарантируется замена изношенного запаса капитала. С учетом этого ЧНД определяется следующим образом:

*ЧНД = ВНД – А*.

Для того чтобы перейти от ЧНД к национальному доходу (НД) мы должны из величины ЧНД отнять косвенные налоги, так как эти налоги увеличивают цену продаваемых товаров и оплачиваются потребителями продукции. ***Косвенные налоги*** – налоги, которые оплачиваются одними субъектами (потребителями), а выплачиваются в бюджет государства другими субъектами (производителями или продавцами). К косвенным налогам относят: акцизы, таможенные налоги, налог на добавленную стоимость.

***Национальный доход*** с точки зрения расходов показывает во что обходится производство продукции в национальной экономики в виде расходов факторов производства.

При ***расчете ВВП по доходам*** (*распределительным методом*) суммируются первичные доходы, выплаченные из добавленной стоимости производственными единицами-резидентами. К таким доходам относятся:

- оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки, начисленные в денежной или натуральной формах и др., исчисленные до выплаты налогов и других удержаний); отчисления работодателей на социальное страхование;

- налоги на производство и импорт за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включаются НДС, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и др.;

- валовая прибыль и валовые смешанные доходы или чистая прибыль и чистые смешанные доходы плюс потребление основного капитала (амортизация).

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Данный компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства, до вычета доходов от собственности.

Рента, проценты и другие доходы от собственности выплачиваются в ходе дальнейшего распределения первичных доходов.

Смешанными доходами называются доходы некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (индивидуально или совместно с другими лицами), мелких магазинов, ферм, товариществ и др. В таких предприятиях применяется труд самих владельцев или членов их домашних хозяйств, а доход этих предприятий содержит элемент оплаты труда, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя.

Налоги на производство и импорт (косвенные налоги) в СНС рассматриваются как первичный доход органов государственного управления.

Выбор методов расчета ВВП определяется наличием надежной информационной базы. Из приведенных методов чаще всего используются производственный и метод конечного использования.

Для анализа ВВП по доходам необходимо использовать понятие ***национального дохода (НД).*** Под ним, с точки зрения собственников факторов производства, понимают совокупный доход, полученный собственниками факторов производства за определенный период времени от участия в общественном производстве. Структура национального дохода показывает вклад каждого фактора производства в конечный результат общественного производства. Национальный доход тесно связан с ВВП. Для того чтобы перейти от национального дохода к ВВП необходимо получить значение чистого национального продукта, прибавив величину косвенных налогов, а затем прибавить величину амортизации.

В макроэкономическом анализе используется показатель ***личного дохода***, который представляет собой начисленный домохозяйствам доход. По своей величине он отличается от заработанного дохода, который представлен национальным доходом, на величину взносов на социальное страхование, налогов на прибыль корпораций, нераспределенной прибыли и трансфертов государства и частного бизнеса, т.к. является результатом перераспределения произведенной продукции и дохода.

Так как доходы домохозяйств облагаются подоходным и другими личными налогами, то для оценки реальной покупательской способности домохозяйств вводится понятие ***личного располагаемого дохода (ЛРД)***, который показывает доход, доступный для непосредственного расходования домохозяйствами. Он исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству.

Располагаемый доход может определяться не только на уровне домохозяйств (располагаемый личный доход), но и экономики в целом. ***Валовой национальный располагаемый доход*** (***ВНРД***) получается путем суммирования ВНД и чистых трансфертов из-за рубежа, т.е. трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.), за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Он используется для конечного потребления и национального сбережения.

Личный располагаемый доход распадается на потребление и сбережения.

Под ***потреблением*** **(*С*)** понимается та часть дохода, которая домохозяйствами расходуется (или планируется расходоваться) на приобретение товаров и услуг.Потребление – важнейшая и самая большая составляющая ВВП.

***Сбережения (S)*** – та часть личного располагаемого дохода, которая используется домохозяйствами в целях накопления богатства. Сбережения определяются как доход за вычетом потребления.

Так как ВВП с точки зрения доходов и с точки расходов равны между собой, то сбережения, осуществляемые домохозяйствами в масштабах всей экономики должны быть равны инвестициям:

.

ВВП учитывает только текущий объем производства, поэтому для того, чтобы оценить все, что создано в экономике страны за предшествующие годы используется понятие ***национальное богатство***, под которым понимается сумма чистого собственного капитала резидентов данной страны. Под чистым собственным капиталом понимается сумма всех активов любой экономической единицы. Национальное богатство может структурироваться по следующим параметрам: основные производственные и непроизводственные фонды; материальный оборотный капитал; резервы средств производства; запасы и резервы предметов потребления; предметы длительного пользования у домохозяйств; природные ресурсы, включенные в экономический оборот. В настоящее время в статистике ООН в национальное богатство стал включаться такой компонент как *нематериальные активы*, представленные патентами, лицензиями, товарными знаками и другими объектами интеллектуальной собственности, финансовыми активами.

**7.3 Инфляция, ее формы. Социально–экономические последствия инфляции**.

Важным показателем, характеризующим состояние экономики, является уровень и динамика цен. Макроэкономика оперирует понятием ***средней цены***, которая определяется как средневзвешенная цена всех производимых в экономике товаров и услуг:

.

Важным показателем развития экономики является ***индекс цен,*** который показывает как изменяется уровень цен за рассматриваемый период времени. Для этого соотносят стоимость конкретного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к стоимости этого набора в ценах базового периода. При этом возникает проблема, связанная с изменением структуры потребления, в результате чего экономическая теория использует несколько индексов цен. Первый индекс – это ***индекс цен Ласпейреса:***

***.***

где 1– текущий период;

0 – базовый период.

Существует ***индекс цен Пааше***:

.

Разница между ними заключается в том, что в первом индексе учитывается базовая структура и объем потребления, а во втором учитывается текущая структура и объем потребления. Это приводит к тому, что первый индекс несколько завышает рост цен в экономике, т.к. не отражает тот факт, что люди отказываются от покупки более дорогих товаров, заменяя их в потреблении более дешевыми товарами. А второй занижает рост стоимости жизни. Чтобы избавиться от этой проблемы, предлагается ***индекс цен Фишера***:

.

В ряде стран при расчете индекса цен используют цепные индексы с переменной базой. Они рассчитываются по следующей формуле:

.

Такой подход позволяет учесть изменения структуры потребления и появление новых сортов и видов продукции.

Важное значение имеет показатель ***относительных цен,*** который показывает отношение цены одного товара к цене другого товара или какое количество одного товара можно приобрести за единицу другого товара:

.

Соизмеряя относительные цены товара за разные периоды времени можно сделать вывод о динамике изменения цены данного товара относительно какого-то другого товара.

Используется показатель ***реальной цены товара***, который выражает цену товара в настоящее время в ценах базового периода и тем самым позволяет определить как реально изменилась цена данного товара.

.

В Большой советской энциклопедии утверждается: «***Инфляция*** (от лат. inflatio - вздувание), переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, вызывающее их обесценение. В результате инфляции бумажные деньги обесцениваются по отношению к денежному товару - золоту, а также по отношению ко всей массе рядовых товаров и к иностранной валюте, сохраняющей прежнюю реальную ценность или обесценившейся в меньшей степени». Мы будем придерживаться точки зрения, что ***инфляция*** представляет собой устойчивое повышение общего уровня цен, вызванное обесцениванием (снижением покупательной способности) национальной валюты.

***Уровень инфляции*** рассчитывается по формуле:

,

где Р – средний уровень цен в текущем году,

Р-1 – средний уровень цен в предыдущем году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен.

В экономической теории существует две ***точки зрения на причины инфляции***. Первая точка зрения утверждает, что инфляция порождается чисто денежными явлениями, политикой правительства на рынке денег. Вторая точка зрения считает инфляцию порождением сложной совокупности разнообразных экономических факторов. В частности, она может порождаться деформацией экономики, дефицитом государственного бюджета, монополизацией экономики, высокими налогами, а также внешними причинами.

Инфляция по причинам происхождения бывает: инфляция спроса; инфляция издержек (предложения); инфляция ожидания.

***Инфляция спроса*** возникает в тех случаях, когда цены растут в результате превышения общего спроса на товары и услуги над их предложением. Такая инфляция возникает в ситуации полной занятости. В этих условиях экономике трудно увеличить объем производства, чтобы удовлетворить возрастающий спрос, т.к. все ресурсы уже заняты. Единственным способом удовлетворить спрос и изъять из экономики лишние деньги является повышение цен.

***Инфляция издержек (предложения)*** возникает в результате роста цен на товары или ресурсы в результате монопольного положения поставщиков редких ресурсов. Пользуясь своим монопольным положением, они повышают цены на свои товары, что вызывает рост затрат на предприятиях использующих данные ресурсы, а это в свою очередь вызывает рост цен готовую продукцию.

***Инфляция*** о***жидания*** происходит в стране, которая испытывает инфляцию долгое время, и население настолько привыкло к ней, что ожидает инфляцию в будущем и на основе этого ожидания строит свои действия, т.е. работники требуют повышения номинальной зарплаты, фирмы повышают цены на товары и услуги. В результате этих действий растут цены в стране, т.е. возникает инфляция. Ожидаемая инфляция существует в каждой стране.

Инфляция бывает скрытая и открытая (явная). ***Скрытая инфляция*** проявляется в росте дефицита товаров и услуг при стабильных ценах. О ней можно судить по соотношению государственных цен и цен свободного или теневого рынка, объемом вынужденных сбережений. ***Открытая инфляция*** проявляется в росте цен. Открытую инфляцию подразделяют в зависимости от роста цен:

1) ***ползучая,*** когда годовой темп роста цен измеряется однозначным числом;

2) ***галопирующая,*** когда инфляция измеряется двух- или трехзначным числом. Она свидетельствует о серьезных нарушениях кредитно-денежной системы страны.

3) ***гиперинфляция.*** Ф. Кейген определил гиперинфляцию «как начинающуюся в том месяце, когда рост цен превысил 50%, и оканчивающуюся в месяце, перед которым месячный рост цен падает ниже этого уровня и держится так, по меньшей мере год». Годовой рост цен представлен в этом случае четырехзначной цифрой.

Инфляция бывает ***по происхождению***:

1) ***импортируемая.*** Импортируемая возникает в тех случаях, когда экономика страны тесно привязана к экономике другой страны или к мировому хозяйству. Рост цен в национальной экономике вызывается ростом цен в другой стране или в мировом хозяйстве. Импортируемая инфляция, как правило, инфляция издержек для данной страны.

2) ***вызываемая внутренними тенденциями*** развития экономики.

Инфляция оказывает негативное воздействие на объемы производства в результате того, что возрастает неопределенность и сокращается объем инвестиций в экономику.

К негативным социально-экономическим последствиям инфляции относится *инфляционный налог,* который представляет собой доход, извлекаемый государством в результате выпуска в обращение дополнительного количества денег. Дополнительный выпуск денег приводит к инфляции. В итоге растут номинальные доходы всех субъектов и, как следствие, налогооблагаемая база. В результате растут налоговые платежи государству.

Потери от инфляции для населения зависят от того, являются они прогнозируемыми или нет. Различают два вида инфляции: прогнозируемую (ожидаемую) и непрогнозируемую (неожиданную). Прогнозируемая инфляция учитывается в ожиданиях людей. Так, например, если экономические субъекты ожидают годовую инфляцию в размере 10%, то они скорректируют свои номинальные доходы: в трудовых договорах будет предусмотрен рост зарплаты; арендная плата будет увеличена; при банковских операциях номинальная процентная ставка возрастет на 10% по сравнению с реальной. Однако если влияние прогнозируемой инфляции удается устранить в контрактах и договорах, существуют общественные издержки прогнозируемой инфляции, которые не зависят от поведения экономических субъектов и не носят избирательного характера, они связаны с функционированием национальной экономики, поэтому их несет общество в целом. Эти издержки проявляются в:

- «издержках стоптанных башмаков». В условиях инфляции частое посещение банков является необходимостью, т.к. людям нужны деньги для совершения сделок. Люди платят значительные суммы брокерам за то, что те покупают или продают для них облигации, начинают чаще ходить в банк.

- «издержках на меню». В связи с изменением цен фирмы несут реальные издержки на их корректировку: рестораны, кафе вынуждены менять цены блюд своего меню и печатать новые бланки; магазины, рассылающие товары по почте, должны переделывать каталоги, таксопарки — переналаживать счетчики и т. п.;

- снижении экономической эффективности, поскольку вносят искажения в ценовые сигналы. Если низкая инфляция позволяет оценить изменения относительных цен и изменения общего уровня цен, то высокая инфляция затрудняет подобную оценку;

- нарушении принципов налогообложения. По мере повышения номинальной заработной платы и номинального дохода увеличивается налоговое бремя населения: происходит рост ставки подоходного налога и при прогрессивной шкале налогообложения — автоматический переход в более высокую категорию налогообложения. Кроме того, увеличивается подоходный налог на номинальные доходы от прироста стоимости капитала (акции и другие ценные бумаги). Инфляция оказывает влияние на реальную величину налогового бремени из-за наличия временных лагов во взимании налогов. Налоговые обязательства начисляются обычно на определенный момент, а уплата осуществляется позже, и налоговые поступления успевают обесцениться, уменьшая налоговое бремя. Правительство стремится избежать данного эффекта и прибегает к повышению частоты авансовой уплаты налогов и другим мерам.

Основными последствиями непрогнозируемой (неожиданной) инфляции являются:

- перераспределение дохода и богатства между различными группами населения: от кредиторов к дебиторам, поскольку долг возвращается подешевевшими деньгами, и должник получает непредвиденный выигрыш. Особенно велик выигрыш, если занятые деньги вложены в реальный капитал, например в недвижимость или месторождение газа. Правительства, накопившие большой государственный долг, будут отдавать его обесцененными деньгами;

- понижение реальных доходов населения, особенно социальных групп с фиксированными доходами (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы);

- обесценивание сбережений населения, находящихся в банках, поскольку проценты по вкладам не возмещают падения реальных размеров сбережений. Меняется схема сбережений: возрастает спрос на активы, способные сохранять реальную стоимость, в итоге сбережения часто переводятся в инвалюту («долларизация» экономики);

- «размывание» социальных программ, поскольку правительство, как правило, не увеличивает свои расходы в той же степени, в какой возрастает стоимость жизни, и государственные социальные выплаты бедным сокращаются в реальном выражении.

**7.4 Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы**.

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию. Это означает, что в краткосрочном периоде может возникнуть ситуация падения объема производства. Фактически это означает, что экономика развивается циклически. Под ***экономическим циклом*** понимают следующие друг за другом подъемы и спады уровней экономической активности продолжительностью более года. Цикл охватывает несколько лет. Каждый цикл проходит в своем развитии четыре этапа. Промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономики определяет ***продолжительность цикла***.

В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе конъюнктуры цикла, они делятся на:

* ***Проциклические переменные*** (растут при подъёме, снижаются при спаде)**:** совокупный выпуск, занятость, прибыли корпораций, скорость обращения денег, ставка процента (в шоках предложения), цены (в шоках спроса), ставка процента и цены (в шоках фискальной политики), цены (в шоках монетарной политики).
* ***Антициклические переменные*** (растут при спаде, снижаются при подъёме)***:*** запасы готовой продукции и факторов производства, незавершённое производство, уровень безработицы, уровень банкротств, ставка процента (в шоках монетарной политики).
* ***Ациклические переменные*** (связь с фазами цикла отсутствует)***:*** уровень импорта и экспорта, количество реальных денег в обращении.

Для характеристики экономической конъюнктуры чаще всего используют динамику ВВП или уровень загрузки производственных мощностей.

В трактовке этапов цикла есть несколько подходов. В соответствии с первым, предложенным К. Марксом и Г. Хаберлером, выделяют:

- ***кризис,*** означающий сокращение объемов производства, падение доходов, занятости, массовое разорение предприятий;

- ***депрессию***, на которой прекращается падение объема производства и экономика характеризуется низким уровнем активности;

- ***оживление***, на этой стадии начинается увеличение объема производства, которое достигает предкризисного значения;

- ***подъем***, на этой стадии наблюдается рост объема производства сверх предкризисного.

В соответствии со вторым подходом выделяют:

- ***пик*** – достигается максимальный объем производства и начинают расти запасы нереализуемой продукции (точки 2 и 4 на рис.7.1);

- ***спад –*** наблюдается падение объемов производства (отрезок между точками 2 и 3);

- ***низшая точка*** – падение объема производства прекращается (точки 1 и 3);

- ***подъем*** – рост объема производства (отрезок между точками 1и 2, 3 и 4).



Y

t

Рис. 7.1 Экономический цикл

Экономический цикл по-разному влияет на различные отрасли экономики. В период экономического кризиса практически не подвержены циклическим колебаниям отрасли, связанные с производством товаров повседневнего пользования (продукты питания). Более глубокие изменения происходят в отраслях, производящих товары долгосрочного пользования. Самые глубокие падения производства в отраслях, которые производят средства производства.

Экономический цикл в последнее время подвержен определенным изменениям, связанным с НТП. Это проявляется в том, что глубина падения объема производства является небольшой и происходит сглаживание и размывание цикла по времени.

Выделяют несколько видов экономических циклов, которые имеют разные причины, продолжительность, глубину и последствия.

Существуют ***малые циклы*** (циклы Китчина). Продолжительность этих циклов 2 – 3 года. Они вызываются неравномерностью обращения оборотного капитала и, прежде всего, запасов готовой продукции. У предприятий растут незапланированные запасы произведенной продукции, в результате чего ощущается нехватка средств для пополнения оборотных средств и предприятия вынуждены сворачивать производство. Это сказывается на работе смежных предприятий, поставляющих сырье, материалы, комплектующие изделия. Все это вызывает падение объема производства в экономике в целом. После восстановления запасов продукции в запланированных объемах предприятия вновь увеличивают объемы производства и это служит толчком для роста национальной экономики.

***Большие циклы экономики*** (циклы Жуглара). Их продолжительность 8 – 13 лет. Они вызываются особенностями воспроизводства основного капитала. Массовое обновление основного капитала дает толчок для роста заказов предприятиям машиностроения и по цепочке всей национальной экономики. После того, как большая часть предприятий обновила свои фонды, заказы на оборудование падают и это стимулирует кризис в экономике. В середине ХХ веке средний срок службы основного капитала составлял примерно 8-13 лет, что и определяло продолжительность цикла.

***Строительные циклы*** (17 – 23 года). В 1930-е годы в США появились исследования так называемого строительного цикла. В 1946 г С. Кузнец в работе «Национальный доход» пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания. При этом он отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой. После выхода в свет работы Кузнеца термин «строительный цикл» практически перестал употребляться, уступив место термину «длинные колебания» (long swings). В 1955 г. в качестве признания заслуг американского исследователя было решено «строительные цикл» именовать «циклом Кузнеца».

***Вековые циклы*** (циклы Кондратьева). Они охватывают период 55 – 60 лет. Объясняются закономерностями развития НТП. Й. Шумпетер объяснил существование длинных волн в экономике. Главная причина – внедрение базовых нововведений. Они происходили периодически. В тот момент, когда существовавший ранее набор продуктов полностью заполняет рынок, то дальнейшее развитие производства может осуществляться только за счет замены выбывших из потребления товаров, так как существующая технология не дает возможности произвести какой-либо принципиально новый продукт, то рынок характеризуется стабильностью и незначительными темпами расширения. Применение новых базовых нововведений вызывает бурный рост производства в передовых отраслях, что стимулирует экономический рост и структурную перестройку экономики. По мере того, как рынок все больше заполняется, в экономике нарастает кризисная ситуация, которая требует создания новых перспективных рынков, дающих возможность самовозрастанию капитала. Каждое такое расширение меняет не только объемы производства, но и механизм функционирования всей экономики.

Наряду с экономическим циклом существуют ***нецикличные колебания*** в экономике. К ним относят:

а) ***сезонные колебания,*** которые объясняют особенности сезонных и климатических условий характерных для АПК и туризма.

б) ***структурные кризисы,*** связанные с изменением спроса на отдельные виды продукции (энергетический кризис, аграрный кризис и т.д.).

Структурные кризисы имеют ряд особенностей, отличающих их от обычных экономических циклов:

1. Носят затяжной характер, охватывая несколько экономических циклов;
2. Охватывают одну отрасль или несколько, непосредственно связанных друг с другом;
3. Являются результатом частичных нарушений пропорций в народном хозяйстве, выражающихся в перепроизводстве продукции отдельных отраслей или в дефиците этой продукции;
4. Структурные кризисы выступают, как кризисы перепроизводства и связаны с относительным избытком производственных мощностей в отдельной отрасли или они являются кризисом недопроизводства и выражаются в нехватке производственных мощностей;
5. Структурный кризис не обязательно сопровождается сокращением производства; о нем могут свидетельствовать низкие или нулевые темпы роста.

в) ***трансформационный кризис***, связанный с изменением механизма функционирования экономики, с переходом экономики от командно-административной экономики к рыночной экономике. Этот процесс усугублялся хаосом и неуправляемостью, которые неизбежно сопровождали крушение старого строя. Одновременно требовалось время для создания предпринимательской среды, в которой производители имеют ресурсы, власть и мотивацию для осуществления экономической перестройки своих фирм. Продолжительность и глубина кризиса зависят от объективных факторов и политической воли руководителей страны.

**7.5 Безработица, ее типы. Экономические издержки безработицы**.

Важным результатом макроэкономической деятельности является безработица. К ***безработным***, в соответствии с подходом Международной организации труда, относят тех лиц трудоспособного возраста, которые не имеют работу, предпринимают активные поиски работы и готовы приступить к ней в любое время. Она возникает, если предложение труда превышает спрос на труд. ***Уровень безработицы*** определяется путем деления безработных на общую численность рабочей силы (работающих и безработных).

Безработица существует в различных формах:

1) ***фрикционная***. Она вызывается тем, что часть работников не устраивают условия труда, уровень зарплаты и т.д. Поэтому они увольняются. Для того чтобы найти более выгодную работу необходимо время, в течение которого они считаются безработными. Данный вид безработицы носит кратковременный характер, так как работники находят работу по своей специальности.

2) ***структурная***. Она вызвана изменениями в структуре народного хозяйства. Возникает в результате снижения спроса на продукцию данной отрасли. Например, широкая замена металла на пластмассу и другие полимерные материалы вызвала сокращение объемов производства в металлургии и, как следствие, падение спроса на металлургов и рабочих других профессий в данной отрасли экономики. Подобные проблемы возникли в угледобывающей промышленности. Причиной структурной безработицы может быть НТП, который вызывает изменения в технологии производства и структуре занятости, изменения в спросе на товары и услуги и т.д., что порождает несоответствие между структурой спроса на рабочую силу и структурой предложения рабочей силы по профессионально-квалификационным характеристикам. Структурная безработица требует значительных затрат времени и усилий для приобретения новой специальности, т.к. квалификация потерявших работу может оказаться недостаточной для новой работы. Структурная безработица считается объективным условием в рыночной экономике и способствует постепенному ее развитию.

3) ***циклическая (конъюнктурная) безработица.*** Она вызвана экономическими кризисами в стране. В результате этого совокупный спрос на товары и услуги оказывается слишком малым по сравнению с совокупным предложением. Предприниматель сокращает производство и увольняет часть своих рабочих. Безработица носит вынужденный характер. Чтобы избавиться от нее нужно стимулировать экономический рост.

Безработица также бывает явная и неявная (скрытая). ***Скрытая форма безработицы*** характеризуется тем, что человек числится на работе, но, по независящим от него причинам, не может быть занят полный рабочий день или полную рабочую неделю, отправляется в неоплаченный отпуск. Она характерна для слаборазвитых стран с избыточным населением и преобладанием традиционных технологий, отдельных отраслей экономики (прежде всего сельское хозяйство) и стран с активным государственным регулированием рынка труда.

Существует несколько теорий существования безработицы.

Первая сформулирована в рамках ***классической теории***. Согласно данной теории безработица существует в результате высокой зарплаты. В результате этого предложение труда превышает спрос на труд, т.к. предпринимателю не выгодно нанимать большое количество дорогой рабочей силы. Представители классической теории утверждают, что безработица носит добровольный характер. К этому выводу они пришли на основании того, что люди не желают работать за более низкую зарплату, предпочитая быть безработными. Классическая теория предлагает для борьбы с безработицей снижать зарплату, так как в этом случае предложение труда сократится, спрос увеличится и безработица исчезнет.

***Кейнсианская теория*** утверждает, что безработица существует в результате низкого спроса со стороны потребителей на товары и услуги. В результате этого у предпринимателя отсутствуют стимулы для расширения производства и занятости. Безработица носит вынужденный характер. Чтобы бороться с ней, необходимо увеличить совокупный спрос. Этого можно добиться за счет роста расходов государства, увеличения инвестиции в экономику, увеличения доходов населения, роста государственных расходов.

