

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

Учебно-методический комплекс  
для студентов неэкономических специальностей

Под общей редакцией В. В. Бичанина

Новополоцк  
ПГУ  
2010

УДК 330.1(075.8)  
ББК 65.01я73  
Э40

**АВТОРЫ:**

В. В. Бичанин, И. В. Зенькова, Т. М. Подымако, О. Н. Лазука,  
Е. В. Прудникова, С. В. Защирина, О. В. Шолох

Рекомендовано к изданию методической комиссией  
финансово-экономического факультета в качестве  
учебно-методического комплекса (протокол № 5 от 31.05.2010)

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

канд. экон. наук, зав. каф. экон. теории УО «Витебский государственный педагогический университет» им. П. М. Машерова С. В. ШАХНОВИЧ;  
проф., д-р экон. наук, зав. каф. отраслевого менеджмента и экономики УО «Полоцкий государственный университет» Н. А. ДУБРОВСКИЙ

Э40 **Экономическая теория** : учеб.-метод. комплекс для студентов неэкономических специальностей / В. В. Бичанин [и др.]; под общ. ред. В. В. Бичанина. – Новополоцк : ПГУ, 2010. – 312 с.

ISBN 978-985-531-137-0.

Подготовлен в соответствии с типовой программой по дисциплине «Экономическая теория» для студентов высших учебных заведений неэкономических специальностей. Построен по блочно-модульному принципу.

Предназначен для студентов неэкономических специальностей вузов.

**УДК 330.1(075.8)**  
**ББК 65.01я73**

**ISBN 978-985-531-137-0**

© УО «Полоцкий государственный университет», 2010

## ПРЕДИСЛОВИЕ

*«Нравится это или нет, но основные проблемы современной политики действительно являются чисто экономическими и не могут быть поняты без знания экономической теории. Только человек, разбирающийся в основных вопросах экономической теории, в состоянии выработать независимое мнение по рассматриваемым проблемам».*

*Людвиг фон Мизес*

Стратегия развития экономики Республики Беларусь, произошедшие за последние годы изменения в социально-экономическом развитии страны обуславливают необходимость конкретизировать и придать большую значимость при совершенствовании образования гуманитарным наукам. На это ориентирует новое поколение образовательных стандартов, учебные планы, структурная тематика типовых программ, широко внедряемые инновационные образовательные технологии.

Преподавателями кафедры подготовлен учебно-методический комплекс «Экономическая теория» для студентов неэкономических специальностей с учетом задач и целей активного участия в педагогическом процессе. Особое внимание при подготовке комплекса уделено его тематической структуре, развитию и углублению социально-личностных компетенций у студентов, основанных на гуманитарных знаниях, развивающих социально-творческое начало в понимании и выполнении гражданских, профессиональных и личностных функций.

В современном быстроменяющемся мире экономическое образование направляется не на усвоение абстрактных теоретических истин, построение моделей, графиков, а на получение экономических знаний, необходимых для понимания основных закономерностей экономической организации и деятельности фирмы, компании, экономической системы страны, для овладения объективными экономическими законами, понятиями, категориями, которые отражают реальные экономические процессы и формируют аналитическое мышление, профессиональные навыки при выборе эффективного менеджмента.

Экономическое образование, как важнейший элемент социально-гуманитарного образования и составная часть общего мировоззрения, призвано на основе изучения достижений мировой экономической мысли формировать и развивать у студентов умение анализировать состояние и тенденции социального и экономического развития субъектов хозяйствования, отраслей народного хозяйства, уметь выявлять специфику экономических отношений в Республике Беларусь, принимаемых социально-экономических программ и осуществления экономической политики.

При составлении учебно-методического комплекса был использован принцип модульного подхода, который предполагает разбивку учебного материала на относительно самостоятельные учебные модули (разделы): 1. Введение в курс. 2. Основы микроэкономики. 3. Основы макроэкономики. 4. Основы международной экономики.

Авторы учебно-методического комплекса: предисловие – В.В. Бичанин; темы 1, 2 – Т.М. Подымако; тема 3, пп. 3.1, 3.2, 3.5 – С.В. Защирина, пп. 3.3, 3.4 – В.В. Бичанин; тема 4 – О.В. Шолох; темы 5, 6 – Е.В. Прудникова; тема 7 – И.В. Зенькова; темы 8, 9 – Е.В. Прудникова; темы 10, 11 – О.Н. Лазука; темы 12, 13 – В.В. Бичанин, тема 14 – О.Н. Лазука; тема 15 – В.В. Бичанин; тема 16, пп. 16.1, 16.2, 16.4 – О.В. Шолох, п. 16.3 – В.В. Бичанин; темы 17, 18 – И.В. Зенькова.