***Синтетическая теория*** утверждает, что безработица существует в результате недостатка информации и немобильности рабочей силы. Это проявляется в том, что люди не располагают информацией о состоянии спроса и предложения на всех сегментах рынка труда. Немобильность рабочей силы проявляется в том, что субъекты нуждаются в определенных затратах времени и средств, чтобы получить новую профессию или переехать на новое место жительства. Кроме того, существует определенная психологическая преграда на пути переезда или получения новой профессии. С этой точки зрения безработица носит временный и структурный характер. Это проявляется в том, что безработица характеризует только отдельные сегменты рынка труда, в то время как на других сегментах спрос превышает предложение рабочей силы. В целом же общее предложение труда соответствует общему спросу на труд. Для борьбы с безработицей предлагается улучшить информированность рабочей силы о состоянии рынка труда, создать центры переподготовки и переквалификации рабочей силы.

***Марксистская теория*** утверждает, что безработица является врожденной чертой капитализма. Это вызвано тем, что капитал в погоне за прибылью повышает органическое строение производства, вытесняя тем самым труд машинами. Для того чтобы устранить безработицу, марксизм предлагает устранить капитализм как экономическую систему.

В экономической литературе существуют понятие ***полной занятости или естественного уровня безработицы***.Понятие «естественный уровень безработицы» введено Фридманом. Он определил его как «уровень, который обосновывается системой уравнений общего равновесия по Вальрасу…». Естественный уровень безработицы соответствует долгосрочному равновесию экономики. В краткосрочном периоде уровень безработицы может отличаться от естественного уровня безработицы, это влияет на изменение заработной платы. Полная занятость – это такое состояние в экономике, когда существует только фрикционная и структурная безработица или безработица, сопровождающаяся не ускоряющимся темпом инфляции. Ситуация полной занятости достигается в том случае, когда все, кто хочет работать при данных условиях найма находят себе работу. Считается, что она соответствует безработице в 5.5-6%.

Безработица оказывает негативное воздействие на микро и на макроуровне.

На уровне макроэкономики влияние безработицы на объем ВНП получило название ***закона. Оукена.*** Согласно ему фактический уровень безработицы, превышающий естественный уровень безработицы на 1 процентный пункт, вызывает падение ВНП на 2 процентных пункта по сравнению с потенциальным объемом производства. Закон отражает зависимость между рынком труда и рынком товаров. Данную зависимость можно изобразить в виде формулы:

,

где *Y* – фактический ВНП;

*Y\** – потенциальный ВНП;

*U* – фактический уровень безработицы;

*U\** – естественный уровень безработицы.

Задача государства на рынке труда заключается в том, чтобы не подорвать рыночный механизм, а дополнить его, смягчив негативные аспекты рынка, существование безработицы. Это связано с тем, что существует зависимость между уровнем безработицы и состоянием экономики, выражаемая рядом Фибоначчи: безработица до 5% свидетельствует о процветании и подъеме экономики, 5-8% – о спаде, 13-21% – об остром кризисе, 21-34% – крахе существующей системы.

По форме участия государства в регулировании рынка труда можно выделить следующие ***методы***:

1. законодательно-правовые;
2. социально-экономические (льготное кредитование и налогообложение, бюджетная политика и т.д.);
3. административные (регламентация порядка заключения трудовых договоров, продолжительность рабочего времени и т.д.);
4. организационные (создание инфраструктуры рынка труда);
5. идеологические (разъяснение и обоснование политики занятости, достижение оптимального сочетания интересов работников и нанимателей);
6. социально-психологические (воздействие на личностные отношения и связи, возникающие в трудовых коллективах).

Воздействие государства на рынок труда может быть пассивным и активным. К ***пассивным формам*** относят выплату пособий по безработице и создание системы социального страхования, то есть правительство снижает остроту проблемы мерами финансовой поддержки безработным. В экономической теории выплату пособий по безработице рассматривают как стабилизатор уровня заработной платы, так как безработные не будут соглашаться на любую работу с низкой зарплатой.

Важное значение в рамках обеспечения занятости отдается ***государственным службам занятости***. Они:

- анализируют, прогнозируют спрос и предложение труда, информируют о конъюнктуре рынка труда

- ведут учет свободных рабочих мест и граждан, обращающихся по вопросам трудоустройства;

- информируют граждан и работодателей о возможностях получения работы и об обеспечении рабочей;

- оказывают помощь гражданам в выборе подходящей работы; оказывают услуги в профессиональной ориентации, организуют профессиональную подготовку и переподготовку в специальных учебных центрах;

- обеспечивают регистрацию безработных и выдают пособия по безработице;

- разрабатывают программы занятости;

- распоряжаются фондом занятости.

В рамках ***активной политики*** государство воздействует на предложение и спрос рабочей силы, с тем, чтобы создать новые рабочие места или сохранить уровень занятости на предприятиях. В условиях усиления неравновесия на рынке труда и проблемы занятости, государство стремится сократить предложение труда через сокращение рабочего времени, увеличение продолжительности школьного образования, расширение дневной формы обучения, увеличение продолжительности отпуска по уходу за ребенком, увеличение ежегодных отпусков.

***Воздействие на спрос на рабочую силу*** представлено такими мерами, как создание новых рабочих мест на предприятиях государственного сектора; организация общественных работ; субсидирование предприятий, создающих или сохраняющих рабочие места; льготное налогообложение прибыли предприятий, направляющих часть прибыли на расширение производства; кредитование предприятий на льготных условиях; льготный режим обеспечения материальными ресурсами; предоставление гарантий сбыта продукции; введение гибких режимов работы.

К ***активным методам воздействия на предложение рабочей силы*** можно отнести:

* субсидирование географической мобильности рабочей силы (компенсация расходов на переезд, субсидии на обустройство на новом месте, суточные пособия);
* переподготовка рабочей силы с учетом индивидуальных потребностей бесплатно и с оплатой ежедневных пособий;
* организация работ для инвалидов (общественные работы или льготы для предпринимателей, создающих рабочие места для инвалидов);
* программы поощрения предпринимательства и самозанятости через гранты, предоплату пособий.

Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

**8.1. Совокупный спрос**

***Совокупный спрос (AD)*** – реальный объем производства национальной экономики, который экономические субъекты готовы приобрести при любом возможном уровне цен за определенный период времени. Также совокупный спрос можно определить как планируемый уровень расходов в экономике на конечные товары и услуги. Совокупный спрос имеет обратную зависимость от уровня цены (Рис. 8.1).

Совокупный спрос состоит из спроса домохозяйств на потребительские товары, спроса фирм на инвестиционные товары, спроса государства на товары и услуги, спроса заграницы произведенные национальные товары. Поэтому фактически совокупный спрос равен ВВП по расходам и может быть описан основным макроэкономическим тождеством:

.



Рис. 8.1 Совокупный спрос

Обратная зависимость совокупного спроса от цены имеет единичную эластичность. Единичная эластичность определена тем, что скорость обращения денег является неизменной величиной и не зависит от изменения цен и количества денег в экономике.

Отрицательная зависимость совокупного спроса от цены объясняется следующими обстоятельствами:

1) ***эффект процентной ставки.*** Если в экономике постоянное количество денег, то повышение среднего уровня цен на товары вызывает поиск дополнительных денег для того, чтобы оставить объем потребления на прежнем уровне. Поиск денег приводит в банки, которые выдают кредиты. При неизменном количестве денег рост спроса на кредиты приводит к росту ставки процента, что, в свою очередь, заставляет часть домохозяйств и фирм отказаться от дорогих кредитов и, как следствие, покупок товаров и услуг. Это приводит к уменьшению совокупного спроса на товары и услуги. Эта тенденция характерна как для домохозяйств, которые приобретают потребительские товары, так и для фирм, которые приобретают инвестиционные товары.

2) ***эффект богатства.*** Он заключается в том, что каждый субъект располагает определенным имуществом, ценными бумагами, недвижимостью, наличными деньгами, которые составляют его богатство. Если растут цены, то богатство человека получает новую оценку в результате того, что отдельные элементы его богатства (облигации, вклады в банках) становятся дешевле и, следовательно, субъекты реально становятся беднее. Раз субъект считает, что он стал беднее, то это вызывает у него стремление сократить свои расходы и совокупный спрос уменьшается.

3) ***эффект импорта***. Если в стране наблюдается рост цен на национальные товары, то национальные потребители переключают спрос на аналогичные импортные товары, т.к. они становятся относительно дешевле. Одновременно ухудшаются условия экспорта, т.к. отечественные товары за рубежом становятся относительно дороже, что заставляет сократить их потребление потребителям других стран, а соответственно и экспорт. В результате этих процессов уменьшается значение чистого экспорта, а значит и совокупного спроса.

Наряду с ценой на совокупный спрос влияют ***неценовые факторы***, которые вызывают сдвиг кривой совокупного спроса (изменяется AD при неизменном уровне цен):

1) изменение в потребительских расходах:

а) изменение благосостояния потребителей (прямая зависимость): если благосостояние растет, то при постоянном уровне цен субъекты могут приобрести большее количество товаров и услуг, и наоборот;

б) ожидание потребителей: если потребители ожидают, что в будущем уровень цен в экономике возрастет, то в настоящее время они будут увеличивать совокупный спрос, чтобы сделать запасы. Если они ожидают увеличение своих доходов в будущем, то в настоящее время их спрос возрастет, так как меньше будет сберегаться в расчете на будущий рост доходов;

в) изменение задолженности потребителей (обратная зависимость): если задолженность выросла, то часть своих доходов потребители должны направлять на погашение этой задолженности и, следовательно, сокращать совокупный спрос на товары и услуги в данный период времени;

г) изменение налогов на личные доходы (обратная зависимость): личный доход домохозяйств распадается на потребление, сбережение и личные налоги. Если налоги повышаются, то часть личного дохода, которая направляется на потребление, при прочих равных условиях, будет сокращаться.

2) изменения в инвестиционных расходах;

а) изменение ставки процента (обратная зависимость): если ставка процента повышается, то предприниматель будет сокращать спрос на инвестиционные товары, так как уменьшается количество выгодных инвестиционных проектов, т.е. проектов, которые смогут приносить такой же доход, что и вклады в банки при новой, более высокой ставке процента;

б) изменение ожиданий предпринимателей относительно прибыли от инвестиций в будущем: если предприниматели ожидают, что в будущем от инвестиций будут получать высокие устойчивые доходы, то в настоящий период их спрос на инвестиционные товары будет расти и совокупный спрос будет расти;

в) изменение налогов на прибыль корпораций (обратная зависимость): чем выше налоги, тем меньший объем прибыли остается в распоряжении корпораций, которые они могут направлять в чистые инвестиции;

г) скорость изменения технологий (прямая зависимость): изменение технологии производства под влиянием научно – технического прогресса приводит к моральному износу основного капитала и заставляет фирмы вкладывать средства в новое оборудование, чтобы не утратить конкурентоспособность на рынке;

д) изменение избыточных мощностей (обратная зависимость): если в экономике большое количество избыточных мощностей, то спрос на инвестиции будет невелик, так как фирмы будут расширять производство в будущем за счет уменьшения недоиспользованных мощностей.

3) изменение государственных расходов (прямая зависимость): если государство повышает свои расходы, то это приводит к увеличению закупок товаров и услуг со стороны государства, что является одним из элементов совокупного спроса;

4) изменение в расходах на чистый экспорт;

а) изменение национального дохода в других стран (прямая зависимость): если растет национальный доход других стран, то это вызывает рост покупки иностранных товаров, что содействует увеличению чистого экспорта, следовательно, и совокупного спроса;

б) изменение валютного курса (обратная зависимость): если растет валютный курс данной национальной денежной единицы, то это ведет к относительному росту цены экспортируемых товаров и делает относительно дешевле импортируемые товары. В результате чистый экспорт понижается, а с ним и совокупный спрос.

**8.2 Функции потребления и сбережений.**

Главным фактором, определяющим решение субъекта о выделении необходимой суммы на потребление, является располагаемый доход. Связь между потреблением и располагаемыми доходами называют ***функцией потребления***. При этом вводят понятие ***средней склонности к потреблению (АРС)***, которое показывает какую часть располагаемого дохода субъект тратит на потребление.

.

Введено понятие ***предельной склонности к потреблению (МРС)***, которое отражает какую часть дополнительного дохода субъект тратит на потребление.

.

При этом *МРС* находится в пределах от 0 до 1, так как прирост располагаемого дохода распадается на прирост потребления и прирост сбережений.

При анализе потребления выделяют два компонента:

* ***автономное потребление,*** которое не зависит от величины располагаемого дохода и направлено на поддержание жизнедеятельности человека,
* ***стимулированное потребление***, величина которого зависит от величины располагаемого дохода.

***Функция потребления*** показывает планируемый или желаемый уровень потребительских расходов для каждого определенного уровня личного располагаемого дохода. При этом Кейнс в результате анализа потребления выводит ***основной психологический закон***: «… люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем увеличение дохода…».

С учетом этих показателей можно выразить функцию потребления (Рис.8.2):

,

где С – объем потребления;

Са - автономное потребление;

МРС – предельная склонность к потреблению;

Yd – располагаемый доход, Yd = Y - T;



Рис.8.2 Функция потребления

Д.М. Кейнс формулирует ***четыре правила, характеризующих совокупное потребление***:

1) потребление является функцией располагаемого дохода;

2) предельная склонность к потреблению (*MPC*) находится в интервале от 0 до 1; это объясняется тем, что доход распадается на потребление и сбережение, а приращение дохода распадается на приращение потребления и приращение сбережения; если приращение дохода берем за 1, то MPC=1-MPS, т.е. в интервале от нуля до единицы.

3) по мере роста располагаемого дохода средняя склонность к потреблению (*APC*) убывает. Это связано с тем, что *MPC < APC* и математической зависимостью между средними и предельными величинами.

4) по мере роста располагаемого дохода *МРС* падает, что объясняется действием основного психологического закона. По мнению Кейнса, при росте доходов в основе снижения МРС лежат, по крайней мере, две причины. Во-первых, при циклическом подъеме экономической активности доходы предпринимателей растут быстрее, чем доходы домохозяйств. Однако МРС предпринимателей в целом ниже, чем МРС домохозяйств. Поэтому суммарное значение МРС имеет тенденцию к снижению. Во-вторых, при циклическом спаде экономической активности (падение дохода) увеличивается доля безработных, живущих за счет пособий по безработице. Безработные же имеют наиболее высокий уровень МРС.

В поведении потребителя выделено два периода:

а) краткосрочный. Потребление в этом периоде описывается уравнением Кейнса:

.

б) долгосрочный (примерно 50 лет). В долгосрочном периоде рассматривается весь период сознательной жизни человека, включающий как трудовой, так и пенсионный. И весь заработанный доход тратится на потребление на протяжении всей сознательной жизни. Потребление в этом периоде описывается ***функцией Саймона Кузнеца:***

***.***

Функция Кузнеца подтверждает первых два правила Кейнса, а 3 и 4 отвергает.

В рамках кейнсианства была рассмотрена ***подоходная функции потребления***, которая анализировала потребительское поведение различных слоев в зависимости от их дохода в данный момент времени. Анализ позволил выявить, что домохозяйства с низкими доходами практически весь доход направляют на потребление и даже живут в долг. Чем выше доход домохозяйств, чем больше сберегается. Таким образом, был подтвержден основной психологический закон Кейнса и четвертое правило: о падении МРС по мере роста располагаемого дохода.

Потребление зависит не только от величины располагаемого дохода. Существуют факторы, которые приводят к изменению объема потребления при неизменном располагаемом доходе. К этим факторам относят:

1) изменение размера богатства (прямая зависимость): если благосостояние растет, то при постоянном уровне цен субъекты могут приобрести большее количество товаров и услуг, и наоборот;

2) изменение уровня цен в экономике (обратная зависимость): падает реальная покупательная способность номинального дохода домохозяйств;

3) изменение ожиданий потребителей: если потребители ожидают, что в будущем уровень цен в экономике возрастет, то в настоящее время они будут увеличивать совокупный спрос, чтобы сделать запасы. Если они ожидают увеличение своих доходов в будущем, то в настоящее время их спрос возрастет, так как меньше будет сберегаться в расчете на будущий рост доходов;

4) изменение величины потребительской задолженности (обратная): если задолженность выросла, то часть своих доходов потребители должны направлять на погашение этой задолженности и, следовательно, сокращать совокупный спрос на товары и услуги в данный период времени;

5) изменение налогов (обратная): если налоги повышаются, то часть личного дохода, которая направляется на потребление, при прочих равных условиях, будет сокращаться.

В 50-60 г. ХХ века экономисты, неудовлетворенные теорией Кейнса, начали разработали новые подходы к объяснению данного явления.

Артур Смит предложил ***гипотезу абсолютного дохода***, в соответствии с которой истинной является только функция потребления краткосрочного периода, т.к. только она способна адекватно отражать решения потребителей. Функция потребления долгосрочного периода является иллюзией, возникающей в результате смещения функции потребления краткосрочного периода со временем вверх. Такое смещение объясняется Смитом воздействием структурных экономических факторов: миграцией сельского населения в города, старением населения, увеличением в структуре потребления товаров длительного пользования и предметов роскоши и т.д.

Дж. С. Дьюзенберри утверждал, что потребление индивида в данный момент зависит не от абсолютных размеров дохода, а от ***относительного дохода***, то есть принадлежности к той или иной группе в распределении дохода и его собственными прошлыми доходами. Наиболее вероятное стандартное поведение типичного потребителя определяется скорее предыдущим высоким уровнем дохода, чем его текущим восприятием. Данная теория подтверждает основные правила Кейнса в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Милтон Фридмен вводит в теорию потребления понятие ***перманентного дохода,*** под которым понимается устойчивый доход, который субъект ожидает получать в течение длительного времени. Перманентный доход определяется всем богатством субъекта, связанным как с его деловыми качествами, так и располагаемыми средствами (акциями, облигациями, недвижимостью). Часть перманентного дохода тратится на потребление. Причем, если не учитываются стохастические ошибки, порожденные особенностями случайного дохода, эта величина остается постоянной для всего периода времени, в течение которого субъект предполагает получать данный стабильный перманентный доход. А раз так, то функция потребления по Фридмену схожа с функцией Кузнеца и описывается уравнением:

.

Однако у каждого субъекта кроме перманентного дохода есть случайные (временные) доходы. Эти отклонения помогают объяснить колебания потребления в краткосрочном периоде, но практически не оказывают воздействие на потребление в долгосрочном периоде.

Таким образом, М.Фридмен пришел к выводу, что функция потребления краткосрочного периода является чистой иллюзией. Только функция потребления долгосрочного периода имеет значение и поэтому потребление определяется не величиной дохода в каждый конкретный период экономической конъюнктуры, а величиной перманентного дохода.

Определенной заслугой Фридмена можно считать то, что, рассматривая перманентный доход, он включил в него не только текущие денежные средства, но и элементы реального богатства, воплощенные в ценные бумаги, недвижимость, товары длительного пользования и т.д., отразил влияние ожидаемого уровня инфляции.

Фридмен делает вывод, что попытки государства воздействовать на совокупный спрос за счет увеличения дохода населения не имеет эффекта в виду устойчивости функции потребления.

Ф.Модильяни с А. Андои Р. Брумбергом в 1954 г. разработали ***теорию жизненного цикла***. Сознательную жизнь человека разбили на два этапа:

1) активная трудовая деятельность;

2) пенсионный этап.

При этом предполагается, что совокупный доход человек получает неравномерно: совокупный доход увеличивается, когда человек работает, затем совокупный доход уменьшается. Сбережения определяются желанием субъекта обеспечить себе желаемый уровень потребления в старости и сбережения позволяют перераспределять доход с периода, когда он высок, на период, когда он низок или его вообще нет. На протяжении всей жизни человек хочет поддержать единый уровень потребления (Ct). Поэтому в период активной трудовой деятельности доходы первоначально невелики и он живет частично в долг, беря кредиты и т.д. Затем по мере приобретения квалификации и продвижения по службе доходы растут и он начинает сберегать, причем столько, чтобы потребление в пенсионном периоде не снизилось. С учетом этого функция потребления Модильяни имеет вид:

,

где *a*, *b*, *c* – MPC соответствующих форм дохода;

*W* – реальные богатства, которыми располагает субъект;

*Ya* – доход, который получает в течении трудовой деятельности;

*Yn* – доход на пенсии.

Исследования современных экономистов показывают, что существуют два пути в определении потребления в будущем:

1) использовать теорию жизненного цикла или теорию перманентного дохода. Сложность данных подходов заключается в том, чтобы правильно определить величину перманентного дохода или продолжительность жизни.

2) уравнение функции потребления Кейнса можно использовать в краткосрочном периоде.

Часть доходов население сберегает. В экономической теории существуют несколько объяснений, почему домохозяйства сберегают.

1) ***классическая теория сбережений***. В рамках данной теории используется закон Сэя, согласно которому предложение создает свой собственный спрос. Это означает, что домохозяйства предлагают такое количество услуг своих факторов производства, которое необходимо для производства товаров и услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей этих домохозяйств. Поэтому совокупное предложение всегда равно совокупному спросу. Из этого закона вытекает, что домохозяйства будут отказываться от потребления в данный период времени и будут сберегать часть своих доходов только ради увеличения своего благосостояния в будущем. При этом, чем выше ставка процента, тем большую часть своих доходов домохозяйства будут сберегать, так как в этом случае они за счет дополнительного дохода в форме процента смогут приобрести больший объем товаров и услуг и увеличить свое благосостояние. Поэтому функция сбережений в классической теории есть прямая зависимость от ставки процента:

*S=S(r)*

2) ***кейнсианская модель сбережений***. Д.М.Кейнс выдвинул идею, что домохозяйства осуществляют сбережения не только из-за ставки процента. Они сберегают для того, чтобы приобрести товары длительного пользования, на которые у них в данный момент не хватает доходов, для обеспечения себя на случай старости, для того, чтобы дать образование детям и т.д. Объем сбережений домохозяйств определяется объемом располагаемого дохода, и поэтому функция сбережений в кейнсианской модели является функцией от располагаемого дохода:

*S = S(Y) = –Ca + (1–MPC)Yd*

**8.3 Инвестиции.**

Под ***инвестициями*** в макроэкономике понимаются вложение средств в создание новых и расширение действующих производственных мощностей. Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые активы в макроэкономической теории рассматриваются не с точки зрения экономики, а с точки зрения индивида и не включаются в макроэкономический анализ.

Кейнсианство считает, что причиной роста инвестиций в экономике является ожидаемая прибыль. Каждая фирма, принимая решения об инвестициях, сравнивает прибыль, которую принесут инвестиции (*MEI*), c реальной ставкой процента по вкладам. Следует отметить, что ставка процента в кейнсианской модели формируется на рынке денег, не зависит, как в классической модели, от объема производства.

Фирмы инвестируют, только если *MEI* оказывается выше ставки процента. Если ставка процента выше *MEI*, то фирмам выгоднее разместить средства на вкладах в коммерческих банках, купить ценные бумаги, предоставить кредит. Это приводит к тому, что функция инвестиций отрицательна по отношению к ставке процента:

*I = I(r)*

На инвестиции влияет не только ставка процента. Существуют неценовые факторы, которые изменяют объем инвестиций при той же ставке. К ним относят:

а) издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования (обратная зависимость): при фиксированной величине дохода реальная возможность фирм приобретать капитальные активы сокращается;

б) налоги на прибыль предпринимателей (обратная зависимость): чем выше налоги, тем меньше средств остается в распоряжении корпораций, которые они могут направлять в чистые инвестиции;

в) скорость технологических изменений (прямая зависимость): изменение технологии производства под влиянием научно–технического прогресса приводит к моральному износу основного капитала и заставляет фирмы вкладывать средства в новое оборудование, чтобы не утратить конкурентоспособности на рынке;

г) наличный основной капитал и степень его использования (обратная зависимость): если в экономике большое количество избыточных мощностей, то спрос на инвестиции будет невелик, так как фирмы будут расширять производство в будущем за счет уменьшения недоиспользованных мощностей;

д) изменение ожиданий предпринимателей относительно прибыли от инвестиций в будущем (прямая зависимость): если предприниматели ожидают, что в будущем от инвестиций будут получать высокие устойчивые доходы, то в настоящий период их спрос на инвестиционные товары будет расти и совокупный спрос будет расти.

Инвестиции, зависящие от ставки процента и независимые от изменения ВНП, называются ***автономными***.

Кроме автономных инвестиций существует понятие ***индуцированных инвестиций***. Их объем зависит от изменения величины ВНП. Причем существует прямая зависимость: чем больше изменяется объем ВНП, тем больше желание предпринимателей вкладывать деньги в производство, так как у них растет прибыль и они ожидают, что и в будущем также будет расти ВНП и прибыль.

Инвестиции в экономику вкладывается неравномерно. Это связано со следующими обстоятельствами:

1) различная продолжительность срока службы различных видов капитала;

2) нерегулярность результатов НТР, внедряемых в производство;

3) неравномерность получения прибыли;

4) изменчивость ожиданий предпринимателей.

Рассматривая совокупный спрос, главным компонентом Кейнс считал инвестиции (*I*), утверждая, что они вызывают увеличение спроса, а вслед за ним и увеличение ВВП. Причем рост ВВП будет большим, чем изменение автономных инвестиций, так как действует эффект мультипликатора:

.

Выражение ** Кейнс назвал мультипликатором. ***Мультипликатор*** показывает, как изменится ВВП при росте инвестиций на единицу. В результате того, что в производство вкладываются автономные инвестиции, они приводят к росту объема производства и росту доходов собственников факторов производства, которые, в свою очередь, часть дохода сберегают. Сбережения направляются на рынок капитала и превращаются в новые инвестиции, которые вызывают дополнительный рост ВВП и новый прирост доходов собственников факторов производства, часть которого вновь превращается в сбережения, поступают на рынок капитала и превращаются в новые инвестиции. Этот процесс продолжается до тех пор, пока не исчезнет прирост доходов домохозяйств от первоначального расширения производства. При этом, чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше значение мультипликатора и, следовательно, быстрее растет экономика.

Действие эффекта мультипликатора можно объяснить и технологической связью различных предприятий. Рост производства на одном вызывает рост заказов на комплектующие, сырье, топливо и т.д., которые производятся предприятиями-смежниками. Следовательно, предприятия-поставщики также будут увеличить размер производства, давая дополнительные заказы своим смежникам. Одновременно растет зарплата на этих предприятиях, создаются дополнительные рабочие места. Это дает толчок для роста потребительских расходов, стимулируя рост производства и в данном секторе экономики.

**8.4 Совокупное предложение**

Товарный рынок характеризуется не только совокупным спросом, но и совокупным предложением. ***Совокупное предложение*** отражает зависимость между различными уровнями цен и объемом товаров и услуг, который соответствует этим уровням. Кривая совокупного предложения может принимать различные формы, что зависит от особенностей экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Объем производства зависит от количества используемых факторов производства и описывается производственной функцией. Каждый фактор по мере увеличения использования данного фактора в краткосрочном периоде будет давать уменьшающееся количество готовой продукции (закон убывающей предельной производительности).

Все направления экономической теории согласны в том, что в краткосрочном периоде основным фактором, обеспечивающим прирост производимой продукции, является труд, так как для того, чтобы увеличить объем капитала требуется много времени. Труд, как фактор производства, в производственной функции может быть представлен в виде реальной зарплаты при условии, что другие факторы производства являются неизменными.

Ld = (W/P, K, T).

Это приведет к модификации производственной функции:

Y = f(K,L,M) = f[L(W/P,K,M),K,M] = f(W/P,K,M) = f(W/P).

В экономической теории существуют различные подходы в трактовке данной производственной функции, которые дают различную форму кривой совокупного предложения (AS) в зависимости от оценки поведения реальной и номинальной заработной платы.



Рис. 8.3 Кривая совокупного предложения

**8.5 Равновесный объем национального выпуска в краткосрочном периоде. Дефляционный и инфляционный разрывы**

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения дает равновесный уровень цен и уровень объема ВНП. Это означает, что а) цены на конечные товары и услуги находятся на таком уровне, который обеспечивает возмещение издержек и нормальную прибыль фирмам; б) цена на труд достаточна, чтобы домохозяйства сочли целесообразным тратить свои усилия на участие в производстве и были способны обеспечить равенство спроса и предложения труда.

Так как кривая совокупного предложения существует в краткосрочном и долгосрочном периоде, то в экономической теории принято считать, что в краткосрочном периоде поведение кривой совокупного предложения краткосрочного периода описывается кейнсианской частью отрезка AS, а поведение совокупного предложения долгосрочного периода – классическим отрезком AS. Точка пересечения совокупного предложения краткосрочного периода и совокупного предложения долгосрочного периода позволяет установить такой уровень цен на ресурсы, который обеспечит полную занятость в экономике. Пересечение кривой совокупного предложения краткосрочного периода и совокупного спроса означает также параметры экономики, при которых в краткосрочном периоде достигается равновесие. Пересечение совокупного предложения долгосрочного периода и совокупного спроса означает формирование такой цены, при которой совокупные реальные расходы соответствуют потенциальному уровню фактического производства ВНП. При этом расходы предпринимателя полностью возмещаются. Одновременное пересечение всех кривых позволяет определить уровень цен и объем фактического ВНП, при котором достигаются одновременно краткосрочное и долгосрочное равновесия (рис.8.4).

Классическая теория утверждает, что равновесие устанавливается автоматически. При этом механизм формирования равновесия зависит от отрезка кривой совокупного предложения. Если мы находимся на кейнсианском отрезке совокупного предложения, то для того, чтобы достичь равновесия необходимо изменить объем производства при неизменном уровне цен. Если мы находимся на промежуточном отрезке совокупного предложения, и экономика вышла из состояния равновесия, то вернуться в равновесное состояние она может при одновременном изменении цены и объема производства. Если мы находимся на классическом отрезке кривой совокупного предложения, то механизмом установления равновесия является изменение уровня цен в экономике.



Рис. 8.4 Равновесие АD-AS

Равновесие может изменяться под воздействием неценовых факторов, вызывающих сдвиги кривой совокупного спроса и совокупного предложения.

Если совокупный спрос растет, то в краткосрочном периоде это приведет к росту объема производства при неизменном уровне цен. Это происходит в результате действия контрактов с рабочими и фирмами-поставщиками сырья, позволяющими нанять дополнительных рабочих по существующим расценкам труда и получить дополнительное сырье по действующим ценам. В этом же направлении действует и эффект меню. Однако в долгосрочном периоде результатом роста совокупного спроса будет рост цен при объеме производства, соответствующем объему производства при полной занятости. Такая ситуация возникает в результате того, что рабочие, видя рост спроса на труд со стороны фирм, требуют повышения заработной платы при заключении новых коллективных договоров, фирмы-поставщики сырья требуют повышения цен на поставляемое сырье. У фирм растут издержки и придерживаться старых цен невозможно. Рост цены приводит в действие закон совокупного спроса и равновесный объем производства возвращается к первоначальному.

Если совокупный спрос падает, то в краткосрочном периоде падает объем производства при неизменном уровне цен, а в долгосрочном периоде – объем производства возвращается к первоначальному при снижении уровня цен.

В рамках кейнсианской традиции рассматриваются ***явление «храповика»***. Экономика первоначально находится в состоянии неполной занятости и под воздействием неценовых факторов растет совокупный спрос. Это приводит к увеличению объема ВВП и уровня цен в стране, так как экономика переходит к состоянию полной занятости. Затем совокупный спрос возвращается в первоначальное состояние, что вызывает падение ВВП при неизменных ценах. Это объясняется тем, что экономика реагирует в условиях перехода от полной занятости к неполной занятости уменьшением производства, что выгоднее производителям, а не снижением цен, т.к. номинальная зарплата не имеет тенденции к снижению, а фирмы обладают достаточной монопольной властью, чтобы противодействовать снижению цен на производимые товары и услуги.

На равновесие влияет не только изменение совокупного спроса, но и сдвиги кривой совокупного предложения. Если совокупное предложение падает, то экономика попадает в ситуацию ***стагфляции*** (падение объема производства при одновременном росте уровня цен).

Если в условиях полной занятости отсутствует равновесие между сбережениями и инвестициями, то в экономике наступает одна из двух ситуаций.

***Инфляционный разрыв***. Онхарактеризуется тем, что в условиях полной занятости инвестиции оказываются больше, чем сбережения, а совокупный спрос превышает совокупное предложение. Это означает, субъекты предъявляют повышенный спрос на предметы потребления, т.к. стремятся увеличить свое текущее благосостояние. Растущий спрос не может быть удовлетворен из-за недостаточного предложения, т.к. в экономике полная занятость. Те фирмы, которые примут решение увеличить объем производства, вынуждены использовать более дорогие ресурсы. А это влечет за собой вместе с ростом производства и рост цен в экономике, так как растут издержки у производителей за счет использования более дорогой рабочей силы (инфляция издержек). Рост цен может происходить и за счёт растущего неудовлетворенного спроса в результате инерционности производства (инфляция спроса).

***Рецессионный (дефляционный)*** ***разрыв*** возникает, если в условиях полной занятости сбережения оказываются больше инвестиций, а совокупный спрос меньше совокупного предложения. Потребительские расходы не могут поглотить всю массу произведенных товаров и услуг и на рынке формируются незапланированные запасы нереализованной продукции. Это порождает стремление фирм сократить объем производства, что приводит к недоиспользованию факторов производства и возникновению безработицы в условиях фактического равновесия на товарном рынке.

Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система

**9.1 Сущность денег и их функции. Денежная масса и ее агрегаты. Денежно–кредитная система страны**.

Деньги играют особую роль в экономике. Кейнс отмечал, что «деньги играют свою особую, самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода».

В современной экономике под ***деньгами*** понимают особый вид финансовых активов, который можно использовать для сделок. Для того чтобы быть деньгами финансовые активы должны удовлетворять следующим ***свойствам:***

1) Нулевая (или ничтожная) эластичность производства. Это означает, что если отдельные субъекты экономики увеличат спрос на деньги, то это не сможет изменить количество денег, предлагаемых в экономике.

2) Нулевая (или ничтожная) эластичность замещения. Она состоит в том, что если субъекты пожелают увеличить спрос на деньги как средство накопления, что повысит цену денег, то данный рост не сможет заставить людей заменить деньги какими-либо другими видами имущества. Вследствие этого дополнительный спрос на средства накопления не приводит к дополнительному использованию ресурсов для их производства. Фактически это означает, что количество денег является постоянной величиной и не реагирует на увеличение количества денег, направляемых для накопления.

3) Издержки перехода денег от средства накопления к средству обращения должны быть равны нулю, то есть деньги должны обладать высокой ликвидностью и незначительными издержками обращения. Под ***ликвидностью*** понимают способность к обмену. Благодаря данному свойству субъекты будут принимать решения о сбережениях или расходах своих денежных ресурсов, не неся при этом никаких потерь.

В экономической литературе отмечают, что деньги выполняют следующие ***функции***:

1) Средство обмена;

2) Средство накопления;

3) Счётная единица.

В своей длительной эволюции деньги существовали в виде

а) ***товарных денег***, то есть роль денег выполнял особый товар, выделившийся из товарной массы (золото).

б) ***декретных денег***, то есть бумажных денег, которые сами не имеют стоимости, но используются в экономике в силу закона, принятого государством и доверия к ним субъектов хозяйства ввиду относительной редкости.

Можно выделить две основные ***системы денежного обращения***:

1) система ***металлических денег,*** которая характеризуется обращением золотых монет и бумажных денег, свободно обмениваемых на золотые монеты. Для металлического обращения характерны два типа денежных систем: биметаллизм и монометаллизм.

***Биметаллизм*** – денежная система, при которой государство законодательно закрепляет роль денег за двумя металлами (обычно золотом и серебром). Монеты из этих металлов свободно чеканятся и обращаются на равных условиях.

Параллельное обращение дух металлов в качестве всеобщего эквивалента противоречит сущности денег, вызывает резкие колебания цен на товары, выраженных в двух валютах, что не способствует развитию рыночных отношений и укреплению денежной системы. Поэтому фактически в конце 18-начале 19 в. в ряде государств начался переход к монометаллизму.

***Монометаллизм*** – денежная система, при которой один металл является всеобщим эквивалентом денег, но в обращении одновременно функционируют и другие знаки стоимости (банкноты), разменные на золото, монеты.

2) Система ***кредитных денег*** неразменных на золото, являющихся свидетельством долговых обязательств государства. Она господствует в настоящее время. Она характеризуется следующими ***чертами***:

а) господствующее положение кредитных денег;

б) демонетизация золота;

в) отказ от обмена банкнот на золото и отмена их золотого содержания;

г) усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;

д) значительное расширение безналичного оборота;

е) государственное регулирование денежного обращения.

Каждая страна обладает своей денежной системой. ***Элементами денежной системы страны*** является:

1) Национальная денежная единица, в которой выражается цена товаров и услуг.

2) Система денег, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте. Основными ***видами денег***, находящихся в обращении и обслуживающих наличное денежное обращение, могут являться бумажные знаки стоимости, то есть кредитные деньги; казначейские билеты; разменные монеты. Казначейские билеты и обязательства государства обычно ничем не обеспечены и поэтому называются ***бумажными деньгами***. При этом разность между номинальной стоимостью выпущенных бумажных денег и затратами на их изготовление составляет доход государства, используемый на покрытие бюджетных расходов.

3) Система эмиссии денег, т.е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение и обращения денежных знаков. В настоящее время во всех странах используется ***фидуциарная система эмиссии денег***. Это означает, что деньги печатаются под залог государственных ценных бумаг.

4) Государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

5) Правило ввоза и вывоза национальной валюты и организация международных расчетов.

В Беларуси вопросы регулирования денег является компетенцией ***НациональногоБанка***. Он выполняет следующие ***функции***:

1) проведение единой государственной денежно-кредитной политики;

2) регулирование денежного обращения;

3) валютное регулирование;

4) выполнение функций центрального депозитария;

5) организация и осуществление валютного контроля;

6) организация межбанковских расчетов и кассового обслуживания банков;

7) государственная регистрация банков, специализированных кредитно-финансовых учреждений;

8) выдача лицензий на осуществление банковских операций;

9) надзор за деятельностью банков и специализированных кредитно-финансовых учреждений по соблюдению безопасного и ликвидного функционирования;

10) регулирование внешнеэкономической банковской деятельности;

11) регулирование кредитных отношений;

12) установления правил проведения банковских операций и обеспечение единого порядка бухгалтерского учета и отчетности в банковской системе;

13) определение и утверждение порядка и правил организации безналичных расчетов и ответственности за их нарушение;

14) эмиссия денег на территории страны;

15) создание и накопление золотовалютных резервов.

Современная денежная система характеризуется обладанием ***безналичного оборота***, т.е. денежными расчетами, которые совершаются либо путём записей на счетах субъектов, либо путём взаимных требований.

Появление кредитных денег изменило форму существования денег. Выделяют несколько ***денежных агрегатов***.

В Беларуси ***денежные агрегаты*** учитываются следующим образом:

М0 – наличные деньги в обращении;

М1 (денежная масса в узком смысле) = М0 + депозиты до востребования населения, хозяйствующих субъектов, местных органов власти.

М2 (расширенные деньги) = М1 + срочные депозиты населения, хозяйствующих субъектов, органов власти.

М2\*(общая сумма денежной массы в рублях) = М2 + иные банковские депозиты + средства, размещенные в ценные бумаги.

М3 (общая сумма денежной массы) = М2\* + депозиты в иностранной валюте.

Динамика денежных агрегатов зависит от многих причин, в том числе от движения ставки процента.

Быстрое развитие в настоящее время получают электронные деньги. ***Электронные деньги*** - это деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства. Электронные деньги – относительно новая форма денег. Их история начинается примерно с 50-х гг. XX века, когда произошел переход ведения записей на банковских счетах с бумажных носителей информации на электронные. Электронные деньги существуют не на банковском счете, а на специальном устройстве, которое находится у держателя электронных денег под рукой.

Анализ денег опирается на количественную теорию денег, которая начинает свою историю с XVII века. В работах Кантильона, Юма и других представителей традиционной количественной теории денег использовались три ***постулата***:

1) причинности, утверждая, что цены зависят от количества денег;

2) пропорциональности, то есть цены изменяются пропорционально изменению количества денег;

3) универсальности, считая, что изменение количества денег означает одинаковое воздействие на цены всех товаров.

Если количество сделок представить в виде определённого количества реально произведенных товаров, то получаем ***уравнение Фишера***:

.

Отсюда вытекает, что если скорость обращения денег и объём реального ВНП остаются неизменными, то существует прямая зависимость между количеством денег и уровнем цены.

Кембриджская школа преобразовала уравнение Фишера, введя понятие ***реальных денежных остатков***, которое показывает какое количество товаров и услуг может быть приобретено в данный момент времени при данном уровне цен при имеющемся объёме денежных средств. С учётом этого уравнение в ***кембриджской теории*** принимает вид:

,

где  – реальные кассовые остатки,

 – ***коэффициент*** ***монетизации****,* показывающий какую часть фактического ВВП страны можно приобрести на имеющиеся в стране деньги в данный момент времени,

*Y* – ВВП фактический.

В количественной теории денег утверждается, что скорость обращения денег является практически неизменной величиной и зависит от таких факторов, как изменение финансовой системы, изменение привычек, ожиданий, распределения денег между различными группами населения и финансовыми учреждениями, уровень развития экономики и других институциональных факторов. При этом представители количественной теории денег утверждают, что изменение скорости обращения денег и количества денег не связаны между собой причинно-следственными связями. Денежная масса определяется экзогенно.

Данный аргумент отвергается кейнсианством, которое считает, что изменение денежной массы влияет некоторым образом на скорость обращения денег, подвергая сомнению все выводы количественной теории денег.

Существует зависимость инфляции с уровнем процента, который можно связать с количеством денег. Если реальная ставка процента (*r*) связана с номинальной (*i*) через уровень инфляции то их можно связать с уровнем ожидаемой инфляции:



Рост предложения денег на 1% вызывает рост ожидаемой инфляции (*πe*) на 1%, а это приводит к росту номинальной ставки процента на 1%. Данная зависимость получила название ***эффекта Фишера.***

**9.2 Спрос на деньги.**

Существует несколько теорий спроса на деньги. Первый подход заложен ***количественной теорией****,* которая связывала спрос на деньги только с функцией обращения, оплатой товаров и услуг. Он утверждает, что спрос на деньги зависит от абсолютного уровня цен, уровня реального объема производства и скорости обращения денег:



Спрос на деньги имеет связь с номинальной процентной ставкой (*i*). Это было доказано в рамках различных подходов, объясняющих спрос на деньги. Такая связь объясняется альтернативой владения наличности. Если мы владеем наличными деньгами, то никакого дохода не получаем, если же вкладываем деньги в облигации, то получаем доход в виде процента. С этой точки зрения процент является альтернативной стоимостью хранения денег.

Тем самым данная теория утверждает, что существует обратная зависимость спроса на деньги от номинальной ставки процента (Рис.9.1).



Рис.9.1 Спрос на деньги

***Кейнсианская теория спроса на деньги***базируются на введении в анализ различных мотивов поведения человека на рынке денег. Кейнс в своей «Общей теории занятости, процента и денег» указывает, что существует:

1) ***Трансакционный мотив*** спроса на деньги прямо пропорционально зависит от объёма номинального ВВП и не зависит от ставки процента.

2) ***Мотив предосторожности.*** Данный спрос на деньги пропорционален изменению объёма номинального ВВП и не зависит от ставки процента.

3) ***Спекулятивный мотив*** связан с желанием домохозяйств хранить наличные деньги для того, чтобы избежать потерь от хранения активов в виде облигаций в период ожидаемой инфляции. Рост ставки процента ведёт к падению курса ценных бумаг и домохозяйства часть своих наличных денег направляют на покупку подешевевших облигаций. Если ставка процента снижается, то облигации становятся дороже и домохозяйства продают часть облигаций, чтобы получить дополнительный доход в форме курсовой разницы (разницы между ценой покупки и ценой продажи облигаций). Фактически это означает рост спроса на наличность. Поэтому спрос на деньги для спекуляций связан с процентной ставкой и имеет обратную зависимость.

Общий спрос на деньги образуется суммированием всех трёх видов спроса на деньги.

***Портфельный подход к спросу на деньги*** был сформулирован в рамках монетаризма. Он характеризовался:

1) Рассмотрением большого объёма активов домохозяйств, к которым относят акции, облигации, недвижимость, наличность и т.д.;

2) Учитывает уровень богатства, при этом утверждается о прямой зависимости между изменением богатства испросом на деньги;

3) Учитывает изменение ожиданий домохозяйств;

4) Включает в данную модель инфляцию, которая рассматривается как один из факторовспроса на деньги;

5) Отрицает кейнсианский подход деления спроса на деньги на три мотива и утверждает, что он определяется ставкой процента (*i*), которая является альтернативой хранения наличности.

С учётом этого функция спроса на деньги принимает вид:



где *P* – средний уровень цен в экономике,

*ra* – рыночная цена акций,

*rb* – рыночная цена облигаций,

 - темп изменения уровня цен, выражается в процентах (уровень инфляции),

*h* – доля физического компонента национального богатства (недвижимость),

*Y* – национальный доход в постоянных ценах (реальный ВНП),

*U* – прочие факторы, включаемые в богатство субъекта.

Спрос на деньги каждого субъекта ограничен суммой имеющихся у него активов. При этом субъёкт стремится использовать эти активы таким образом, чтобы получить максимальную выгоду. Это достигается в том случае, если выполняется второй закон Госсена, то есть предельный доход, который приносит каждый из этих активов, будет одинаков.

Доходность облигаций, акций и других компонентов портфеля активов определяется ставкой процента, имеет обратную зависимость. Это означает, что спрос на наличные деньги также будет иметь обратную зависимость от ставки процента.

Если субъект находится в состоянии равновесия, то доходы, которые он получает от каждого компонента своего богатства, будут одинаковы. Если ставка процента изменится, то это означает нарушение равновесия и изменение богатства субъекта. Он начинает изменять спрос на наличность с тем, чтобы доходность наличности была такой же, как и других элементов богатства. Это будет возможно только в случае изменения соотношения между наличностью и другими элементами портфеля активов. Субъект должен уменьшить количество наличности, если ставка процента выросла, направив часть их на приобретение облигаций, акций, недвижимости и т.д. Если ставка процента снизилась, то надо продавать часть активов, увеличивая тем самым спрос на деньги.

Таким образом, отрицая кейнсианский подход к спросу на деньги, монетаристы пришли к тем же выводам.

М. Фридман, который сформулировал эту теорию, оперировал понятием запасов элементов богатства. Это означает, что данная концепция является статичной и не учитывает фактора времени.

Таким образом, приведенные концепции, несмотря на различия между ними, едины в одном: ***спрос на деньги обратно пропорционален уровню процента***.

В экономической теории дискуссионным является вопрос о предсказуемости спроса на деньги. Монетаристы считают, что спрос предсказуем, кейнсианцы утверждают, что спрос непредсказуем. Различие в подходах базируется на точке зрения о скорости обращения денег. Если стоять на позиции, что скорость обращения устойчива и предсказуема, то и поведение спроса на деньги предсказуемо; если отрицать устойчивость скорости обращения денег, то отрицается и предсказуемость спроса на деньги.

**9.3 Предложение денег. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор.**

Спрос на деньги является только одним элементом, определяющим количество денег в экономике. Другим элементом будет предложение денег. Кредитные деньги состоят из двух компонентов: 1) наличные деньги, количество которых определяет Национальный банк страны; 2) депозиты, величина которых определяется поведением коммерческих банков и домохозяйств.

Таким образом, предложение денег является результатом взаимодействия трёх самостоятельных субъектов: Центрального банка, коммерческих банков, домохозяйств.

Рассматривая предложение денег, следует учитывать три внешних фактора:

1) ***Денежная база (MB)***. Она представляет собой деньги повышенной силы и распадается на наличные деньги и резервы коммерческих банков.

*MB = C + R.*

Этот компонент является наиболее активным впредложении денег.

2) ***Норма банковских резервов (rr)***:

.

Она определяется политикой Центрального банка и политикой коммерческих банков. На неё влияют:

а) издержки по заимствованию средств коммерческими банками у Центрального банка при нехватке собственных средств. Эти издержки равны учётной ставке.

б) альтернативной стоимости отказа субъекта от хранения денег в форме резервов, которые определяются рыночной ценойденег (ставкой процента).

3) ***Отношение «наличность - депозиты» (cr):***

.

Данный показатель показывает, какое количество наличных денег у домохозяйств приходится на объем депозитов в коммерческих банках страны.

Это отношение определяется а) привычками населения; б) возможностью быстрого получения наличности в коммерческих банках; в) долей потребления в ВНП.

С учётом этого мы можем вывести уравнения предложения денег:

,

где – денежный мультипликатор.

***Денежный мультипликатор*** показывает во сколько раз увеличение наличности или резервов банковской системы приведёт к увеличению количества денег в экономике. Такое увеличение становится возможным в результате того, что существование наличности приводит при данной процентной ставке к появлению депозитов и избыточных резервов у коммерческих банков, которые используют их для предоставления кредитов, и тем самым для расширения количества платёжных средств в экономике.

Рассматривая функцию предложения денег, можно прийти к выводу, что ***предложение денег***:

1) прямо пропорционально изменению денежной базе;

2) обратно пропорционально изменению нормы банковских резервов, так как снижение нормы ведет к расширению возможностей коммерческих банков создавать деньги;

3) обратно пропорционально изменению отношения «наличность-депозиты», так как увеличение отношения «наличность - депозиты» означает увеличение наличных денег у домохозяйств, уменьшение депозитов в банковской системе и, соответственно, уменьшение возможности банков создавать деньги.

Как отмечалось ранее, предложение денег регулируется несколькими субъектами. При этомденежная база регулируется Национальным банком страны, норма банковских резервов совместно Национальным банком страны и коммерческими банками, отношение «наличность - депозиты» – внебанковскими кругами (населением и бизнесом). Исследования Ф.Кейгана на материалах США за 1875-1960 годы, выявили, что следует различать краткосрочный и долгосрочный период. При этом в *краткосрочном периоде* главную роль (50%) играет отношение «наличность - депозиты», а два остальных фактора влияют примерно на 25% каждый.

*В долгосрочном периоде* главным фактором, который на 90% определяет предложение денег, является денежная база. Это означает, что Национальный банк является главным субъектом, определяющим предложение денег. Этот фактор является внешним или экзогенным по отношению к экономике. Национальный банк воздействует на денежную базув целом, а не на её отдельные компоненты. При этом он даёт возможность коммерческим банкам самостоятельно определить отношения между наличными и депозитами. Национальный банк может воздействовать на предложение денегс помощью трёх элементов:

1) норма обязательных резервов;

2) учётная ставка;

3) операции на открытом рынке ценных бумаг.

При этом если Центральный банк хочет увеличить количество денег в экономике, то он будет:

а) уменьшать норму обязательных резервов, что содействует расширению возможностей банковской системы создавать деньги;

б) уменьшать учётную ставку. В этом случае банковская система получает возможность обратиться за кредитами в Центральный банк и получить их по более низкой ставке процента, чем рыночная. Это означает наполнение экономики новыми платёжными средствами.

в) покупать государственные ценные бумаги на вторичном рынке ценных бумаг. Тем самым у населения и у коммерческих банков появится дополнительное количество наличных денег и депозитов, которые расширяют предложение денег в экономике.

Если Национальный банк хочет уменьшить количество денег, то он проводит обратные операции.

**9.4 Равновесие на денежном рынке**.

Денежный рынок представляет собой рынок, на котором ведётся торговля облигациями за наличные деньги. Смысл операций заключается в том, чтобы обменять деньги на другие ликвидные активы по альтернативной стоимости, которая представлена ставкой процента. ***Равновесие на рынке денег означает***, что спрос на реальные денежные остатки точно соответствует предлагаемому количеству денег и субъекту безразлично хранить деньги в виде облигаций или владеть деньгами в форме вкладов в коммерческих банках, так как будет получать одинаковый доход. При этом в краткосрочном периоде кривая предложения денеграссматривается в виде вертикальной прямой, что означает фиксированное количество денег в экономике, так как Центральный банк ставит своей целью поддерживать неизменным количество денег в экономике, а поведение других субъектов является стабильным и предсказуемым (Рис.9.2).



Рис. 9.2 Равновесие на рынке денег

Автоматизм равновесия достигается на рынке денег за счёт изменения спроса на деньги. Если при данной процентной ставке спрос на деньги окажется большепредложения денег, то это будет означать, что население увеличит спрос на облигации, так как доходность их будет более высокой, чем доход на вклады в коммерческих банках, а рыночная цена облигаций понизится. В результате изменится структура спроса между наличностью и облигациями. Произойдёт снижение спроса на деньги и ставки процента, в результате чего установится равновесие на рынке денег, означающее одинаковую доходность по облигациям и по вкладам. Если же предложение денегбольше спроса на деньги, то это будет вызывать уменьшение сбережений в облигациях и растущий спрос на деньги для того, чтобы оформить их в виде вкладов. В результате сформируется равновесие, а ставка процента станет равна уровню дохода на ценные бумаги.

Равновесие на рынке денег изменяется под действием неценовых факторов, вызывающих сдвиг кривыхспроса на деньги и предложения денег.

***Кривая спроса на деньги сдвигается*** под воздействием:

1) изменения номинального национального дохода (прямая зависимость);

2) изменения скорости обращения денег (обратная зависимость);

3) институциональных изменений на рынке денег, например, появление новых видов депозитов привлекает сбережения населения и увеличивает возможность коммерческих банков создавать деньги;

4) изменение ожиданий: если население ожидает ростаставки процента, то спрос на деньгиуменьшается и наоборот;

5) необъяснимые сдвиги.

***Сдвиг кривой предложении денег***осуществляется под воздействием поведения Национального банка, коммерческих банков и домохозяйств. Национальный банк воздействует на предложении денегчерез изменениенормы обязательных резервов, учётную ставку и операции на рынке ценных бумаг. Коммерческие банки воздействует через изменение резервов, увеличивая или уменьшая избыточные резервы. Домохозяйства воздействуют с помощью изменения соотношения между наличностью и депозитами.

**9.5 Финансовая система страны. Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы. Налоги, их виды.**

Под ***финансовой системой*** понимается совокупность экономических отношений, проявляющаяся в процессе образования, распределения и использования денежных средств в качестве финансовых ресурсов в народном хозяйстве. Под ***финансовыми ресурсами*** понимают доходы всех звеньев экономики, начиная от предприятий и кончая государственными органами. В широком смысле к финансовым ресурсам относят и кредитные ресурсы банков. Разница между ними заключается в том, что финансовая система в узком смысле понятия осуществляет изъятие, распределение и перераспределение денежных средств безвозмездно и безвозвратно, а кредитная система - это временное перераспределение средств, т.е. возвратное и за плату.

Вся совокупность финансовых ресурсов делится на ***централизованные*** (общегосударственные), которые концентрируются в госбюджете и во внебюджетных централизованных фондах, и ***децентрализованные***, представленные финансовыми ресурсами предприятий и организаций.

Существование государства и его активное участие в экономике предполагает наличие необходимых средств для осуществления деятельности. Эти средства реализуются через ***государственный бюджет***, под которым понимают ежегодный план доходов и расходов государства. Кроме государственного бюджета, существуют бюджеты местных органов властии внебюджетные фонды. Внебюджетные фонды представляют собой сбор средств с помощью неналоговых платежей в специальные фонды для решения определенных задач. Существует понятие консолидированного бюджета как совокупности государственного и местных бюджетов.

Составление госбюджета является функцией Министерства финансов, которое опирается на многочисленные разработки министерств и аналитических служб. При этом учитываются цели социально-экономического развития страны, внешние и внутренние ограничения, налагаемые на возможности формирования доходной части бюджета.

Республиканский бюджет призван отразить доходы и расходы правительства страны. Он выполняет следующие ***функции***:

* аккумуляция финансовых ресурсов в руках государственных органов в целях распределения и перераспределения между отраслями и регионами, социальными группами населения;
* обеспечение содержания государства с его учреждениями, предназначенными реализовывать функции государственной власти;
* стимулирование экономического роста;
* социальная защита беднейших слоев страны.

Бюджетные расходы решают задачи политического, социального и хозяйственного характера.

***Политическая задача*** состоит в поддержании существующего социально-экономического строя и решается за счет таких расходов бюджета, как расходы на государственное управление, армию, безопасность, внешнеполитическую деятельность, поддержку СМИ и т.д.

***Социальные задачи*** бюджета состоят в стабилизации социально-экономической ситуации в стране, смягчении различий в уровне доходов и уровне жизни различных групп населения, поддержке отраслей, оказывающих социальные услуги.

***Экономические задачи*** состоят в формировании конкурентной рыночной среды путем поддержки малого бизнеса и антимонопольных мероприятий; в структурной перестройке экономики; в содействии выходу национальных производителей на внешние рынки; в выполнении обязательств по выплате внутреннего и внешнего долга.

Ряд статей госбюджета имеет общепринятый характер. Основными источниками формирования ***доходов бюджета*** являются налоги. Кроме того, государственный бюджет формируется за счет финансово-экономической и предпринимательской деятельности государства.

По общественному назначению ***расходы государства*** могут быть поделены на следующие группы:

***Экономические расходы*** используются с целью государственного регулирования экономики и направлены в сферу материального производства. По их величине можно судить о степени государственного вмешательства в экономические процессы. В соответствии с бюджетной классификацией расходы на государственное регулирование экономики рассматриваются по функциональному и отраслевому признакам и осуществляются практически во всех отраслях и сферах материального производства. Почти во всех бюджетах предусматривается государственная поддержка нерентабельных, но имеющих социальную значимость, производств: городское благоустройство, сельское хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, угольная промышленность, традиционные виды национальных промыслов. В странах, вступивших на путь рыночных реформ, за счет данных видов расходов может осуществляться дотирование цен на социально важную продукцию, общественный транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, создание рыночной инфраструктуры и др. Большое значение имеет выделение расходов на научно-исследовательские разработки и программы.

***Расходы на социальные нужды*** обеспечивают в первую очередь финансирование непроизводственной сферы: образование, здравоохранение, культуру, искусство. Особое значение имеют проводимая государством социальная политика, финансирование социальных учреждений и программ, выделение социальной помощи малоимущим и нетрудоспособным слоям населения. Расходы бюджета на социальные нужды имеют не только социальное, но и экономическое значение, так как представляют важнейшую часть затрат на воспроизводство рабочей силы, обеспечивают физическое и духовное здоровье нации и служат вложениями в человеческий капитал.

***Расходы на управление*** обеспечивают основную функцию государства — управление — и предусматривают обеспечение содержания органов государственного и муниципального управления, правопорядка, судебной власти. Много внимания уделяется расходам на содержание и обслуживание внутреннего и внешнего государственных долгов. Они возникают при использовании государственных долговых обязательств для покрытия бюджетного дефицита за счет внешних и внутренних источников финансирования.

***Военные расходы*** включают расходы на национальную оборону и относятся к важнейшим государственным расходам, создающим национальную и государственную безопасность. К ним относят расходы на содержание армии, научно-исследовательские разработки в области обороны, создание и закупку военной техники и другие расходы, прямо или косвенно обеспечивающие военную мощь государства.

***Расходы на внешнеэкономическую деятельность*** предусматривают осуществление мероприятий и финансирование программ по межгосударственному сотрудничеству: содержание дипломатических представительств, консульств, участие в международных общественных организациях, выставках, прочих международных мероприятиях, культурных и научных связях. К внешнеэкономическим расходам также можно отнести государственную поддержку экспортеров и расходы на финансирование внешнеторговых мероприятий.

***Расходы на создание государственных запасов и резервов*** предусматриваются на случай непредвиденных обстоятельств, стихийных бедствий, военных действий и являются обязательной статьей расходов государственного бюджета.

Расходы бюджетов в зависимости от их экономического содержания делятся на ***текущие и капитальные*.** Эта группировка определяется бюджетной классификацией расходов бюджетов.

*Капитальные расходы бюджетов* — часть расходов бюджетов, связанных с расширенным воспроизводством, при осуществлении которых создается или увеличивается имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности. Капитальные расходы обеспечивают инновационные и инвестиционные расходы на проведение капитального ремонта, закупку оборудования, техническое перевооружение и др.

*Текущие расходы* — часть расходов бюджетов, обеспечивающих текущее финансирование органов государственной власти, местного самоуправления, бюджетных учреждений, оказание государственной поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий и субвенций.

Общей тенденцией расходной части бюджета является сокращение части бюджета, идущей на финансирование народного хозяйства. Это связано с сокращением государственного сектора в экономике.

Источником доходов государственного бюджета являются налоги. Под ***налогом*** понимают обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня государственной власти установленной суммы денежных средств, осуществляемый налогоплательщиком в порядке и на условиях, определенных законом. В любой стране создается ***налоговая система*** – совокупность налогов, принципов их установления, а также форм и методов налогового контроля и ответственности за нарушения налогового законодательства.

***Объектами налогообложения*** выступают доходы, стоимость товаров, отдельные виды деятельности, пользование природными ресурсами, передача имущества, операции с ценными бумагами, другие объекты, установленные законом.

При установлении налогов возникают такие понятия как налоговое бремя, налоговая база, налоговые льготы.

***Налоговое бремя*** – величина суммы, которую платят налогоплательщики. Она определяется налоговой политикой правительства, уровнем доходов.

***Налоговая база*** – сумма, с которой взимаются налоги.

***Налоговая льгота*** – основной инструмент оперативного использования налоговой системы. Существуют следующие виды налоговых льгот: необлагаемый минимум объекта налога; изъятие из налогообложения определенных элементов объекта налога; понижение ставок налога; вычет налоговой базы; налоговый кредит;

Налогообложение стране должно строиться на следующих ***принципах:***

1. учет возможностей налогоплательщика;
2. обязательность;
3. простота и удобство расчетов;
4. однократность налогообложения;
5. гибкость налоговой системы;
6. эффективность с точки зрения перераспределения средств.

Налоги выполняют следующие ***функции***

1. фискальная, которая означает, что за счет налогов обеспечивается финансирование государственного бюджета;
2. социальная функция, которая заключается в поддержании равновесия в обществе;
3. регулирующая функция, проявляется в том, что государство с помощью налогов воздействует на состояние экономики;
4. контрольная, так как позволяет контролировать деятельность фирм, распределение и использование финансовых и других ресурсов;
5. распределительная, т.е. с помощью налогов можно перемещать финансовые ресурсы между отраслями, регионами, социальными группами, организационными структурами;
6. стимулирующая, т.е. через налоговые льготы и дифференциацию ставок налогов государство может поощрять развитие определенных отраслей, производств, видов продукции, регионов страны.

Различают две группы налогов:

* ***Прямые*** – это налоги на доходы и факторы производства. Прямые налоги строятся по прогрессивной шкале. К прямым налогам относят налог на прибыль, зарплату, на дивиденды. Эти налоги выполняют функцию стабилизаторов конъюнктуры, так как в период кризиса поступления от них автоматически снижаются, а в условиях подъема – растут. Прямые налоги непосредственно вносят и выплачивают налогоплательщики.
* ***Косвенные*** – налоги на товары и услуги. Косвенными налогами являются таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, акциз и т.д. Они выплачиваются при реализации товаров покупателями, так как представляют собой надбавку к цене, а вносятся в бюджет продавцами или производителями товаров. Косвенные налоги, как правило, носят регрессивный характер, так как изымают у бедных слоев большую часть их дохода, чем у богатых. Косвенные налоги, выполняют, прежде всего, фискальную функцию. Они позволяют расширить базу налогообложения, так как их бремя переносится практически на всех конечных потребителей.

Рассматривая налоги, следует различать налоги, устанавливаемые центральными и местными органами власти. Республиканские налоги устанавливает высший законодательный орган страны. Местные налоги устанавливают местные органы власти в пределах своей компетенции. Часть республиканских налогов поступает в местный бюджет для решения местных задач.

Налогообложение бывает прогрессивное, когда ставка налога увеличивается быстрее, чем растет доход и регрессивным, когда сумма налога увеличивается меньше, чем величина дохода; пропорциональное предполагает одинаковое изменение дохода и налога.

В экономической теории существует понятие ***кривой Лаффера,*** которая увязывает ставку налога и объем средств, который поступает в государственный бюджет. Первоначально рост ставки налога приводит к увеличению налоговых поступлений в бюджет страны. Однако, достигнув максимального значения при оптимальном уровне налогообложения, доходы бюджета начнут сокращаться при дальнейшем увеличении ставки налога, так как это приведет:

1. к формированию теневой экономики за счет сокрытия деятельности от налоговых служб (часть фирм решит скрыть определенный объем дохода от налоговых служб);
2. к прекращению деятельности рядом фирм ввиду ее неэффективности.

Общепринятым является утверждение, что оптимальная налоговая нагрузка существует на уровне 30-35%.

Идеальное состояние с исполнением госбюджета – полное покрытие государственных расходов доходами.

**Тема 10. Макроэкономическая политика**

**10.1 Бюджетно–налоговая политика: цели, инструменты, виды, эффективность.**

Под ***бюджетно-налоговой (фискальной) политикой*** понимается изменение доходов и расходов государства в целях поддержания рыночного равновесия и стимулирования развития отдельных сфер национальной экономики. Она осуществляется через государственные финансы, являющиеся частью финансовой системы страны.

Проводя бюджетно-налоговую политику, государство может ставить следующие ***цели:***

1. борьба с безработицей;
2. стабилизация экономического роста;
3. борьба с инфляцией;
4. осуществление структурных сдвигов в экономике;
5. перераспределение доходов в обществе с целью реализации принципа социальной справедливости;
6. стимулирование территориального размещения производства;
7. воздействие на состояния платежного баланса.

*Основными параметрами* макроэкономическогорегулирования в большинстве стран являются:

* доля налоговых изъятий в ВВП;
* доля налогов в личных доходах и прибыли;
* доля налогов в объеме продаж потребительских товаров;
* доля налогов в объеме внешнеторговой деятельности;
* социальные отчисления;
* уровень налогообложения недвижимости, доходов по акциям, экологических загрязнений;
* льготы по государственным приоритетам.

Именно эти параметры позволяют*регулировать макроэкономические показатели****,*** имеющие стабилизационное воздействие: потребительский спрос, инвестиции, экспорт, НТП, социальные расходы, затраты на охрану окружающей среды и другие.

В неоклассической теории фискальная политика рассматривается как инструмент финансового обеспечения выполнения государством своих функций. В данной точке зрения неоклассики опираются на идею Д.Рикардо о том, что инструменты бюджетно-налоговой политики только перераспределяют имеющиеся в стране финансовые ресурсы и не могут оказать воздействия на реальные процессы в экономике.

Кейнсианство рассматривает фискальную политику как основной инструмент воздействия на совокупный спрос и через него на реальные процессы в экономике.

Может использоваться два механизма фискальной политики.

***Политика автоматических стабилизаторов*** заключается в том, что расходы государственного бюджета и налоги на протяжении рассмотренного периода времени меняются автоматически в зависимости от экономической конъюнктуры. При этом ставки налогов и статьи расхода госбюджета не пересматриваются, остаются постоянными.

*Под автоматическими стабилизаторами* понимаются институциональные факторы рыночной экономики, которые сглаживают экономическую конъюнктуру независимо от текущих решений правительства. Наиболее типичными автоматическими стабилизаторами можно считать:

1. Прогрессивная шкала налогообложения.

2. Система пособий по безработице и материальная помощь бедным слоям населения.

3 Функция потребления, основанная на концепции перманентного дохода.Исходя из этой концепции, можно предположить, что во время подъема домохозяйства увеличивают свое потребление медленнее нарастания дохода, а во время спада — медленнее сокращают свое потребление по сравнению со снижением дохода.

В период подъема увеличиваются доходы, которые получают домохозяйства, что через эффект мультипликатора стимулирует рост объема производства. Однако механизм политики автоматических стабилизаторов приводит к тому, что доходы, при существующем прогрессирующем налогообложении попадают под более высокую ставку налога и располагаемые доходы увеличиваются в меньшей степени. Соответственно совокупный спрос увеличивается в меньшей степени, чем растет объем производства. Одновременно в период подъема экономики сокращаются расходы государства в виде таких трансфертов, как расходы по выплате пособий безработным; малообеспеченным слоям населения. Это позволяет еще больше сдержать темпы роста доходов домохозяйств и совокупный спрос. Тем самым правительство сдерживает темпы роста производства, чтобы не допустить «перегрева» экономики и последующего кризиса.

В период экономического спада наблюдается противоположная ситуация. Ввиду падения производства снижается зарплата работающего населения, что автоматически переводит их на более низкие ставки подоходного налога. Одновременно увеличивается безработица, что требует роста расходов государства на выплату пособий по безработице и малообеспеченным семьям. В результате этого располагаемые доходы домохозяйств сокращаются в меньшей степени, чем спад производства. Тем самым тормозится падение совокупного спроса и дальнейшее падение объема производства.

Таким образом, автоматические стабилизаторы препятствуют слишком большому перегреву экономики или глубокому кризису, но не могут полностью устранить нежелательные тенденции экономического цикла. Это означает, что если правительство в период спада хочет устранить негативные последствия, то оно должно проводить дискреционную фискальную политику.

***Дискреционная политика*** проявляется в том, что государство меняет налоги и государственные расходы в зависимости от экономической конъюнктуры и целей.

В период экономического кризиса и высокой безработицы государство проводит ***экспансионистскую (стимулирующую)*** дискреционную политику. С точки зрения кейнсианской теории, она проявляется в снижении налогов, увеличении государственных расходов, или в одновременном сочетании первых двух мер.

Снижение налогов приводит к росту располагаемого дохода домохозяйств, что вызывает рост совокупного спроса.

Государственные расходы действуют по двум направлениям:

1. Субсидии (трансферы) приводят в период спада к росту располагаемого дохода домохозяйств и стимулируют увеличение совокупного спроса, что является толчком для развития производств, сокращения безработицы.
2. Закупки товаров и услуг прямо воздействуют на увеличение совокупного спроса.

В результате того, что совокупный спрос превышает совокупное предложение, предприниматели начинают расширять производство. ВВП увеличивается, что означает сокращение безработицы, а это приводит к новому увеличению доходов, в результате чего растет национальный доход и объем производства. Спад ликвидируется. При этом, так как действует эффект мультипликатора, экономика растет в большей степени, чем предпринятые государством расходы. Побочным эффектом данной политики может быть стимулирование роста цен в силу инерционности развития экономики.

В период роста инфляции в стране проводится ***рестриктивная (сдерживающая) фискальная политика***. Она осуществляется через увеличение налогов, сокращение государственных расходов или сочетание этих двух методов. В этом случае сокращаются располагаемые доходы домохозяйств и фирм. В результате падает спрос на товары и растут незапланированные запасы произведенной продукции у фирм. Данное обстоятельство побуждает фирмы сдерживать дальнейший рост цен, чтобы распродать накопившиеся излишки. Отрицательным моментом проведения данной политики может быть спад производства, так как в условиях господства олигополий на рынке им выгоднее сократить объем производства, а не снижать цены (действует эффект храповика).

В настоящее время в экономической литературе идет ***дискуссия*** по поводу предпочтительности использования налогов или государственных расходов для борьбы с колебаниями экономической конъюнктуры. Кейнсианство предпочитает государственные расходы, которые должны расти в период спада, и сокращаться в период подъема. ***Неоклассическая теория*** считает, что усиление роли госбюджета в стимулировании развития экономики подрывает рыночные стимулы, так как сопровождается ростом налогов, и поэтому необходимо сокращать государственные расходы, особенно на социальные программы, так как они порождают иждивенческие настроения в обществе.

Неоклассическая теория предлагает для стабилизации экономического развития сокращать налоги. Если в стране экономический кризис, то сокращение налогов с доходов фирм позволит им выделить больше средств на инвестиции и за счет этого выйти из кризиса. Если в стране растет совокупный спрос и за счет этого развивается инфляция, то снижение налогов на прибыль позволит фирмам увеличить производство товаров и удовлетворить спрос, уничтожив основание для роста цен.

Бюджетно-налоговая политика имеет некоторые достоинства и прежде всего быстроту воздействия на поведение хозяйствующих субъектов. Изменение налогов, государственных трансфертов и закупок быстро сказывается на темпе развития экономики. К достоинствам следует отнести и мультипликативный эффект, позволяющий при сравнительно небольших издержках добиваться значительных результатов. К достоинствам можно отнести автоматизм фискальной политики, так как в этом случае не требуется от правительства принимать какие-либо меры и совокупный спрос автоматически изменяется в зависимости от стадии экономического цикла.

Бюджетно-налоговая политика имеет ***ряд проблем*** ***в применении***:

1. Фактор времени. Он проявляется в том, что происходит запаздывание между экономической ситуацией, принимаемым решением и эффективным воздействием этого решения на субъекты хозяйствования, что связано с тем, что:
2. требуется время для распознания проблемы и выявления ее причин;
3. существует административная задержка, связанная с тем, что механизм принятия поправок к государственному бюджету и налогам требует длительного процесса обсуждения и принятия в законодательном органе страны;
4. функциональная задержка; так как существует временной разрыв между принятием решения и началом действия принятого решения, заставляющего изменить хозяйство субъекта свое поведение;
5. Политическая проблема: фискальная политика используется политиками для решения проблем, которые являются достаточно противоречивыми и содействие одной, вызывает обострение другой проблемы. Одновременно политики используют фискальную политику для решения своих политических целей, которые часто идут вразрез с экономическими целями о чем свидетельствует проблема политического цикла, рассмотренная в микроэкономике.

**10.2 Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг.**

Характерной чертой госбюджета практически во всех странах, в том числе и с переходной экономикой, является его ***несбалансированность***, т.е. наличие дефицита, когда расходы превышают доходы. Дефицит существует практически во всех странах, что связано с ростом роли государства в экономике; увеличением расходов на социальные цели; увеличением расходов на содержание административного аппарата; циклическим развитием экономики. Несбалансированность госбюджета – один из важнейших факторов, оказывающих влияние на развитие экономики и макроэкономическое равновесие. Величина сальдо госбюджета влияет на размеры совокупного спроса, уровень цен, состояние платежного баланса и т.д.

Состояние госбюджета определяется тремя основными факторами:

* долгосрочной тенденцией в динамике налоговых поступлений и государственных расходов;
* стадией экономического цикла, в которой находится страна;
* текущей политикой государства.

В теории различают ***активный*** и ***пассивный*** дефициты. Первый возникает в результате сознательного планирования превышения расходов над доходами. Он может быть связан с ростом инвестиций в новое производство, что ведет к созданию рабочих мест, увеличивает занятость и уровень дохода населения. Всё это, в конечном счете, ведет к экономическому росту. Второй возникает в связи со снижением налоговых и прочих поступлений (из-за замедления экономического роста, налоговых неплатежей).

Выделяют также ***первичный дефицит,*** который представляет разность между величиной общего дефицита и суммой выплат процентов по долгу. При долговом финансировании первичного дефицита увеличивается и основная сумма долга и коэффициент его обслуживания, т.е. возрастает "бремя долга" в экономике.

Различают фактический и структурный дефицит государственного бюджета. ***Структурный дефицит*** - дефицит, рассчитанный при предположении о полной или высокой занятости. Он возникает, как правило, в результате планирования правительством госбюджета таким образом, что расходы превышают доходы для решения определенных проблем в развитии национальной экономики. ***Фактический дефицит*** отличается от структурного на циклическую компоненту, являющуюся той частью дефицита, которая появилась исключительно из-за того, что экономика не находится на уровне выпуска полной занятости. Разность между реально наблюдаемым дефицитом и структурным дефицитом называется ***циклическим дефицитом***. Различие между структурным и фактическим дефицитом проявляется благодаря тому, что государственные доходы и расходы систематически отражают экономический цикл.

*Квазифискальный дефицит госбюджета* – скрытый дефицит госбюджета, обусловленный квазифискальной деятельностью государства. Квазифискальные операции включают, например, следующие:

* финансирование государственными предприятиями избыточной занятости в государственном секторе и выплата ими заработной платы по ставкам выше рыночных за счет банковских ссуд или путем накопления взаимной задолженности;
* накопление в коммерческих банках большого портфеля так называемых «плохих долгов» (просроченных долговых обязательств госпредприятий, льготных кредитов домашним хозяйствам, фирмам и т.д.). Эти кредиты, в конце концов, выплачиваются, за счет льготных кредитов Центрального Банка;
* отдельные операции, связанные с государственным долгом, а также финансирование Центральным Банком убытков от мероприятий по стабилизации обменного курса валюты, беспроцентных и льготных кредитов правительству (например, на закупки пшеницы, риса и т.д.); кредиты рефинансирования коммерческим банкам на обслуживание «плохих долгов», а также рефинансирование Центральным Банком сельскохозяйственных, промышленных и жилищных программ правительства по льготным ставкам.

Нормальным считается дефицит бюджета, приблизительно соответствующий уровню инфляции в стране. Такой дефицит бюджета обычно покрывается низкопроцентными или беспроцентными кредитами Центрального банка. Международные стандарты предполагают возможный дефицит бюджета на уровне 2 - 3% ВВП. Обычно бюджетный дефицит до 10% суммы доходов считается допустимым, тогда как дефицит более 20% - критическим.

Бюджет обычно балансируют ежегодно или в более длительном периоде на циклической или функциональной основе. До Великой депрессии 30-х гг. общепризнанным считался ежегодно балансируемый бюджет. Однако такой подход к ликвидации бюджетного дефицита имеет существенные недостатки, особенно если экономика находится на стадии спада. Методы, используемые для достижения поставленных целей, порождают новые проблемы. В условиях длительного периода безработицы и падения доходов налоговые поступления сокращаются. Правительство, стремясь сбалансировать бюджет, либо увеличивает налоговые ставки, либо сокращает государственные расходы, либо сочетает эти меры. В результате совокупный спрос еще больше сдерживается. В условиях избыточного спроса ежегодно балансируемый бюджет не носит стабилизирующего, антиинфляционного характера. Более того, он еще больше углубляет колебания экономического цикла.

Поэтому в большинстве стран пытаются балансировать госбюджет на циклической основе, что сделать достаточно трудно. Жесткая бюджетная и денежная политика помогает держать бюджетный дефицит на относительно стабильном уровне. Повсеместное распространение получила дискреционная политика, которую называют еще политикой быстрого реагирования. Она помогает за счет маневрирования статьями доходов и расходов госбюджета достаточно быстро реагировать на изменившиеся обстоятельства.

При балансировке на функциональной основе на первый план выдвигается решение текущих проблем социально-экономического развития. В этом случае финансовая политика направлена на увеличение доходов госбюджета путем реализации мер, ориентированных на оздоровление экономики. Проблема сбалансированности бюджета не рассматривается как первоочередная. На передний план выдвигается проблема развития производства и достижения полной занятости. В краткосрочном периоде бюджетный дефицит и инфляция могут даже возрасти, однако по мере стабилизации экономики налоговые поступления обеспечат ликвидацию бюджетного дефицита.

Существуют следующие ***способы покрытия дефицита госбюджета***:

- денежно-кредитная эмиссия;

- долговое финансирование в форме продажи государственных ценных бумаг или кредитов у внебюджетных фондов и международных финансовых организаций;

- увеличение налоговых поступлений, а также доходов от приватизации. Проблема увеличения налоговых поступлений в государственный бюджет выходит за рамки собственного финансирования бюджетного дефицита, т.к. разрешается в долгосрочной перспективе на базе комплексной налоговой реформы, нацеленной на снижение ставок и расширение базы налогообложения.

Если дефицит госбюджета финансируется за счет эмиссии денег, то создаются условия для инфляции в стране. Правительство заинтересовано в умеренной инфляции, т.к. инфляция, во-первых, обесценивает государственный долг, и, во-вторых, обеспечивает правительству дополнительные средства для финансирования долга в виде инфляционного налога и сеньоража.

***Сеньораж*** – доход государства от эмиссии денег в результате его монопольного права печатать деньги. Печатание денег фактически ничего не стоит, а напечатанные банкноты уже могут быть обменены на товары и услуги. Сеньораж является следствием превышения темпа роста денежной массы над темпом роста реального ВВП, что приводит к повышению среднего уровня цен и росту номинальных доходов. Он может быть измерен покупательной способностью денег, выпущенных в обращение за данный период. В результате все экономические субъекты платят своеобразный инфляционный налог и часть их доходов перераспределяется в пользу государства через возросшие налоговые платежи.***Инфляционный налог***– потери капитала, понесённые владельцами денежных средств в результате инфляции.

В условиях растущей инфляции, перерастающей в гиперинфляцию, может возникнуть *эффект Танзи-Оливера*– сознательное затягивание налогоплательщиками сроков внесения налоговых платежей в госбюджет. За время такой затяжки происходит обесценивание денег, в результате которого выигрывает налогоплательщик. Рост цен приводит к увеличению расходов госбюджета. В итоге дефицит возрастает, вызывая рост эмиссии денег и усиление инфляции.

Монетизация дефицита госбюджета может происходить не только за счет эмиссии денег, но и в форме расширения кредитов Национального банка государственным органам по льготной ставке или в форме отсроченных платежей. В последнем случае правительство покупает товары и услуги, не оплачивая их в срок. Если закупки осуществляются в частном секторе, то производители заранее увеличивают цены, чтобы застраховаться от возможных неплатежей. Это дает толчок к повышению общего уровня цен и уровня инфляции.

Дефицит госбюджета, финансируемый Национальным банком, не только способствует росту инфляции, но и оказывает отрицательное воздействие на платежный баланс, курс национальной валюты.

Государственные займы как средство финансирования дефицита госбюджета менее опасны по сравнению с эмиссией. Однако и они оказывают негативное воздействие на развитие экономики. Прибегая к принудительному размещению ценных бумаг, правительство нарушает рыночную мотивацию поведения хозяйствующих субъектов на финансовом рынке, приводит к сокращению темпов роста экономики страны.

Выпуск государственных ценных бумаг для финансирования дефицита государственного бюджета приводит к тому, что субъекты часть своих сбережений направляют на покупку этих бумаг. Следовательно, на рынок свободных денежных средств направляется сбережений меньше и при прежнем спросе на инвестиции это вызывает рост ставки процента, который делает многие инвестиционные проекты нецелесообразными. Уменьшение объема планируемых инвестиций замедляет темпы роста национальной экономики. Кроме того, следует учитывать последствия событий на валютном рынке страны. Повышение ставки процента делает вложения в государственные ценные бумаги более выгодными для держателей валютных средств других стран. Это приводит к притоку иностранной валюты в страну и росту спроса на национальную валюту, что вызывает повышение курса национальной валюты. Следствием роста курса становится ухудшение условий внешней торговли, то есть сокращается экспорт и растет импорт, что еще в большей степени замедляет рост экономики.

Текущая задолженность правительства превращается в государственный долг. ***Государственный долг*** – общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов. В развитых странах государственный долг определяют также как общий объем непогашенных государственных облигаций. Государственные займы выпускаются на различные сроки. И поэтому государственный долг бывает краткосрочным (до 1 года), среднесрочным (до 5 лет) и долгосрочным (свыше 5 лет). Наиболее обременительными являются краткосрочные долги, так как дата их погашения наступает очень быстро, но проценты по таким займам очень высокие.

Превышение государственного долга ВВП более чем в 2.5 раза считается опасным для стабильности национальной экономики и, в первую очередь, для устойчивого денежного обращения.

Государственный долг делится на внутренний и внешний. В мировой практике существуют следующие определения:

***Внешний государственный долг*** — это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам. Этот долг ложится на страну наибольшим бременем, так как она должна отдавать ценные товары, оказывать определенные услуги, чтобы оплатить проценты по долгу и сам долг. Надо помнить также, что кредитор ставит обычно определенные условия, после выполнения которых и предоставляется кредит.

***Внутренний долг*** – это долг государства своему населению. Долговые обязательства могут иметь форму кредитов, полученных правительством; государственных займов, осуществленных посредством выпуска ценных бумаг от имени правительства; других долговых обязательств. Долговые обязательства могут быть краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (от 1 года до 5 лет), долгосрочными (от 5 до 30 лет). Погашаются долги в установленные сроки, которые не могут превышать 30 лет.

Внутренние долговые обязательства можно условно разбить на рыночные, существующие в форме эмиссионных ценных бумаг, и нерыночные, возникшие по итогам исполнения федерального бюджета и выпущенные в счет финансирования образовавшейся задолженности. Если выпуск и обращение первых достаточно регламентированы и включаются в программу внутренних заимствований на очередной финансовый год, то вторые выпускаются нерегулярно, несмотря на принятие соответствующих законодательных актов.

Опыт стран показывает, что целыми десятилетиями может существовать (и даже расти) дефицит государственного бюджета и это не приводит в условиях растущей экономики к каким-нибудь социально-экономическим последствиям. Ответ заключается в том, что анализировать нужно соотношение дефицита государственного бюджета и ВВП. Доля долга в ВВП падает, когда номинальный ВВП растёт быстрее долга и для сильно развившейся экономики слегка возросший долг уже не очень опасен.

Последствиями существования значительного государственного долга являются:

-увеличение неравенства в доходах, поскольку значительная часть государственных обязательств сконцентрирована у наиболее состоятельной части населения. Погашение государственного внутреннего долга приводит к тому, что деньги из карманов менее обеспеченных слоев населения переходят к более обеспеченным, т. е. те, кто владеет облигациями, становится еще богаче.

- рост ставки процента (правительство вынуждено предлагать все новые и новые государственные ценные бумаги, следовательно, цены на них падают и норма процента возрастает), что ведет к сокращению спроса на инвестиционные товары (снижаются прежде всего, инвестиции в основной капитал). Снижение инвестиций в основной капитал означает, что через некоторое время основной капитал в стране будет или снижаться или, по крайней мере, снизится темп его роста. Основной капитал, как известно, один из основных факторов производства продукции, а значит, при его уменьшении подрываются возможности роста реального ВВП.

- увеличение налоговых ставок, так как правительство пытается получить больший доход для финансирования погашения долга. Рост налоговых ставок подрывает стимулы к предпринимательской деятельности и стимулы к труду, что влечёт за собой снижение выпуска или снижение темпов его роста

- рост монетарного базиса и в конечном итоге усиление инфляции так как в условиях экономического спада или депрессии, когда доверие к государственным ценным бумагам низкое, покрытие дефицита государственного бюджета осуществляется через продажу прироста государственного долга центральному банку страны.

**10.3 Денежно–кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность**.

***Денежно-кредитная политика*** представляет собой совокупность действий правительства, направленных на регулирование рынка денег для решения социально-экономических проблем, стоящих перед страной. Причины регулирования денежного рынка:

1) эмиссия денег является одним из способов покрытия дефицита госбюджета и благодаря монополии эмиссии государство не может обанкротиться;

2) регулируя параметры денежной массы, государство может эффективно управлять экономикой в целом;

3) контроль над потоками денег является одним из гарантов экономической безопасности и суверенитета страны.

Денежно-кредитная политика осуществляется Национальным банком или совместно денежными властями в лице Национального банка и правительства и предполагает преимущественно косвенные инструменты, которые регулируют в основном предложение денег. Основными ***инструментами*** Национального банка, с помощью которых регулируется рынок денег, являются:

1) ***Норма обязательных резервов,*** которая определяет ту долю депозитов в коммерческих банках, которая должна хранится на специальном счёте в Национальном банке;

2) ***Учётная ставка*** (***ставка рефинансирования***) – ставка процента, по которой Национальный банк выдаёт кредиты коммерческим банкам под залог векселей этих банков и других видов ценных бумаг;

3) ***Операции на рынке ценных бумаг*** – операции Национального банка по покупке и продаже государственных ценных бумаг частным лицам и финансовым организациям, в результате чего каждый субъект принимает решение о владении наличными деньгами или государственными ценными бумагами. Увеличение государственных ценных бумаг фактически приводит к уменьшению количества денег в экономике.

Выделяют конечные и промежуточные цели денежно-кредитной политики. В качестве ***конечных целей*** формулируют:

* обеспечение стабильности экономического роста;
* борьба с безработицей;
* снижение инфляции и достижение стабильности цен;
* устойчивость платежного баланса страны.

***Промежуточными целевыми*** ориентирами являются:

* денежная масса и прежде всего агрегаты М1 и М2;
* ставка процента;
* обменный курс.

Предложение денег тесно связано с политикой Национального банка, определяющей стоимость денег в зависимости от состояния реального сектора экономики. Поэтому говорят о политике «дорогих» и политике «дешёвых» денег.

***Политика «дорогих» денег*** проводится в период высокой инфляции. Инфляция спроса означает что количество денег в экономике превышает потребность в них. Национальный банк ограничивает предложение денег за счёт продажи государственных ценных бумаг, повышения ставки рефинансирования инормы обязательных резервов. В результате этих мер сокращается возможность коммерческих банков создавать деньги с помощью выдаваемых кредитов, которые становятся относительно редким, менее доступным ресурсом, что вызывает сокращение спроса на деньги и тормозит инфляцию.

Часто с инфляцией в рамках политики дорогих денег борются с помощью политики *таргетирования.* В этом случае правительство в качестве цели ставит определенные параметры изменения объема денежной массы в стране и стремится их достигнуть, несмотря на колебания экономической конъюнктуры. Темпы роста денежной массы должны быть ниже темпов роста спроса на деньги, что позволяет снизить инфляционные ожидания и, как следствие, уровень инфляции.

При высокой инфляции в стране происходит замещение отечественной валюты более стабильной иностранной валютой. Поэтому одним из методов ограничения роста денежной массы является *политика стабилизации валютного курса*. При инфляции обменный курс национальной валюты снижается примерно тем же темпом, которым растут внутренние цены. Если обменный курс может быть стабилизирован, внутренние цены также могут быть стабилизированы. Стандартная стабилизационная программа направлена на закрепление обменного курсана приемлемом уровне, то есть на уровне, который может быть защищён Национальным банком. Но устойчивость обменного курса требует жёсткой фискальной политики. Поскольку большинство внутренних цен связано с долларом через паритет покупательной способности, то инфляция теоретически может прекратиться буквально за день, как только обменный курс стабилизируется.

В странах с переходной экономикой и развивающихся странах используется практика *валютного комитета.* В этом случае фиксируется курс национальной валюты к иностранной валюте или корзине валют. Дополнительная эмиссия денег осуществляется только в том случае, если растут валютные резервы Национального банка. Это позволяет ограничить темпы роста денежной массы в стране и сделать деньги «более дорогими».

*Денежная реформа: введение новой денежной единицы.*Наиболее популярный способ стабилизации денежной системы состоит в «отбрасывании нулей» сильно обесценившейся денежной единицы. Это наиболее полезно в ситуации подавленной инфляции, когда предложение денег выросло, а контроль за ценами препятствует их росту в соответствии с увеличением предложения денег. Денежная реформа в таком случае приводит предложение денег в соответствие с ценами, вместо того, чтобы позволить им резко возрасти.

***Политика «дешёвых» денег*** проводится в тех случаях, когда Национальный банк считает, что рост предложения денегявляется недостаточным и сдерживает экономический рост, порождает безработицу. Целью политики «дешёвых» денег является сделать деньги относительно дешёвыми и доступными для инвестиционных расходов. Это достигается за счёт покупки государственных ценных бумаг, уменьшения нормы обязательных резервов и ставки рефинансирования. Данные меры означают расширение возможностей коммерческих банков создавать деньги и стремление домохозяйств продавать облигации, т.к. их цена возрастает, а доходность падает. В результате этого увеличивается объём инвестиций, т.к. они являются обратной функцией от ставки процента. Рост инвестиций означает увеличение совокупных расходов и через эффект мультипликатора вызывает дополнительное расширение ВВП, одновременно содействуя росту занятости в экономике.

Следует отметить, что политика «дешёвых» денег в условиях полной занятости может стимулировать инфляцию спроса. Это связано с тем, что спрос на товары и услуги растет быстрее, чем возможности экономики увеличить производство. Поэтому увеличение количества денег в экономике приводит к превышению совокупного спроса над совокупным предложением в краткосрочном периоде, в результате чего происходит повышение цен в экономике. Чтобы не допустить сокращения объёма производства и занятости, Национальный банк должен постоянно подпитывать экономику дополнительной эмиссией денег, стимулируя тем самым совокупный спрос и поддержание объёма производства на неизменном, большем, чем потенциальный объем производства. Последствием такого подхода может быть гиперинфляция.

В рамках классической теории сформулирован принцип ***нейтральности дене****г*: однократный рост предложения денег содействует изменению реального объема производства только в краткосрочном периоде ине оказывает воздействия на равновесный объём ВВП в долгосрочном периоде. Это связано с тем, что экономика находится на уровне полной занятости, а количество денег не оказывает влияния на появление новых факторов производства. Равновесный уровень цен на готовые товары и привлекаемые факторы производства повышается пропорционально изменению количества денег, находящихся в обращении, а реальная ставка процента остаётся постоянной, т.к. объём инвестиций, который планируется в экономике не меняется.

В проведении денежно-кредитной политики существует два подхода. Первый подход заложен Д.М. Кейнсом. Денежно-кредитная политика имеет, по мнению кейнсианцев, сложный ***передаточный механизм*** достижения конечных целей:

* в результате действий Национального банка изменяется объем предложения денег;
* изменение количества денег приводит к изменению ставки процента на рынке денег;
* изменение ставки процента вызывает изменение инвестиционных расходов;
* изменение инвестиционных расходов обуславливает изменение совокупного спроса;
* изменение совокупного спроса вызывает изменение объема ВВП, темпа инфляции.

Достаточно сложные процессы наблюдаются в каждом звене передаточного механизма. Изменение ставки процента происходит посредством изменения структуры портфеля активов экономических агентов после того, как у них в результате действий Национального банка изменилось количество денег. Следствием этого является продажа или покупка других видов активов. Степень этих изменений зависит от эластичности спроса на деньги от ставки процента. Если спрос на деньги эластичен, то рост предложения денег приведет к незначительным изменениям ставки процента (механизм ликвидной ловушки).

При анализе совокупного спроса следует обратить внимание на эластичность инвестиций к изменению ставки процента, так как от этого будет зависеть величина мультипликативного расширения совокупного спроса. При этом рост объема инвестиций не обязательно может вызвать рост объема совокупного спроса в силу сокращения других компонентов совокупного спроса. Необходимо учитывать и степень реакции совокупного предложения на изменение совокупного спроса, так как фирмы могут просто поднять цены на свою продукцию.

Очевидно, что нарушения в любом звене передаточного механизма могут привести к сбою в ожидаемых результатах денежно-кредитной политики. Эти нарушения особенно сильны в странах с переходной экономикой, так как инвестиционная активность фирм связана не столько со ставкой процента на рынке денег, сколько с общей экономической ситуацией и ожиданиями инвесторов.

Денежно-кредитная политика может быть неэффективной из-за непредсказуемости скорости обращения денег и ***ликвидной ловушки***. Смысл ликвидной ловушки заключается в том, что существует на рынке денег ситуация высоко неэластичного предложения денег от ставки процента. В этом случае Национальному банку требуются значительные усилия по увеличению денежной массы в стране, чтобы незначительно изменить ставку процента, а это может спровоцировать инфляцию.

Поэтому денежно-кредитной политике в кейнсианстве отводилась второстепенная роль по сравнению с бюджетно-налоговой. Она должна была обеспечить «дешевые деньги» для решения проблемы эффективного спроса за счет эмиссии денег Национальным банком и поддержания низкой ставки процента.

Второй подход разработан в теории монетаризма, опирающейся на количественную теорию денег, утверждавшей, что рост денежной массы вызывает, при прочих равных условиях, рост цен. Монетаристы считают, что деньги занимают ключевое место в хозяйственном механизме и поэтому денежно-кредитная политика – наиболее эффективный инструмент экономического регулирования. Изменение денежной массы влияет на структуру портфеля активов и ведет к изменению объема инвестиций и расходов на потребление, даже если ставка процента не изменилась. Центральные банки могут непосредственно регулировать количество денег в стране, используя небольшую базу денежных активов. Они выступают за проведение жесткой денежно-кредитной политики, не зависящей от конъюнктуры рынка. Эмиссия денег должна осуществляться постоянным темпом, ориентированным на долгосрочные темпы роста экономики страны. Эмиссия денег являлась главной промежуточной целью, а ставка процента играла вспомогательную роль. Главной конечной целью денежно-кредитной политики должно быть сдерживание инфляции, которая рассматривалась как долгосрочный денежный феномен, вызванный избытком денег по отношению к объему произведенной продукции. Простейший и единственный способ, по мнению монетаристов, сдержать инфляцию в рыночной экономике – сократить денежную массу.

Денежно-кредитная политика имеет достоинства и недостатки. ***Сильными моментами*** денежно-кредитной политики являются:

1. быстрота реакции, так как Национальный банк является самостоятельным органом управления и может без всяких согласований с другими органами государственного управления принимать решения о регулировании денежной массы в стране;
2. гибкость, так как Национальный банк может проводить операции с разными объемами государственных ценных бумаг на вторичном рынке в зависимости от степени реагирования реального сектора экономики на данные меры;
3. изоляция от политического давления, т.к. глава Национального банка подотчетен законодательной власти и не должен испытывать давления со стороны правительства.

Вместе с тем она обладает и ***недостатками***:

* Циклическая асимметрия, которая проявляется в том, что в период кризиса политика дешевых денег не дает гарантии роста кредитов, и соответственно не способствует выходу из кризиса.
* Изменение скорости обращения денег, что может привести к непредсказуемым последствиям. Влияние ставки процента на изменение предложения денег может не оказывать серьезного воздействия на объем инвестиций.
* Наличие ликвидной ловушки.
* Качество работы передаточного механизма.
* Поддержание Национальным банком одного из целевых параметров (количества денег или ставки процента) требует изменения другого параметра, что не всегда благоприятно сказывается на развитии экономики в целом.
* Побочные эффекты отдельных действий Национального банка. Например, покупка государственных ценных бумаг центральным банком ради роста денежной массы может уменьшить значение денежного мультипликатора, что нейтрализует действия банка.
* Значительный внешний лаг, связанный с периодом времени от принятия решения до получения конечного результата, в силу влияния ставки процента на инвестиционные решения. Данный аспект осложняет проведение денежно-кредитной политики, т.к. запаздывание результата может ухудшить экономическую ситуацию в стране.

**10.4 Социальная политика: понятие, цели, направления и модели.**

***Социальная политика*** – комплекс мероприятий государства по улучшению материального благосостояния, духовного и физического развития населения, оказания поддержки малообеспеченных слоев общества.

***Объектом***социальной политики могут быть как отдельные граждане, так и их группы, объединенные конкретными связями и отношениями. Учитывая, что население страны очень разнообразно по составу, социальную политику можно расчленить на *три составляющие*:

* действия, направленные на все слои населения;
* мероприятия по социальной защите малообеспеченных слоев общества и нетрудоспособного населения страны;
* действия по защите и поддержке трудоспособного населения.

***Субъекты*** социальной политики – законодательные, исполнительные, судебные органы власти, определяющие при общественном участии цели, задачи, приоритеты, нормативно-правовую базу социальной политики государства и проводящие непосредственную практическую работу по ее, а также действующими в социальной сфере негосударственными организациями, общественными объединениями граждан и частной инициативой.

***Главной целью*** социальной политикиявляется обеспечение максимального сохранения физического, интеллектуального, духовно-этического потенциала страны, стабильного роста уровня и качества жизни населения, создание институциональных и социально-экономических условий для развития человеческого потенциала. При этом государство должно предоставить каждому трудоспособному человеку условия, позволяющие ему собственным трудом и предприимчивостью обеспечить свое благосостояние и благосостояние своей семьи, полностью выполнить социальные обязательства перед пенсионерами, инвалидами, многодетными семьями, нетрудоспособными и другими малообеспеченными слоями населения и др.

В соответствии с поставленной целью ***основными задачами*** социальной политики должны стать:

• создание условий и возможностей всем трудоспособным гражданам зарабатывать средства для удовлетворения своих потребностей;

• обеспечение рациональной занятости населения на основе сохранения рабочих мест на действующих и перспективных предприятиях, создания новых рабочих мест, организации систем подготовки и переподготовки кадров и др.;

• обеспечение общего роста денежных доходов населения и создание условий для повышения их реального содержания и справедливого распределения;

• повышение роли оплаты труда как основного источника денежных доходов населения и важнейшего стимула трудовой активности работников наемного труда;

• постепенное приближение минимальных и других фиксированных доходов к бюджету прожиточного минимума (в перспективе — к минимальному потребительскому бюджету) на основе опережающего по сравнению с ростом цен повышения размеров минимальных социальных гарантий в области доходов;

• формированию среднего класса как фактора социальной стабильности в обществе;

• улучшение социального обеспечения нетрудоспособных граждан на основе реформирования пенсионной системы и социального страхования;

• снижение уровня малообеспеченности и имущественной дифференциации населения;

• повышение степени защиты социально уязвимых групп населения за счет усиления адресной помощи малообеспеченным гражданам, рационализации системы льгот.

Можно выделить следующие ***принципы социальной политики***:

* *Принцип социальной справедливости*.
* *Принцип индивидуальной социальной ответственности* требует от индивидуума, семьи, группы людей приложения максимальных усилий для самопомощи и самообеспечения. При этом государство должны лишь предоставлять людям те виды или объемы помощи, которые они не могут обеспечить самостоятельно, помогать в решении тех проблем, которые выходят за рамки компетенции индивидуума, либо в случаях чрезвычайных, кризисных ситуаций.
* *Принцип социальной солидарности*, который заключается в том, что современное общество призвано встречать социальные затруднения как единая система, внутри которой происходит перераспределение социальной состоятельности от более сильных к менее сильным.
* *Принцип социальной компенсации* призван обеспечить правовую и социальную защищенность граждан, необходимую для восполнения ограничений, обусловленных их социальным статусом. Он предполагает создание доступной сферы жизнедеятельности, предоставление определенных льгот и соответствующего социального обслуживания.
* *Принцип социальных гарантий* предусматривает предоставление гражданам гарантированного государством минимума социальных услуг по обучению, воспитанию, духовному и физическому развитию, профессиональной подготовке и рациональному трудоустройству, объем, виды и качество которых должны обеспечивать необходимое развитие личности и подготовку к самостоятельной жизни. Этот принцип предусматривает сбалансированность целей и возможностей реализации социальной политики.
* *Принцип субсидиарности*, который предусматривает оказание предпочтения общественным инициативам по сравнению с соответствующей деятельностью государственных органов и учреждений при финансировании мероприятий в области социальной политики. Этот принцип предполагает законодательное регулирование взаимодействие государственных и негосударственных структур в социальной сфере и поддержку последних.

***Функции*** социальной политики:

1. *стимулирующая,* которая заключается в содействии процессу формирования рациональной структуры доходов и совершенствования отношений занятости, что предполагает стимулирование всех видов экономической деятельности в рамках правового поля, формирование высокой мотивации работников к высокоэффективному труду, учет доли каждого работающего в созданном продукте.

В социальной политике существует понятие «*ловушка бедности*», смысл которого состоит в том, что по мере роста доходов у низкооплачиваемых категорий работников пособия по бедности снимаются, но в то же время повышается подоходный налог и это не стимулирует поиск дополнительных заработков. С этой точки зрения высокая социальная защита бедных слоев общества порождает иждивенческие настроения.

1. *стабилизирующая функции,* сущность которой заключаетсяв обеспечении помощи гражданам, в силу объективных причин не имеющие возможности удовлетворять свои потребности путем приложения собственных усилий (дети, инвалиды, пенсионеры). Данная функция предполагает перераспределение доходов, развитие системы социальной защиты и социальных гарантий. Упор при этом делается на выплату пенсий и пособий нетрудоспособным, малоимущим, безработным, на обеспечение определенного уровня образования и медицинского обслуживания для всех слоев населения.

Взаимодействие указанных функций предполагает необходимость постоянного поддержания их баланса. Ослаблениестимулирующей функции ведет к снижению ресурсного обеспечения социальной политики, уменьшению возможностей для финансирования социальных программ. Нарушение стабилизирующей функции обусловливает нарастание социальных дифференциации и напряженности в обществе.

Социальная политика осуществляется на *микроуровне (*социальная политика фирмы в отношении ее работников), *макроуровне (*региональная и государственная социальная политика в отношении регионов), *интеруровне (*межгосударственная социальная политика, связанная с решением глобальных экономических проблем, ликвидацией бедности и отсталости некоторых стран).

*Государственная* социальная политика на макроуровне характеризуется едиными законодательным пространством, социальной инфраструктурой, кадровым и информационным обеспечением всего населения. На этом уровне определяются цели, задачи, приоритеты социального развития и способы их достижения по отношению ко всему обществу: утверждаются нормативно-правовые акты, регулирующие общие принципы социальной политики в стране; устанавливаются минимальные социальные гарантии в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, стипендий, медицинского обслуживания, образования и культуры; разрабатываются целевые социальные программы.

Социальная политика может реализоваться на практике только при наличии ***ресурсного обеспечения****.* Поэтому необходимо обеспечить условия для развития общественного производства, в процессе которого создаются ресурсы, способствующие осуществлению социальной политики.

Социальная политика, проводимая различными странами, многообразна. В ее рамках можно выделить ряд ***основных направлений****:*

* политика доходов населения;
* политика в сфере труда и трудовых отношений;
* социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малообеспеченных семей и граждан;
* развитие отраслей социальной сферы и их инфраструктуры;
* социальная защита отдельных групп населения;
* экологическая, демографическая и миграционная политика.

Все направления связаны между собой, что вызывает необходимость проведения сбалансированной социальной политики.

***Механизм государственного регулирования социальных процессов*** строится на прямых и косвенных методах. К *прямым методам* относят законы, регулирующие отдельные аспекты социальной политики. К *косвенным (экономическим) методам* относятся меры, создающие среду для принятия управленческих решений хозяйствующими субъектами по социальным вопросам. К ним можно отнести:

* 1. бюджетное регулирование, предполагающее финансирование из бюджета и внебюджетных средств на определенные направления социальной политики;
  2. стимулирование сохранения и создание новых рабочих мест через повышение эффективности функционирования государственного сектора и поощрение частного предпринимательства;
  3. регулирование договорных отношений в области заключения коллективных договоров и условий оплаты труда, тарифных соглашений между работодателями и наемными работниками; непосредственное регулирование уровня заработной платы в бюджетной сфере экономики на основе единой тарифной системе;
  4. налогообложение индивидуальных доходов и имущества;
  5. развитие системы профориентации, подготовки и переподготовки кадров;
  6. создание благоприятных условий для повышения уровня заработной платы, пенсий, пособий и иных доходов;
  7. формирование механизма поддержки безработных;
  8. совершенствование пенсионного обеспечения; использование и повышение роли социального страхования и страховых выплат в социальной защите населения и повышение роли соответствующих финансовых институтов в обеспечении дополнительной защиты интересов населения (негосударственные страховые и пенсионные фонды);
  9. усиление децентрализации в финансировании социальных программ за счет смещения центра тяжести на местные органы управления и негосударственные финансовые институты.

Перераспределение доходов населения государством является одной из целей социальной политики для обеспечения социальной справедливости. Оно осуществляется через:

* ***налоговую политику****,* инструментами которой являются дифференциация налоговых ставок и предоставление налоговых льгот. Так, для смягчения дифференциации личных доходов применяются: не облагаемые налогом вычеты из дохода; пропорциональное налогообложение с минимальной ставкой; прогрессивное налогообложение с максимальной ставкой, налоги на имущество, наследство, на социальное страхование и фонд заработной платы. Тем самым государство реализует стабилизирующую функцию социальной политики. При этом важными задачами являются нахождение объективного критерия предоставления налоговых льгот и определение оптимального уровня налоговой нагрузки.
* ***бюджетную политику,*** в рамках которой оказывается финансовая помощь малообеспеченным слоям населения.
* ***денежно-кредитную политику,*** в рамках которой правительство осуществляет льготное кредитование отдельных групп граждан, косвенно регулируя тем самым их доходы.
* ***ценовую политику****.* Все мероприятия в этой области базируются на наблюдении за динамикой цен для определения ее влияния на стоимость жизни. В Республике Беларусь правительство регулирует цены на социально значимые товары и тем самым поддерживает определенный уровень реальных доходов малообеспеченных слоев населения.

Правительство в рамках социальной политики проводит индексацию и компенсацию.

***Индексация***— это установленный государством механизм, позволяющий частично или полностью возместить населению удорожание потребительских товаров и услуг в результате инфляции. Она осуществляется путем увеличения доходов на определенный процент по мере роста уровня цен. При этом используются корректирующие коэффициенты, шкалы и другие нормативы, определяющие минимальные гарантии индексации. Задача индексирования доходов состоит в сохранении определенного уровня жизни населения в том или ином временном периоде.

***Компенсация***— это возмещение населению части дополнительных расходов, вызванных повышением цен на группы товаров массового спроса. Компенсируется лишь определенная норма потребления, т.е. процесс носит дифференцированный характер и в отличие от индексации не предусматривает постоянной систематической поддержки людей. Например, компенсация части расходов на оплату коммунальных услуг малообеспеченным семьям.

Одной из важнейших составляющих социальной политики является ***социальная защита*** населения, которую можно рассматривать в широком и узком смысле слова. В первом случае социальная защита представляет собой деятельность государства и общества по ограждению всех граждан от социальных опасностей, недопущению нарушения жизнедеятельности различных категорий населения, социальная защита оберегает тех, кто находится в наиболее уязвимом положении. Во втором случае социальная защита – это создание условий, не допускающих возникновения трудной жизненной ситуации или её осложнения у клиентов социальных служб.

Необходимость в социальной защите возникает, если человек оказывается под воздействием социальных рисков. Под ***социальным риском*** понимается риск возникновения в обществе обстоятельств, наносящих существенный ущерб гражданам по объективным, не зависящим от них причинам (безработица, инфляция, межнациональные конфликты, инвалидность, возрастные последствия, преступления против личности и др.).

Система социальной защиты выполняет две основные ***функции***:

* уменьшает последствия бедности путем предоставления краткосрочной адресной помощи бедным слоям населения;
* предотвращает рост бедности путем создание условий для участия граждан в достойно оплачиваемой продуктивной работе и социальном страховании в трудоспособный период.

Структура социальной защиты впервые была выделена в документах Международной организации труда (МОТ), где перечислены ***основные виды социальной защиты***: медицинское обслуживание; пособия по безработице; пенсии по старости; пособия по производственному травматизму; пособия по инвалидности; пособия в связи с потерей кормильца; пособия по беременности и родам; пособия по болезни; семейные пособия.

Социальная защита государства реализуется, прежде всего, через гарантию определенных прав. ***Социальные гарантии*** представляют собой способ предоставления социально значимых благ и услуг всем гражданам без учёта их трудового вклада и проверки нуждаемости. Минимальный набор и уровень данных гарантий является гибким в зависимости от конкретных условий каждой страны, с учётом ресурсных возможностей общества.

Доля и абсолютные размеры расходов на социальную защиту зависят от возможностей экономики и социально-политической системы страны. Так, доля средств, расходуемых на социальную защиту, в ВВП в США – 13,8%, Японии – 12%, Великобритании – 20,5%, Франции – 29,4%, ФРГ – 24,3%, Швеции – 33%.

Социальная поддержка включает наличие соответствующих социальных гарантий, которые выступают как обязательства общества перед своими членами по удовлетворению ряда потребностей. Тем самым реализуются конституционные права граждан на получение минимального объёма социальных благ и услуг. Минимальный уровень государственных социальных гарантий, обеспечивающий удовлетворение основных потребностей человека, называется ***государственным минимальным социальным стандартом***. Социальными стандартами являются минимальные размеры пенсий; государственные пособия семьям, воспитывающим детей; пособия, единовременные выплаты и материальная помощь малообеспеченным и находящимся в трудной жизненной ситуации гражданам. Эти стандарты закреплены в соответствующем законе и выражаются в нормах и нормативах предоставления денежных выплат, бесплатных и общедоступных социальных услуг, социальных пособий.

Задачами установления минимальных социальных стандартов являются:

* удовлетворение основных потребностей граждан в материальных благах и услугах;
* обеспечение государственной поддержки развития социальной сферы и социальной защиты граждан;
* оказание необходимой помощи малообеспеченным и находящимся в трудной жизненной ситуации гражданам.

***Социальное страхование***— это система компенсации населению последствий социальных рисков, связанных с потерей трудоспособности и доходов. Оно основано на взносах работодателей, работников, а иногда и государства. Распространяется социальное страхование только на осуществлявших страховые отчисления. Страховые взносы — это специально устанавливаемый налог, который не зависит от величины заработка. Отчисления нанимателей на эти цели относятся на издержки и включаются в цену товаров или услуг. Социальное страхование может быть обязательным (при страховой поддержке государства) и добровольным (построенным на принципах коллективной взаимопомощи). Фонды добровольного социального страхования рассматриваются как дополнение к обязательному страхованию.

Средства социального страхования используются на выплату *трудовых* пенсий (по старости и инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет), *социальных* пенсий и пенсий для военнослужащих; выплаты по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, а также на оздоровление; пособия по безработице; обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В мире существует два основных вида пенсионных систем:

1) базирующаяся на принципе солидарности (текущего финансирования), когда трудовые пенсии выплачиваются за счет текущих страховых отчислений из фонда зарплаты работающих;

2) накопительного характера, при которой работающее население вкладывает средства в специальные пенсионные фонды (государственные или частные) для последующего получения выплат по достижении пенсионного возраста.

В Беларуси используется система первого типа. В соответствии с ней пенсии делятся на:

а) *трудовые (страховые),* финансируемые из фонда социальной защиты населения (это пенсии по возрасту, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет и особые заслуги; право их получения приобретают лица, имеющие трудовой стаж работы);

б) *социальные,* выплачиваемые лицам, не имеющим права на трудовые пенсии (производятся за счет госбюджета).

*Пособия* — это гарантированные денежные выплаты при временном перерыве трудовой деятельности или для компенсации дополнительных расходов в определенных случаях. Пособия выплачиваются в случае беременности и родов, временной нетрудоспособности, для ухода за ребенком, в связи с несчастным случаем на производстве, профессиональным заболеванием и т.д. Особое место занимают *пособия по безработице*, основное назначение которых состоит в недопущении резкого падения доходов временно незанятых работников. Финансирование выплат осуществляется из средств государственного бюджета и Государственного фонда содействия занятости.

***Социальная помощь*** по основным характеристикам отличается от других элементов социальной защиты. Социальная *помощь* представляет собой финансирование потребностей отдельных индивидов или категорий населения, не имеющих других источников существования. Социальная помощь носит адресный характер и предполагает проверку нуждаемости лица, претендующего на ее получение. Социальная помощь предоставляется независимо от уплаты взносов и может иметь денежную или натуральную форму (обеспечение горячим питанием, лекарствами и т.д.).

Социальная помощь может оказываться в виде *социальных льгот,* которые выполняют две функции — компенсирующую и стимулирующую. Компенсационный характер льгот состоит в создании равных условий для субъектов с неравными возможностями (инвалиды, сироты). Стимулирующая функция льгот заключается в побуждении к отдельным видам общественно полезной деятельности.

Организационной основой системы социальной помощи являются социальные программы как средство минимизации негативных последствий социальных рисков. В структуру социальной помощи входит *обязательная* и *дополнительная* социальная помощь. Обязательную помощь предоставляют государственные программы по устранению последствий воздействия социальных рисков или их минимизации. Одним из основных направлений социальной помощи являются программы по поддержке малообеспеченных граждан, предоставление безналичных жилищных субсидий для малоимущих категорий населения и т.д. Эффективные системы адресной социальной помощи, по подсчетам экономистов, в состоянии охватить 10—15% населения. В нашей стране адресная социальная помощь оказывается, если совокупный среднемесячный доход семьи за три последних месяца не превышает 60 % бюджета прожиточного минимума в среднем на одного человека.

Дополнительная социальная помощь включает программы оказания помощи общественными организациями и благотворительными фондами, благотворительные взносы юридических и физических лиц, а также гуманитарную помощь.

***Социальное обслуживание***— это создание условий для социальной адаптации людей, находящихся в трудной жизненной ситуации, путем оказания социальной поддержки, предоставления бытовых, медицинских, психолого-педагогических услуг. Реализация социального обслуживания основывается на принципах адресности, гуманизма, социальной справедливости, доступности, конфиденциальности и добровольности. Услуги предоставляются как государственными, так и частными организациями: центрами социального обслуживания, социальными приютами, отделениями социальной помощи на дому, домами-интернатами и др. Малообеспеченным и одиноким пенсионерам социальные услуги предоставляются бесплатно, остальным — на условиях частичной оплаты. К числу социальных услуг относятся оказание помощи в ведении домашнего хозяйства, психологическая помощь, приюты для бездомных, беженцев, незаконных мигрантов, жертв торговли людьми.

**Тема 11 Экономический рост**

**11.1 Понятие экономического роста и его роль в экономике**

Общество не может перестать производить блага и услуги, потому что не может прекратить их потребление. Поэтому функционирование экономики должно быть непрерывным. Процесс производства, рассматриваемый как непрерывный процесс, который возобновляется на определенном уровне, – ***воспроизводство***.

Основными элементами процесса воспроизводства выступают воспроизводство материальных благ; воспроизводство основных факторов производства, включая рабочую силу и капитал; воспроизводство среды обитания человека; воспроизводство производственных отношений, связанных с выпуском благ и услуг.

В зависимости от изменения объемов производства продукции различают следующие виды воспроизводства:

• убывающее, когда наблюдается снижение объемов выпуска вследствие экономических кризисов;

• простое, когда объемы производства и качество продукции остаются неизменными в любом последующем периоде;

• расширенное, когда выпуск продукции, а также качество продукции возрастают.

В самом общем виде экономический рост представляет собой расширенное воспроизводство, количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. ***Экономический рост* –** увеличение реального ВВП в течение определенного периода времени. Он может быть представлен и как увеличение реального ВВП на душу населения. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста и выражается в процентах.

Темп роста ВВП = 

Темп прироста ВВП = 

Темп роста = темп прироста + 100%

Различают фактический и потенциальный объем ВВП. ***Фактический объем ВВП*** – это то количество продукции в денежном выражении, которое произведено в данный период времени с помощью имеющихся факторов производства. ***Потенциальный объем ВВП*** – это тот объем производства, который может быть достигнут при наиболее эффективном способе использования имеющихся ресурсов (при полной занятости всех ресурсов).

Существование потенциального и фактического ВВП привело к необходимости введения понятия ***«разрыв ВВП»***:

Разрыв ВНП = 

Он показывает, в какой мере недоиспользуется производственные факторы и к каким потерям ВВП это приводит.

Важным показателем экономического роста является объем производства на душу населения. Обычно он измеряется в реальных ценах. Реальный ВВП на душу населения определяется по формуле:

.

Измеряется рост реального дохода на душу населения за определенный период времени:

.

*Значение экономического роста* для общества: повышает уровень жизни отдельных субъектов и страны в целом, позволяет реализовывать закон возвышения потребностей, решать социально-экономические задачи внутри страны и на международном уровне, решать проблему ограниченности ресурсов.

Проблема экономического роста в современности успевает приобрести особую остроту, так как многие экономисты говорят о необходимости прекращения экономического роста и развития экономики в неизменных масштабах. Свою точку зрения они аргументируют следующим образом:

1. исчерпаемость природных ресурсов;
2. загрязнение окружающей среды;
3. экономический рост не решает социально-экономических проблем в обществе;
4. экономический рост порождает неуверенность среди людей, так как приводит к сдвигам в структуре спроса на рабочую силу, что приводит к структурной безработице;
5. экономический рост осуществляется медленнее, чем растут потребности людей, поэтому увеличивается неудовлетворенность в обществе, которая принимает формы отчуждения человека от принятия жизненно важных решений и невозможности реализации возможностей человека.

Вместе с тем в экономической литературе выдвигаются аргументы, требующие продолжения экономического роста:

1. экономический рост позволяет смягчить противоречия между потребностями и ограниченностью ресурсов и тем самым поднять уровень жизни;
2. позволяет решить проблемы защиты окружающей среды, так как создает новые технологии, имеющие меньшее воздействие на природу;
3. обеспечивает более справедливое распределение доходов в обществе и позволяет решать проблему бедности;
4. неэкономические соображения, которые сводятся к тому, что экономический рост не связан прямо и непосредственно с проблемами отчуждения и удовлетворенности человека от участия в производстве, поэтому остановка экономического роста не позволяет решить эти проблемы.

Процесс экономического роста порождает важные эволюционные изменения в структуре экономики. По крайней мере, в растущих экономиках отчётливо прослеживается общая «модель развития»:

1. Снижение доли сельскохозяйственного сектора в объёме выпуска и занятости. Это объясняется тем, что производительность аграрного сектора быстро растёт. Одно и то же количество продуктов может быть произведено с использованием меньшего количества рабочей силы. К тому же, с ростом дохода на душу населения доля потребительского спроса на сельскохозяйственные товары резко сокращается, т.к. пища – предмет первой необходимости, а не роскошь. Снижение доли расходов на продукты питания с ростом душевного дохода известно под названием закона Энгеля.
2. Рост доли промышленности в начале, т.к. на начальных стадиях промышленный сектор быстро расширяется, потом его доля достигает своего пика и начинается её постепенное уменьшение.
3. Непрерывное увеличение доли сферы услуг.
4. Урбанизация (концентрация населения в густонаселённых, относительно крупных регионах). Она является следствием снижения доли аграрного сектора и процветания индустрии.
5. Агломерация (концентрация промышленных производств в одном месте). Экономия издержек, получаемая благодаря близости к другим фирмам, известна под названием *эффекта агломерации.*
6. Ускорение научно-технического прогресса.

Необходимо различать понятия «***экономический рост***» и «***экономическое развитие***». Экономический рост можно определить как процесс, характеризующийся увеличением массы создаваемых благ и услуг в соответствии с объемами и структурой складывающихся личных и общественных потребностей. Он сопровождается расширением потребления ресурсов всех видов и выражается в приростных величинах (продукции, доходов, выработки и т.д.). Конечной целью *экономического развития* должен выступать не сам по себе экономический рост, а человек, обеспечение его материальных и духовных потребностей, а в качестве основного агрегированного индикатора должно быть увеличение реального ВВП за определенный отрезок времени, в том числе на душу населения. Поэтому в мировом сообществе объективно востребован переход к модели устойчивого экономического развития как новой глобальной стратегии, обеспечивающей выживание человечества. Это нашло отражение в таких разработанных по инициативе ООН и одобренных мировым сообществом документах, как Повестка дня на XXI век (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), Декларация тысячелетия (Организация Объединенных Наций, 2000 г.), Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию и План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 2002 г.). Эти документы призывают правительства всех стран мира осуществить переход к ***модели устойчивого развития*** своих национальных экономик. Под устойчивым понимается непрерывно поддерживаемое развитие социальной, экономической и экологической сфер в их рациональном взаимодействии, которое способно обеспечить потребности настоящих и не ставит под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

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

**11.2 Факторы экономического роста**

Экономический рост может осуществляться за счет большого количества факторов, которые могут классифицироваться в зависимости от характера воздействия на ВВП. Выделяют ***факторы экономического роста*** со стороны ***предложения.*** К ним относятся: количество и качество природных ресурсов; количество и качество труда; объем основного капитала; технология.

На экономический рост воздействует ***спрос*** хозяйствующих субъектов на товары и услуги, так как именно от их способности потребить произведенные товары зависит желание и возможность предпринимателей расширять свое производство.

На экономический рост влияет ***распределение*** факторов производства в рамках национальной экономики. Если ресурсы распределены между предпринимателями и отраслями оптимальным образом, то это позволяет получить максимально возможный объем экономических благ и, соответственно ускорить экономическое развитие.

При этом из всех факторов экономического роста ведущую роль играют факторы со стороны предложения. Общее взаимодействие всех этих факторов отражает производственная функция.

По способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы. ***Прямыми*** считаются факторы, которые делают рост физически возможным, непосредственно участвуют в создании экономических благ (объем труда и капитала ит.д.).

***Косвенные факторы*** – это условия, позволяющие реализовать имеющиеся у общества возможности к экономическому росту. К таким условиям относят снижение степени монополизации рынка; налоговый климат в экономике; эффективностью кредитно-банковской системы; рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов; расширение экспортных поставок; возможности перераспределения производственных ресурсов в экономике и т.д.

При классификации источников экономического роста выделяют внутренние и внешние факторы. ***Внутренние факторы*** включают предложение (производство) благ и услуг и спрос на них (потребности), которыми располагает страна. К ним относятся:

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

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

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

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

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

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

***Внешние факторы экономического роста*** включают международное разделение труда, процессы глобализации; политические факторы — организация политико-экономических союзов, блоков различных стран.

По характеру воздействия на экономический рост факторы можно разделить на:

1. ***экстенсивные*** факторы, которые обеспечивают экономический рост за счет роста численности занятых и роста среднего количества отработанных часов;
2. ***интенсивные*** факторы, которые содействуют росту производительности труда. К ним относят прежде всего НТП.

Долю интенсивных факторов и соответственно тип экономического роста можно определить по формуле

 , где

Ки — коэффициент интенсификации;

Iпр — индекс роста потребленных ресурсов, приведенных к единой размерности;

Iввп — индекс роста валового внутреннего продукта.

Экономический рост в современных условиях характеризуется ***новым качеством*.** Это означает, что замедляются темпы роста экономики, но в результате того, что растет общий объем ВВП, каждый процент экономического роста становится более весомым с точки зрения наполненности качественными и новыми товарами и услугами, что позволяет лучше удовлетворять потребности людей, повысить уровень и качество жизни, перейти на постиндустриальную стадию развития. Основными слагаемыми нового качества экономического роста выступают:

• ориентация национальной экономики на высокие конечные результаты, соответствие объемов и структуры ВВП общественным потребностям;

• придание особого значения повышению качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда, уровня обновления выпускаемой продукции;

• ускорение инновационного процесса, кардинальное возрастание роли и значения ресурсосбережения, доминирование фондосберсгающих форм интенсификации производства;

• усиление социальной ориентации экономического развития — всестороннее развитие рабочей силы, ориентация производства на удовлетворение потребностей человека, ускоренное развитие производства потребительских товаров и сферы услуг, обеспечение безопасных условий труда, улучшение среды обитания человека;

• формирование единой социально-экологической и экономической системы воспроизводства; учет текущих и отдаленных последствий реализуемых инноваций, производственно-экономических и социально-экологических проектов; создание рациональной экономики природопользования;

• усиление открытости национальной экономики, последовательное вовлечение ее в мирохозяйственные связи, более полное использование преимуществ международного разделения труда, глобализация экономики.

**11.3 НТП и экономический рост**

Экономический рост обеспечивается, прежде всего, за счет НТП, что означает преимущественно интенсивный путь экономического роста. Экономический рост характеризуется приближением к своему пределу, за которым развитие экономики становится опасным для существования человека, ввиду техногенного воздействия на окружающую среду.

НТП является важнейшим фактором экономического роста в современных условиях. В экономике он представляется в двух различных аспектах: процесс создания новых знаний и процесс внедрения новых знаний в производство *(****инновации****).* Эти два процесса тесно взаимосвязаны и обуславливают друг друга. Новые знания могут превращаться в инновации только в том случае, если для этого есть необходимые условия:

1. существует спрос на продукцию, в производстве которой используется новые знания;
2. существует достаточно квалифицированная рабочая сила, которая способна освоить и применить новые знания;
3. наличие средств производства, с помощью которых могут реализовываться новые знания;
4. доходность новых знаний – тот объем прибыли, который может быть дополнительно получен;
5. время, в течение которого может быть освоено;
6. позиции конкурентов и их возможности создать аналогичные или лучшие технологии и товары.

Анализ развития НТП показывает, что менее половины научных открытий реализуется в инновации в течение двух лет после их получения. При этом главным препятствием для внедрения является коммерческая ценность. Главным мотивом развития НТП является, прежде всего, стремление к прибыли, которая гарантируется существующей патентной системой. Это проявляется в том, что владелец патента получает монопольное право на использование открытия в течение определенного периода времени.

В рыночной экономике результаты НТП появляются в результате деятельности учебных заведений, государственных научных лабораторий, частных фирм. При этом существует определенная специализация этих учреждений на типе исследования. Так, в государственных научных лабораторий проводятся в основном фундаментальные научные исследования, результаты которых не имеют прямого выхода в производство. В частном секторе более 70 % научных работ носят прикладной характер. Финансирование научных работ осуществляется в пределах 1,0 - 3,5% ВНП и распадается примерно поровну между государственным и частным сектором.

Сфера научных исследований характеризуется высокой неопределенностью, высокой степенью риска и доходностью. Высокая доходность НИР и их роль в конкурентной борьбе привела к формированию ***теории новатора***, разработанной Й. Шумпетером. Согласно ей экономика первоначально находится в состоянии равновесия. Появляется фирма-новатор, которая внедряет в свое производство новшество, в результате чего она увеличивает спрос на факторы производства, растет объем производства и прибыль. Это означает нарушение равновесия и начало экономического роста. Другие фирмы устремляются за ней и предъявляют повышенный спрос на факторы производства, что приводит к росту цен на факторы производства и экономическому росту в стране. Эту конкуренцию не выдерживают наиболее слабые фирмы и разоряются. Оставшиеся фирмы внедряют в свое производство то новшество, которое разработал новатор, и экономика опять стабилизируется до тех пор, пока не появляется новая фирма-новатор. Так как процесс научных исследований и внедрения инноваций осуществляется практически непрерывно и одновременно во многих фирмах, то экономический рост является постоянным процессом.

Инновации могут воплощаться в физическом и человеческом капитале; технологии; предметах труда; организации и управлении производством.

НТП с точки зрения его материализации может быть:

* + ***капиталосберегающим*,** если в результате внедрения новых технологий производительность труда повышается в большей степени, чем производительность капитала. Объем используемых факторов производства растет, но происходит относительное замещение капитала трудом, что делает такую экономику трудоизбыточной. Такой тип НТП рекомендуется для стран с избыточным трудоспособным населением, так как предполагает создание дополнительных рабочих мест.
  + ***трудосберегающим***, если в результате внедрения новых технологий производительность капитала растет быстрее, чем производительность труда. В результате этого в производстве происходит замещение труда капиталом и, как следствие, растет капиталовооруженность труда при сокращении объема использования труда;

***нейтральным***, если в результате внедрения новых технологий растет одновременно производительность и труда и капитала, а соотношение между трудом и капиталом остается неизменным

Тема 12. Современное мировое хозяйство

12.1 Понятие мирового хозяйства

В экономической литературе существует множество определений мирового хозяйства. Во всех определениях общим является указание на взаимозависимость национальных экономик. Поэтому ***мировое хозяйство*** трактуется как совокупность национальных экономик всех стран мира, каждая из которых занимает в мировой экономике определенное место. Оно представляет собой сложную экономическую систему. Его субъектами выступают транснациональные компании, национальные хозяйства, международные интеграционные объединения, которые сами являются системами с присущим только им регулированием.

Логика развития экономики, обуславливающая необходимость расширенного воспроизводства, не может долго оставаться замкнутой в границах национального государства. Капитал выходит на мировую арену первоначально в форме торговых отношений, формируя ***мировой рынок***. Под ним понимается сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторов производства. Затем на уровень международных отношений выносится сам процесс производства и все формы экономической деятельности и на любом уровне (местном, региональном, национальном) начинают испытывать на себе все большее влияние отношений, развивающихся в мировом масштабе.

Во 2-ой половине ХХ века сформировались ***основные черты*** современного мирового хозяйства:

- развитая сфера международного обмена товарами на базе международной торговли;

- развитая сфера международного движения факторов производства;

- международные формы сотрудничества на уровне предприятий, расположенных в различных странах;

- самостоятельная международная финансовая сфера, не связанная с обслуживанием ни международного движения товаров, ни движения факторов производства;

- система межнациональных и наднациональных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития;

- экономическая политика государства, исходящая из принципов открытой экономики.

***Глобализация***, начало которой положено в XIX в., ныне приобрела международное звучание. Она представляет собой превращение мировой экономики из суммы национальных хозяйств, связанных в той или иной мере определенными отношениями, в единую производственную зону и единый рынок, в котором все более перемещаются капиталы, товары и услуги, рабочая сила и валютные потоки. Глобализация стала важным реальным аспектом современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих дальнейший ход развития нашей планеты. Она затрагивает все области общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию и др.

Нынешний этап глобализации был подготовлен целым рядом новых процессов в мировой экономике. Прежде всего, произошло значительное технологическое совершенствование транспорта и связи, а также их удешевление. Он означает:

- выход интересов национальных экономик и субъектов хозяйствования за национально-государственные рамки. Широкая деятельность транснациональных экономических и финансовых структур;

- национальные экономические проблемы ориентируются на глобальный мировой уровень. Мир превратился в единое экономическое пространство;

- глобализация диктует необходимость координации в мировом масштабе национальных экономических политик и создание единого общемирового правопорядка как условие стабильности мировой системы хозяйства.

Ученые глобализацию мировой экономики рассматривают в двух измерениях – как объективную тенденцию мирохозяйственного развития и как цель, которую выдвигает международная общественность и ее политики, проявляющие беспокойство о судьбе современной цивилизации. Перед этими силами стоит сложнейшая задача – выработать цивилизованный подход к глобализационным процессам, найти взаимовыгодные системы управления ими.

**12.2 Международное разделение труда: факторы и формы развития.**

*Основой* мирового хозяйства, так же как и мирового рынка, *является международное разделение труда и других факторов производства*. ***Общественное разделение труда*** – обособление отдельных видов трудовой деятельности – стало причиной и условием возникновения товарного производства. Очевидно, что производственный процесс, расчленяясь на относительно самостоятельные фазы, не может не концентрироваться по отдельным стадиям производства на определенной территории, в отдельных странах. Поэтому выделяются два вида ***территориального разделения труда***:

- межрегиональное – разделение труда между регионами одной и той же страны.

- международное – между различными странами.

Причиной и условием возникновения и развития международной экономики стало международное разделение труда. Международное разделение труда – это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

Различают естественные и социально-экономические *факторы* *возникновения международного разделения труда*. Естественными являются неравномерность распределения природных ресурсов между странами, а также различия в климатических условиях, особенно при производстве товаров и сельскохозяйственной продукции. К социально-экономическим факторам относятся особенности исторического развития, традиции страны, трудовые навыки населения, его образовательный и культурный уровень, достигнутый уровень экономического и научно-технического развития.

Начиная с 1960-х годов решающее воздействие на развитие международного разделения труда оказывает НТР. В настоящее время даже высокоразвитой стране не под силу осуществить эффективный выпуск всей номенклатуры продукции и обеспечить все направления развития национальной экономики. Возможным способом разрешения этой проблемы является участие стран в международном разделении труда.

Разделение труда проявляется в ***международной специализации производства***, под которой понимается такая форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществления труда в мире происходит на основе процесса дифференциации национальных производств, выделения в самостоятельные (обособленные) технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей, что вызывает все большее взаимное дополнение дифференцированных национальных комплексов.

Основными видами международной специализации производства являются:

* предметная (производство продуктов),
* подетальная (производство частей, компонентов продуктов),
* технологическая, или стадийная, специализация (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов, например сборка, окраска, сварка, термическая обработка, производство отливок, поковок, заготовок и т. п.).

Специализация производства имеет смысл только при последующем кооперировании. ***Международная кооперация труда*** — основанный на международном разделении труда устойчивый обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.

Основными *методами* *кооперационных связей*, являются:

1) осуществление совместных программ,

2) специализация в договорном порядке,

3) создание совместных предприятий (СП).

Первый метод - осуществление совместных программ - проявляется в двух основных формах: подрядном кооперировании и совместном производстве. Подрядное кооперирование — наиболее старый вид производственных связей в промышленности.

Второй метод производственного кооперирования —специализация, заключающаяся в разграничении производственных программ участников такого рода соглашений. В соответствии с соглашениями о специализации договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства, а, следовательно, и прямую конкуренцию между собой на рынке.

Создание производственных совместных предприятий — один из трех основных методов кооперационной деятельности, получающей все более широкое распространение в стране, равно как и в мире. Это так называемая интегрированная кооперация, когда под единой организационной формой объединяется капитал нескольких участников для достижения отдельных, совместно согласованных целей. ***Совместным предприятием*** принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Развитие международных экономических отношений посредством организации международной кооперации производства, в том числе и через совместные предприятия в последнее десятилетие приобретает все большее распространение. Одним из обстоятельств, побуждающих к этому, является невозможность решить все проблемы участия страны в международных экономических отношениях путем развития международного разделения труда. По сравнению с международным разделением труда совместные предприятия представляют собой сложную форму международного экономического сотрудничества, которая предполагает более тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран.

**12.3 Международная торговля товарами и услугами.**

Международная торговля существует как первая форма отношений в мировом хозяйстве. Объяснить существование международной торговли пытались еще ***меркантилисты***. Они выводили ее из различия стран в географическом положении, запасах полезных ископаемых, площадях плодородных земель, климате, уровне квалификации рабочей силы.

Классическая теория разработала идею международного разделения труда, основанного на ***абсолютном преимуществе*** страны в производстве товаров. А.Смит считал, что нет различия в международном и внутринациональном разделении труда. Те же выгоды получают отдельные страны, что и отдельные фирмы, участвующие в разделении труда. Таким образом, страна должна специализироваться на производстве того товара, производство которого обходится дешевле, чем в других странах.

Д.Рикардо выдвинул ***теорию сравнительных преимуществ***. Он показал, что даже в тех случаях, когда страна не располагает абсолютными преимуществами в производстве ни одного из производимых товаров, внешняя торговля остается выгодной для страны. Это происходит в результате того, что сохраняются различия в соотношении издержек производства товаров внутри этих стран. Страна специализируется в производстве товара, который обладает сравнительно меньшими издержками, и экспортирует его. Продажа по мировым ценам приносит стране выгоду и позволяет более полно удовлетворять потребности экономики.

Шведский экономист Хекшер Э. в 1919 г. выдвинул, а Олин Б. в 30-е годы развил ***концепцию факторов производства***. Суть концепции: товары, требующие для своего производства значительных затрат (избыточных факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов производства), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов производства в обратной пропорции. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства. Избыточными факторами считаются факторы, если соотношение между количеством этого фактора и остальными факторами в экономике выше, чем в остальном мире. Например, продукция считается трудоемкой, если доля затрат на рабочую силу в ее стоимости выше, чем в стоимости других товаров. Хекшер и Олин утверждали, что страны имеют относительные преимущества в результате различного соотношения факторов производства.

Анализируя международную торговлю, следует остановиться на последствиях участия в ней для экономики страны. Формирование мировой цены - результат взаимодействия предложения и спроса на мировом рынке, которые получают суммированием национальных кривых спроса и предложения. В результате возникновения внешней торговли и торговли по мировым ценам в стране-экспортере внутренние цены повышаются, так как часть произведенной продукции поставляется в другие страны и предложение на внутреннем рынке сокращается, а в стране-импортере торговля по мировым ценам приводит к падению уровня цены, так как увеличивается предложение.

Рассматривая последствия внешней торговли для страны-импортера следует отметить, что одни группы населения выигрывают, другие – терпят убытки. Потребители в результате внешней торговли получают возможность приобретать товар по мировой цене (*Pw*) которая ниже внутринациональной (Рn), и в большем объеме (Qw вместо Qe). Поэтому они получают чистый выигрыш. На рис. 12.1 он равен площади Рn,E,A,Pw. Национальные производители данного товара несут потери, так как вынуждены сокращать объем производства и продавать товар по мировым ценам, которые ниже, чем в условиях отсутствия внешней торговли. Их потери можно оценить как площадь трапеции Рn,E,В,Pw. Интересы страны в целом показывают выигрыш, так как выгоды потребителей превосходят потери производителей данной продукции (площадь треугольника ЕАВ на рис.12.1). В данном случае мы оставляем в стороне воздействие внешней торговли на других, не занятых в производстве данного товара, фирмах и рабочей силе.

Участие в международной торговле несет выгоду не только стране-импортеру. Выигрыш от внешней торговли для страны-экспортера состоит из выигрыша от обмена и от специализации. ***Выигрыш от обмена*** означает преимущества, получаемые только из-за того, что страна вступила в торговые отношения с другими странами. ***Выигрыш от специализации*** – преимущества, получаемые страной из-за того, что в условиях внешней торговли она сосредотачивается на производстве товаров, по которым имеет относительные преимущества. ***Распределение выгод*** между странами осуществляется прямо пропорционально изменению цен у обеих сторон. Больше выигрывает та страна, для которой эластичность кривых торговли ниже.



Рис. 12.1 Последствия внешней торговли для страны импортера

Важным понятием является ***условие торговли***, которое показывает, какое количество товара может получить страна за экспортируемые товары. Для расчета условий торговли соотносятся индексы экспортных и импортных цен. Рост показателя обычно называют улучшением условий торговли, то есть за каждый рубль продаваемого в других странах товара мы можем приобрести большее количество импортных товаров.

*T=PX / PM,*

где *РХ=Σ Хi Pi*, т.е. стоимость экспорта

*PM= Σ XM PM*.

Одним из сложных вопросов теории внешней торговли является *распределение доходов от внешней торговли между отдельными слоями населения*, представляющими разные факторы производства. Благосостояние субъектов зависит не только от доходов, но и от структуры потребления. Можно сделать следующие выводы:

* чем больше домохозяйства тратят средств на импортные или конкурирующие с импортом товары, тем выгоднее для них либерализация внешней торговли;
* для наиболее специализированных факторов производства эффект влияния на доходы оказывается настолько сильным, что перевешивает более слабое воздействие внешней торговли на потребительские расходы;
* владельцы «нейтральных» факторов в целом от внешней торговли выигрывают, так как совокупный выигрыш страны от внешней торговли влечет рост спроса на услуги этих факторов и повышение покупательной способности.

Рассматривая ***тенденции развития международной торговли***, можно выделить:

- значительный и постоянно растущий объем торговли между странами с одинаково высоким уровнем развития;

- высокий и все возрастающий удельный вес в мировой торговле встречных поставок сходных промышленных товаров;

- сокращение удельного веса сырья;

- расширение товарной номенклатуры торговли;

- практику формирования долгосрочных согласованных поставок готовой продукции;

- увеличение в торговле доли комплектующих, узлов, промежуточной продукции, соответствующих отдельным стадиям процесса производства;

- неравномерность развития торговли и роли отдельных стран и регионов;

- развитие мировой торговли более быстрыми темпами, чем ВНП всех стран;

- формирование новых форм и видов торговли (услуги в сфере страхования, транспорта, лизинг, инжиниринг, технология, франчайзинг, туризм);

- формирование нового разделения труда и технологической зависимости развивающихся стран.

Существует два подхода к регулированию внешней торговли. Первый - ***свободная торговля***, при которой не существует никаких препятствий для потока товаров и услуг. За нее ратовали представители английской классической политэкономии в лице А.Смита и Д.Рикардо. Второй - ***протекционизм,*** который предполагает защиту национальной экономики и производителей от внешних конкурентов. Необходимость протекционизма обосновывали еще в ХV веке представители меркантилизма. Он может осуществляться в двух основных формах. Первая форма - в виде тарифных ограничений, т.е. ограничение импорта товаров с помощью налогов на импорт.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых или вывозимых товаров. ***Таможенная пошлина*** (customs duty) — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

Мировой принцип установления уровня таможенных пошлин следующий: рост ставок пошлин по мере увеличения степени обработки товара. Разработка адекватной структуры таможенных пошлин является сложной задачей, так как она подразумевает достижение нескольких противоречивых целей.

Вторая форма протекционизма - ***нетарифные ограничения.*** Под нетарифными методами понимается совокупность средств внешнеторговой политики, реализуемая в рамках административного управления, выполняющая роль регулятора внешнеторгового оборота. Они являются эффективным элементом осуществления внешнеторговой политики в силу следующих ***причин:***

* не связаны с какими-либо международными обязательствами. В этой связи объем и методика их применения полностью регулируется национальными государственными органами и определяется рамками хозяйственного и технического законодательства страны;
* более удобны в достижении требуемого результата во внешнеэкономической политике;
* позволяют учесть конкретную ситуацию экономике и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретно определенного срока;
* не являются дополнительным налоговым бременем для населения.

Всего насчитывают свыше 2600 различных форм нетарифных ограничений, которые в большинстве своем трудно поддаются кодификации и не поддаются количественной оценке для коммерческих целей. Нетарифные ограничения подразделяются на пять основных групп:

* количественные ограничения импорта и экспорта;
* таможенные и административные импортно-экспортные формальности;
* стандарты и требования к качеству товаров;
* ограничения, заложенные в механизме платежей;
* участие государства во внешнеторговых операциях.

***Квотирование экспортно-импортных операци****й* – это количественное ограничение ввоза и вывоза на определенный срок по отдельным товарам, странам или группам стран.

***Лицензирование***представляет собой процесс регулирования внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государством на экспорт или импорт товара в установленных количествах в течение определенного промежутка времени.

***Добровольные ограничения экспорта*** *и соглашения об упорядочении рынка -* это разновидность импортной квоты, которая вводится не страной-импортером, а страной-экспортером с целью избежать торговых санкций со стороны страны-импортера.

***Эмбарго*** представляет собой запрет в отношении импорта или экспорта отдельных товаров или в отношении совершения внешнеторговых операций с конкретным государством.

Под ***таможенными и административными импортно-экспортными формальностями*** понимается совокупность мер государственного регулирования, которая включает в себя антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, требования о содержании местных компонентов, таможенные и консульские формальности, товаросопроводительные документы и другие.

Под ***демпингом*** понимается метод финансовой нетарифной политики, заключающийся в продвижении товара на внешний рынок за счет снижения цены экспорта ниже нормального уровня цен, существующих в этих странах. Демпинг может осуществляться за счет ресурсов данной фирмы или за счет государственных субсидий.

Основные ***направления государственной*** ***поддержки экспортеров*** как формы проведения нетарифных ограничений:

- гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков;

* сертификация и долевая поддержка эффективных экспортоориентированных проектов;
* предоставление налоговых льгот экспортерам отдельных видов продукции;
* оказание информационного, консультационного, маркетингового, технического содействия экспортерам;
* регулирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий;
* таможенно-тарифное стимулирование экспортной деятельности, обеспечивающее экспортерам беспошлинный доступ к необходимым ресурсам.

Протекционизм оправдывается следующими причинам:

* расширение отечественного производства;
* увеличение занятости в стране;
* защита молодых отраслей;
* содействие структурной перестройке национальной экономики;
* национальный престиж;
* национальная оборона;
* перераспределение дохода внутри страны

Введение практики протекционизма неоднозначно влияет на экономику страны. Потребители, ориентированные на покупку импортных товаров, несут потери, так как цена товаров с учетом тарифа (*Т*) повышается и становится равной *Pn+T*. Их потери связаны и с уменьшением потребления данного товара (с *Qw1* до *Qw2*) и соответствуют площади трапеции Pn+T,C,A,Pw (рис.12.2). Производители аналогичной продукции получают выгоду, так как получают возможность производить в большем объеме (*Qn2* вместо *Qn1)* и продавать по более высокой цене, компенсируя высокие затраты, и равную площади Pn+T,Д,В,Pw. Выгоду получают и рабочие, занятые на таких предприятиях, так как сохраняют работу и доход. Государство от введения тарифов имеет доход в виде тарифных пошлин. Однако в целом потери страны от введения тарифов превышают выгоды и равны сумме площади треугольников *а* и *в*. Площадь треугольника *а* отражает потери тех покупателей, которые не способны приобретать данный товар по новой, более высокой цене. Площадь треугольника *в* отражает потери в результате неэффективного распределения ресурсов, так как расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек, которые получают возможность продавать свою продукцию по более высокой цене.



Рис.12.2 Последствия введения таможенных пошлин

***Чистый ущерб страны*** можно рассчитать как половина произведения изменения тарифа на изменение объема импорта и на долю импорта в объеме ВНП страны.

Нельзя забывать и о косвенном ущербе стране. Он заключается в следующем:

а) Растут затраты на содержание государственных служб по контролю за соблюдением политики протекционизма. Труд этих людей мог бы быть использован более производительно в других сферах экономики.

б) Сдерживается НТП, так как ослабевает конкуренция и стимулы для совершенствования производства.

в) Оказывается влияние на валютный курс, который влияет на условия внешней торговли.

г) Введение тарифов вызывает перемещение ресурсов между отраслями и структурные сдвиги в экономике.

д) Введение тарифов вызывает ответные меры других государств и ухудшает экспортные возможности страны.

Нетарифные ограничения в целом влияют на развитие экономики негативно. Наиболее существенный ущерб могут нанести импортные квоты.

Потребители в результате квотирования объема импорта должны платить более высокую цену и сокращать потребление. Национальным производителям квотирование выгодно, так как они имеют возможность выиграть за счет расширения производства и продажи по более высоким ценам (область *а*). Область *с+д* представляет собой доход государства, если оно продает лицензии, или импортеров, если они получают лицензию бесплатно. Чистые потери страны в результате введения квот оценивается областью *в+е*, что равнозначно потерям в результате введения таможенных пошлин.

Таким образом, они приводят к сокращению потребления, росту цен, неэффективному использованию ограниченных ресурсов и монополизации рынка. Считается, что при прочих равных условиях, импортная квота в условиях монополизации внутреннего рынка обходится стране дороже, чем тарифы на импорт.

**12.4 Международные валютно–кредитные отношения.**

***Международные потоки капитала*** - это движение финансовых потоков кредита и обязательств. Кредиторы или собственники передают заемщикам или зарубежным филиалам деньги для использования в настоящем в обмен на обязательства или акции, обеспечивающие им получение в будущем процента или дивиденда. Международные кредиты выдают частные организации и государства. Выделяют долгосрочные вложения и краткосрочные потоки капитала. К краткосрочным вложениям относятся кредитные векселя и другие обязательства сроком до 1 года. Долгосрочные вложения рассматривают как ***прямые иностранные инвестиции***, которые позволяют установить контроль над получателем средств, и ***портфельные инвестиции*** - кредитование или приобретение акций в зарубежном предприятии, не принадлежащем и не подконтрольном инвестору.

Прямые инвестиции приводят к формированию ***транснациональных компаний***, воздействие которых на экономику принимающей страны двойственно. С одной стороны, они дают местным фирмам доступ к передовой технологии, управленческому опыту, торговым секретам, праву пользоваться торговыми марками родительской фирмы и т.д. С другой - вытесняют местных производителей, могут способствовать увеличению безработицы (более производительные технологии требуют меньшего количества занятых), усиливают монополизацию экономики.

В современных условиях ТНК используют не только прямые инвестиции в своей деятельности, но и такие рычаги, не связанные с материальными активами, как передача технологии, консалтинг, совместные научно-технические программы и т.д. Все это делает их неподконтрольными для принимающих государств и обостряет противоречия в экономике.

Вывоз капитала, международная торговля товарами и услугами, научно-техническое сотрудничество обуславливают взаимные денежные требования и обязательства субъектов мирохозяйственных связей. Поэтому объективной основой валютно-финансовых отношений является процесс общественного воспроизводства, который вызывает обмен товарами, капиталами и услугами в мировом хозяйстве.

Совокупность денежных отношений, определяющих платежно-расчетные операции между национальными хозяйствами, называется ***валютными отношениями***. Характер валютных отношений зависит от состояния международных экономических отношений. Любые изменения в их формах будут влиять на валютные отношения, но существует и обратная связь. Для того, чтобы регулировать возникшие валютные отношения между странами, необходима валютная система.

***Валютная система*** – это совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на базе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка и закрепленная в международных договорных и государственно-правовых нормах.

***Мировая валютная система*** – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закрепленная многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями. Она включает, с одной стороны, валютные отношения, с другой стороны – валютный механизм. *Валютные отношения* представляют собой повседневные связи, в которые вступают частные лица, фирмы, банки на валютном и денежном рынках в целях осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций. *Валютный механизм* представляет собой правовые нормы и представляющие их инструменты как на национальном, так и на международном уровнях.

Важнейшими *элементами мировой валютной системы* являются:

* Международные платежные средства;
* Механизм установления и поддержания валютных курсов;
* Порядок балансирования международных платежей;
* Условия конвертируемости валюты;
* Режим работы валютных рынков и рынка золота;
* Права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система решает мирохозяйственные задачи, что отражается на ее функциях. Основные ***функции мировой валютной системы***:

* опосредование международных экономических связей;
* обеспечение платежно-расчетного оборота в рамках мирового хозяйства;
* обеспечение необходимых условий для нормального воспроизводственного процесса и бесперебойной реализации производимых товаров;
* регламентация и координация режимов национальных валютных систем;
* унификация и стандартизация принципов валютных отношений.

В условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляется через деятельность крупных коммерческих банков. Эти банки располагают сетью филиалов в разных странах или счетами в банках других стран. Проводя через такие банки торговые и иные внешнеэкономические операции, клиенты имеют возможность вносить средства на счет банка в одной стране и при необходимости переводить эти вклады в другую страну в иной банк.

Главными экономическими агентами внешнего рынка выступают экспортеры, импортеры, держатели активов. Наряду с «первичными» субъектами валютного рынка — экспортерами и импортерами, формирующими спрос и предложение валюты, выделяют и «вторичных» - тех участников валютного рынка, которые торгуют непосредственно валютой. Это - коммерческие банки, валютные брокеры и др. Определение «вторичные» весьма условно, поскольку в настоящее время около 90% всех валютных сделок на валютном рынке не связаны с торговыми операциями. Часть торговли валютой — это обычная биржевая игра ради получения прибыли, где в качестве объекта фигурируют курсы валют. Важнейшими субъектами в сфере международного денежного обращения выступают правительственные органы. Денежно-кредитные отношения в мировой экономике затрагивают национальные интересы государств. Закономерно, что в ходе эволюции международных отношений вырабатывались правила и законы, регулирующие отношения, приемлемые с точки зрения национальных.

***Валютный курс*** – это цена денежной единицы данной страны, выраженная в валюте другой страны. Существует прямая и обратная котировка национальной валюты.

Валютный курс необходим для установления пропорций обмена валют при международной торговле товарами и услугами, при движении капиталов в виде инвестиций и кредитов, для сравнения цен на мировых товарных рынках и стоимостных показателей различных стран, переоценке счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и частных лиц.

Множество валютных курсов можно классифицировать по различным признакам:

* *Способ фиксации:* плавающий, фиксированный, гибкий;
* *Способ расчета*: паритетный, фактический;
* *Вид сделок*: срочные, спот-сделки, своп-сделки;
* *Способ установления*: официальный, неофициальный;
* *Отношение к паритету покупательной способности валют*: завышенный, заниженный, паритетный;
* *Отношение к участникам сделки:* курс покупки, курс продажи, средний курс;
* *По учету инфляции:* реальный, номинальный;
* *По способу продажи:* курс наличной продажи, курс безналичной продажи, оптовый курс обмена валют, банкнотный.

Каждой валютной системе соответствует свой режим фиксации валютного курса, то есть механизм его определения и изменения.

***Фиксированный валютный курс*** предполагает осуществление обмена одной валюты на другую на основе твердого паритета. Особенность фиксированного курса состоит в том, что он остается неизменным в течение более или менее продолжительного времени, т.е. не зависит от изменения спроса и предложения на валюту. Изменение фиксированного курса происходит в результате его официального пересмотра (девальвации – понижения или ревальвации – повышения).

Режим фиксированного курса имеет следующие преимущества:

- количественная определенность (способствует торговле и стимулированию потока капитала);

- усиливает повышенное доверие к валютной финансовой политике, вызванное необходимостью приближения процентных ставок к ставкам экономики валюты зацепления, а также необходимостью контроля над ростом кредитования и правительственных расходов для предотвращения подрыва обменного курса инфляцией;

- сдерживание инфляции. Высокое доверие к валютно-финансовой политике смягчает инфляционные ожидания на рынке труда и финансовых рынках.

Однако данный режим не лишен и недостатков. Страна не способна противостоять определенным экономическим шокам в результате потери экспортных рынков и недостаточности валютных резервов для поддержки фиксированного курса. Как правило, эти явления сопровождаются резким снижением внутренних цен, которые предопределяют спад производства и рост безработных. Режим фиксированного валютного курса обычно устанавливается в странах с жесткими валютными ограничениями и неконвертируемой валютой. На современном этапе его применяют в основном развивающиеся страны.

***Гибкий валютный курс*** – это обмен одной валюты на другую на основе соотношения спроса и предложения на валютном рынке без централизованного регулирования. Спрос на отечественную валюту зависит от покупок иностранными потребителями отечественных товаров. Предложение - от покупки иностранных товаров и услуг, произведенных за рубежом, импортерами и, в конечном счете, зависит от величины спроса потребителей на импортируемые товары и услуги. При гибком валютном курсе снижение цены равновесия означает обесценивание валюты. Данный курс позволяет поддерживать конкурентоспособность и быстро адаптируется к внешним импульсам и шокам, а самое главное – правительство страны освобождается от функции определения подходящего курса.

Несмотря на эти преимущества, режим свободно плавающего обменного курса не лишен недостатков:

- если валютный рынок характеризуется незначительной емкостью, то при данном режиме несколько крупных сделок могут подорвать существующее состояние;

- данный режим не может обеспечить эффективность валютной политики при регулировании со стороны государства, а также принятии валютно-финансовых фискальных мер;

- непривлекательность для иностранных инвесторов и торговых партнеров условий неопределенности при данном режиме;

- существует угроза правительственного манипулирования, что подрывает доверие субъектов рынка;

- если страна имеет наличие крупных спекулятивных потоков капитала, то определение обменных курсов в значительной степени ограничивает валютно-финансовую независимость.

Такой режим характерен для стран, где валютные ограничения отсутствуют или незначительны и практически не встречается в настоящее время.

***Плавающий валютный курс*** изменяется в результате изменения спроса и предложения валюты, но корректируются валютными интервенциями Центрального банка в рамках «регулируемого» или «валютного коридора».

*Номинальный валютный курс* представляет собой цену национальной валюты, выраженную в иностранной валюте. Для обозначения номинального валютного курса используется понятие «обменный курс валюты».

*Реальный валютный курс* рассчитывается так, чтобы учесть изменения уровня цен в обеих странах по отношению к базисному году; для расчета используется номинальный валютный курс по следующей формуле:

*Er = En (Pd/Pf),*

где *Er* – реальный валютный курс;

*En* - номинальный валютный курс;

*Pd* - «внутренний» уровень цен;

*Pf* - уровень цен другой страны.

В основе валютного курса, особенно при фиксированном режиме, лежит валютный паритет – это соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке. На практике курсы валют только случайно и очень кратковременно могут совпадать с их паритетом – при равновесии спроса и предложения.

Часто для объяснения валютных курсов используют теорию ***паритета покупательной способности***, Согласно этой теории, в основу курсовых соотношений можно поставить цены условной «корзины» товаров двух стран. Данную зависимость можно выразить следующим образом:

*r=P1/P2*

где *P1* и *P2* - уровни цен в нашей стране и иностранном государстве;

*r* - валютный курс или цена иностранной валюты.

Иначе говоря, если обменные курсы корректируются относительно паритета покупательной способности, то перевод (конвертация) денежных средств из одной валюты в другую не должен вызывать изменений в покупательной способности этих средств. В целом на валютный курс в рамках паритета покупательной способности оказывают воздействие: а) количество денег в двух рассматриваемых странах и б) объемы ВНП этих стран.

Курс национальной валюты подвержен колебаниям, под воздействием следующих ***факторов:***

1. Изменения во вкусах потребителей. Любые изменения во вкусах или привязанностях потребителей к изделиям другой страны изменяют спрос или предложение на валюту этой страны, а также изменяют ее валютный курс. Например, если технологические достижения американцев в производстве компьютеров делают их технику наиболее привлекательной для британских потребителей и промышленности, то они, покупая больше американских компьютеров, поставят больше фунтов на валютные рынки, и курс доллара повысится. И наоборот, если английский твид станет более популярным в США, то спрос на фунт возрастет, и курс доллара снизится.

2. Темп инфляции. Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности), отражая действие закона стоимости, служит своеобразным хребтом валютного курса. Поэтому на валютный курс влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет.

3. Состояние платежного баланса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств.

4. Разница процентных ставок в разных странах. Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов, а ее снижение поощряет отлив капиталов, в том числе национальных, за границу.

5. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее на более устойчивые валюты, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции.

6. Степень использования определенной валюты в международных расчетах.

7. Ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стараются ускорить платежи в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает ее стремление к задержке платежей в иностранной валюте.

8. Степень доверия к валюте на национальных и мировых рынках. Она определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики.

9. Ожидания хозяйствующих субъектов относительно изменения денежной массы, политики правительства, развития экономики и т.д.

10. Валютная политика правительства.

***Валютный рынок*** – это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в результате операций по купле-продаже иностранной валюты и различных валютных ценностей. На валютном рынке складывается система взаимоотношений между различными экономическими субъектами. В качестве основных субъектов валютного рынка выступают коммерческие и центральные банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации.

***Валютная политика*** – совокупность мер правительства, направленных на формирование соотношения национальной валюты и важнейших иностранных валют, регулирование обращения иностранных валют внутри страны, международных расчетов, обязательных платежей в валюте и т.д.

Государственное регулирование валютных отношений дополняет рыночное регулирование. Рыночное, основанное на конкуренции, порождает стимулы развития, а государственное направлено на преодоление негативных явлений, возникающих в ходе рыночного регулирования. Соотношение между рыночным и государственным регулированием постоянно меняется и зависит от конкретной экономической ситуации в стране.

Валютная политика обычно преследует следующие цели:

* обеспечение валютной стабилизации;
* обеспечение конвертируемости валюты;
* либерализация валютных операций.

Валютная политика проводится с помощью прямых и косвенных мер. Прямые меры представляют собой принятие законодательных актов в области валютных отношений и действия исполнительной власти. Косвенное регулирование – использование валютно-кредитных методов воздействия на изменение среды, в которой действуют хозяйствующие субъекты.

Общее руководство валютной политикой осуществляет правительство страны, которое принимает законодательные акты в области валютной политики, обеспечивает их соблюдение, распределяет полномочия и функции по управлению валютной сферой. Главным исполнительным органом является Национальный банк, который выполняет следующие *функции:*

* введение ограничений для коммерческих банков на объемы привлечения кредитов из-за границы;
* установление максимальных размеров валютного, процентного и курсового риска;
* управление валютными резервами, находящимися на его балансе;
* определение сферы и порядка обращения иностранной валюты на территории страны;
* проведение всех видов валютных операций;
* регулирование валютного рынка;
* регулирование валютного курса;
* контроль за деятельностью коммерческих банков, введение единых норм учета, отчетности, документации и статистики валютных операций;
* подготовка и публикация статистики валютно-финансовых операций.

Различают структурную и текущую валютную политику. Структурная – совокупность долгосрочных мероприятий, направленных на осуществление изменений в мировой валютной системе. Она проводится, как правило, в форме валютных реформ.

Текущая валютная политика – совокупность краткосрочных мер, направленных на оперативное регулирование валютного курса, валютных операций и деятельность валютного рынка.

Поддержание валютного курса может осуществляться многими мерами:

- ***дисконтная политика*** – изменение учетной ставки Центральным банком, направленное на регулирование валютного курса. Повышение учетной ставки может привлечь в страну средства с мирового рынка капитала, в результате чего возрастает спрос на национальную валюту и курс стабилизируется или возрастает. Одновременно оказывается воздействие на динамику внутренних кредитов, денежной массы, цен, совокупного спроса. Следует подчеркнуть, что дисконтная политика оказывает противоречивое воздействие на национальную экономику и поэтому ее практически не используют для целей валютного курса;

- ***девизная политика*** и ее вариант – валютная интервенция – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи Центральным банком и уполномоченными органами иностранной валюты с целью сгладить нежелательные колебания;

- ***диверсификация валютных резервов*** – регулирование структуры валютных резервов Центрального банка с целью обеспечения международных расчетов, проведения валютных интервенций и защиты от валютных потерь;

- ***девальвация и ревальвация национальной валюты*** – изменение официального курса национальной валюты по отношению к иностранной. Девальвация означает уменьшение курса национальной валюты, ревальвация - повышение. Основой девальвации является завышение официального курса по сравнению с рыночным

- ***регулирование степени конвертируемости национальной валюты***, под которой понимают отсутствие ограничений на сделки по обмену валют. В зависимости от существующих ограничений различают внутреннюю конвертируемость, конвертируемость по счету текущих операций и конвертируемость по счету движения капитала.

- ***Валютные ограничения*** – законодательные и административные запреты, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Валютные ограничения закрепляются валютным законодательством, которое служит основой для постановлений по конкретным вопросам.

Следует учитывать, что валютная политика является составной частью общей государственной политики регулирования экономики. Поэтому цели валютной политики направлены, прежде всего, на обеспечение стабильного и устойчивого роста национальной экономики, обеспечение благоприятных условия для внешнеэкономической деятельности национальных фирм.

**12.5 Международная миграция рабочей силы.**

Широкое распространение в мировом хозяйстве получила миграция рабочей силы, т.е. стихийное или регулируемое передвижение рабочей силы из одних стран в другие. ***Причины*** этого:

* природно-географические факторы;
* международная миграция капиталов;
* различия между странами в уровне заработной платы и других социальных условиях жизни населения. Подвержены главным образом квалифицированная рабочая сила, научные и научно-педагогические кадры, медицинские работники. Данная форма международной миграции рабочей силы получила название «утечки мозгов».
* дисбаланс между общим объемом и структурой производства, с одной стороны, и предложением рабочей силы – с другой. Эта причина во многом демографического свойства.
* экономические кризисы. Они вызывают экономические и социальные потрясения, сопровождаются ростом *безработицы.* В этих условиях миграция является средством сглаживания социально-экономических противоречий одних стран за счет других. По существу однотипные процессы происходят в случае возникновения структурной безработицы. Она связана со снижением темпов экономического развития или модернизацией и рационализацией производства, устареванием отдельных отраслей экономики.
* научно-технический прогресс.

Миграция рабочей силы имеет как экономические, так и социальные последствия для всех субъектов миграционного процесса.

***Социально-экономические последствия*** ***для мигранта*** проявляются в том, что:

- полученный доход может изменить социальный статус его лично и его семьи.

- сберегаемая часть полученного за границей дохода часто расходуется на развитие предпринимательства, приобретение и приумножение собственности, а это формирует дополнительную статью дохода домохозяйств.

- с учетом первых двух моментов домохозяйства получают возможность больше средств тратить на образование, культурный досуг детей и семьи в целом.

Для ***стран-эмигрантов*** миграция рабочей силы имеет как позитивные, так и негативные последствия. ***Позитивные стороны*** проявляются в следующем:

- мигранты, ввозя иностранную валюту, товары длительного пользования, технические средства и оборудование способствуют росту доходов населения. Удовлетворяются более полно не только потребности мигрантов и членов их семей, но и другой части населения, так как более значительная доля благ и услуг достается неподвижному населению. Через потоки мигрантов идет рост валютных доходов страны. Это поступления осуществляются посредством взимания налогов с прибыли фирм-посредников по набору и трудоустройству мигрантов, непосредственных переводов валюты мигрантами на родину, приобретения мигрантами ценных бумаг, затрат стран-импортеров на воспроизводство трудовых ресурсов и повышение квалификации мигрирующей рабочей силы.

- совершенствование качественного состава и профессионального мастерства работников.

- способствует стабилизации национальных валют, ибо пополняются запасы иностранной валюты, повышается степень обеспеченности национальной валюты благами и услугами.

- процесс стабилизации национальной экономики, осуществляется структурная перестройка, ускоряется научно-технический прогресс.

***Негативные стороны*** эмиграции рабочей силы проявляются в «утечке умов»; потере средств, затраченных на подготовку рабочей силы на родине; сокращении трудового ресурса, так как часть эмигрантов не возвращается на родину, а поселяется в тех странах, куда они эмигрировали.

***Страны-иммигранты*** рабочей силы также испытывают последствия от международной миграции работников. ***Положительные моменты*** связаны с тем, что за счет иммиграции покрывается дефицит рабочей силы; происходит экономия на обучении работников, расширяется социальная база налогоплательщиков, сглаживается проблема занятости и безработицы, потому что в случае возникновения кризисных процессов увольняются, прежде всего, иностранные рабочие.

***Негативные моменты*** связаны с тем, что иммигранты оказывают давление на рынок труда, вынуждают принимающие страны нести расходы на пособия по безработице, производить расходы на содержание школ, больниц и т. д., могут обостряться межнациональные конфликты

Практически все государства мира в настоящее время ***регулируют процесс иммиграции***, чтобы из общего потока потенциальных мигрантов получить для своей экономики нужных работников либо простимулировать их отъезд из страны на родину (реэмиграция).

**12.6 Платежный баланс страны.**

***Платежный баланс*** страны представляет собой систематические записи всех экономических сделок между резидентами этой страны и остальным миром в течение данного периода времени. *Экономические сделки* представляют собой любой обмен стоимости, т.е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны. Платежный баланс охватывает не только платежи и поступления, которые фактически произведены или подлежат немедленному исполнению на определенную дату, но и будущие платежи по международным обязательствам и требованиям страны. Это объясняется тем, что основная часть сделок совершается на кредитной основе.

Любая сделка имеет две стороны. ***Кредит***, с точки зрения данной страны, - отток стоимостей, за которыми должен последовать компенсирующий приток стоимостей или платеж. Например, экспорт товаров. ***Дебет*** - приток стоимостей, за который резиденты данной страны должны платить. Например, импорт товаров, услуг. Общая сумма кредита должна быть всегда равна сумме дебета платежного баланса.

По экономическому содержанию различают платежный баланс на определенную дату и за определенный период времени. *Платежный баланс на определенную дату* невозможно зафиксировать в форме статистических показателей. Он существует в виде меняющегося изо дня в день соотношения платежей и поступлений. *Платежный баланс за определенный период* составляется на основе статистических данных о совершенных за этот период времени внешнеэкономических сделках и позволяет анализировать изменения в международных экономических отношениях страны, масштабе и характере ее участия в мировом хозяйстве. Показатели платежного баланса за определенный период времени связаны с агрегатными показателями развития экономики, состоянием национальной валюты и являются объектом государственного регулирования.

Платежный баланс, согласно стандартной классификации Международного валютного фонда, включает два основных счета: счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. В зависимости от операций различают: торговый баланс, баланс текущих операций, счет движения капитала и изменение официальных резервов (Табл. 21.1).

*Таблица 12.1* Схема платежного баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Кредит | Дебет |
| **Счет текущих операций** | |
| 1. Экспорт товаров | 2. Импорт товаров |
| *Сальдо баланса внешней торговли* | |
| 3. Экспорт услуг | 4. Импорт услуг |
| 5. Чистые доходы от инвестиций |  |
| 6. Чистые текущие трансферты |  |
| *Сальдо баланса по текущим операциям* | |
| **Счет операций с капиталом** | |
| 7. Чистые капитальные трансферты |  |
| 8. Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты | 9. Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты |
| 10. Чистые пропуски и ошибки |  |
| *Сальдо баланса официальных расчетов* | |
|  | 11. Чистое увеличение официальных валютных резервов |

***Торговый баланс*** представляет собой чистую стоимость экспорта только товаров за вычетом их импорта.

***Счет*** ***текущих операций*** кроме операций с товарами включает:

а) Услуги в сфере транспорта, страхования, банков, туризма, образования, предприятий общественного питания и т.д., платежи за использование интеллектуальной собственности.

б) Чистые доходы от инвестиций (проценты, прибыль, дивиденды). Они получаются от владения имуществом и активами в других странах мира. Также включается оплата труда резидентов за границей.

в) Чистые трансфертные платежи, которые включают переводы частных и государственных средств в другие страны (подарки, пенсии, денежные переводы, безвозмездная помощь другим странам).

***Счет движения капитала*** отражает все международные сделки с активами, т.е. движение прямых инвестиций, портфельных инвестиций, прочего долгосрочного и краткосрочного капитала. Это означает предоставление и получение кредитов на международных финансовых рынках, операции купли-продажи реальных и финансовых активов в других странах.

Сумма всех статей платежного баланса дает общий баланс или ***баланс официальных расчетов***.

Баланс может быть с положительным или отрицательным сальдо, и поэтому в общем балансе указывают способ балансировки платежного баланса. Свободное колебание валютного курса обеспечивает балансировку этих разделов платежного баланса. Активное сальдо счета текущих операций сопровождается чистым оттоком капитала из страны. Саморегулирование исчезает, если Национальный банк регулирует курс национальной валюты. В случае дефицита его можно ликвидировать за счет:

а) займа у центральных банков других стран или международных организаций;

б) продажи части официальных резервов иностранной валюты или золота.

На состояние платежного баланса влияют неравномерность экономического и политического развития стран; циклические колебания экономики; инфляция; рост заграничных государственных расходов; усиление международной финансовой взаимозависимости стран;

- валютно-финансовые факторы (девальвация и т. д.) изменения в международной торговле; чрезвычайные обстоятельства.

***Материальной основой регулирования*** платежного баланса является:

- государственная собственность, в том числе на официальные золото-валютные резервы;

- часть национального дохода, перераспределяемая через государственный бюджет;

- непосредственное участие государства в международных экономических операциях как экспортер капитала, гарант, кредитор или заемщик;

- регламентация внешнеэкономических операций с помощью нормативных актов и органов государственного контроля.

Существует несколько ***методов регулирования платежного баланса***:

а) прямой контроль, включая регламентацию импорта, таможенные и другие сборы, запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям, вывоз краткосрочного и долгосрочного капитала;

б) дефляция, которая направлена на решение внутриэкономических проблем и, следовательно, повышение конкурентоспособности страны на внешнем рынке (сокращение совокупного спроса, сокращение государственных расходов, замораживание цен и заработной платы, уменьшение дефицита государственного бюджета, кредитные ограничения, установление пределов роста денежной массы и т.д.);

в) изменение обменного курса за счет девальвации;

г) валютные ограничения;

д) специальные меры государственного воздействия на платежный баланс в ходе формирования его основных статей:

* содействие росту экспорториентированных и импортзамещающих отраслей экономики,
* содействие углублению международному разделению труда,
* ограничение вывоза валюты,
* участие правительства в создании туристической инфраструктуры,
* расширение государственных расходов на научные исследования для роста поступлений валюты от продажи патентов, лицензий и т.д.,
* регулирование миграции рабочей силы и т.д.

Основным фактором устойчивости платежного баланса страны является достаточный уровень золотовалютных резервов государства, основным средством увеличения которого является активное сальдо внешней торговли.