Учебно-методический комплекс «Экономическая теория» рассчитан на широкий круг студентов дневной и заочной форм обучения неэкономических специальностей, будет полезен и всем тем, кто в современных условиях занят практической деятельностью – от политики до бизнеса, поскольку успех этой деятельности во многом зависит от овладения экономическим стилем мышления.

Авторский коллектив выражает искреннюю благодарность рецензентам: д-ру экон. наук, проф. Н.А. Дубровскому и сотрудникам кафедры экономической теории Витебского государственного педагогического университета им. П.М. Машерова (зав. каф. – канд. экон. наук, доц. С.В. Шахнович) за оказанную помощь.

## РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

### ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД

- 1.1. Предмет экономической теории как науки.
- 1.2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика.
- 1.3. Методы экономической теории. Экономические категории и законы.
- 1.4. Основные этапы развития экономической теории.

#### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Экономическая наука, экономическая теория, экономическая политика, хозяйственная практика; материальное и нематериальное производство; позитивная и нормативная экономика; политическая экономия, экономикс, теория национальной экономики; микроэкономика, макроэкономика; методология, методика, методы исследования; экономические законы и категории; основные этапы развития экономической мысли.*

#### 1.1. Предмет экономической теории как науки

Экономическая наука имеет длинную и богатую историю. Ее истоки лежат, с одной стороны, в философии, а с другой – в спорах о насущных проблемах жизнедеятельности людей. Первое направление экономической теории возникло в Древней Греции в IV в. до н. э. Даже сам термин «экономика» произошел от древнегреческого слова «экономия», состоящего из двух слов: «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – закон, так что в буквальном смысле экономику следует трактовать как «искусство ведения домашнего хозяйства» или «домоводство». Такое понимание данного термина неслучайно, поскольку хозяйство того времени оставалось в основном натуральным, обособленным и нуждалось в определенном своде правил и норм.

Взгляды древнегреческих мыслителей Ксенофонта, Платона, Аристотеля можно охарактеризовать как теоретические исходные пункты современной экономической науки. Аристотель разделил науку о богатстве на две части – *экономю* (совокупность потребительских стоимостей) и *хрематистику* (искусство делать деньги).

Более чем за два тысячелетия смысл самого понятия «экономика» значительно обогатился и изменился. В 1615 г. французский экономист Антуан де Монкретьен опубликовал «Трактат по политической экономии».

Работа Монкретьена ввела в научный оборот термин «политическая экономия» и дала название нарождавшейся тогда науке, которое сохранилось и по сей день. Термин «политическая» в названии науки также имеет древнегреческие корни. Он происходит от термина «полис» (город, государство) и включает в себе более широкий смысл, чем экономия. «Политэкономия» дословно переводится как «законы хозяйствования в рамках государства», т.е. «искусство управления общественным хозяйством». В конце XIX – начале XX вв. качественный анализ в экономической теории все чаще заменяется количественным; ученые все чаще стремятся оптимизировать использование ограниченных ресурсов, широко применяя для этих целей теорию предельных величин, дифференциальные и интегральные исчисления, алгебраические формулы и графики, моделирующие конкретные рыночные ситуации. Вслед за этим меняется содержание и название самой науки. Понятие «политическая экономия» вытесняется новым названием – «экономическая теория» или «экономикс». Свое новое название экономическая наука получила в вышедшей в 1890 г. книге английского экономиста Альфреда Маршалла «Принципы политической экономии».

Эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономикс» и «экономическая теория» обусловлена историческими причинами, но по существу они являются названием одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же – наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и в целом общества. Развитие любой отрасли знаний, в том числе и знаний по экономике, представляет собой последовательную смену научных направлений, в ходе которой происходит пересмотр базовых теоретических понятий.

Термин «экономика» в современных условиях используется в различных значениях:

1) народное хозяйство данной страны или его часть, включающая отдельные отрасли (экономика промышленности, сельского хозяйства и т.д.); хозяйство района, страны, группы стран или всего мира (региональная экономика, мировая экономика, экономика Беларуси, экономика России и т.д.);

2) исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, соответствующих данной ступени развития производительных сил и образующих определенную экономическую систему (рабовладельческая, капиталистическая и др. экономики);

3) научная дисциплина, занимающаяся изучением деятельности людей, ее законов и закономерностей (теоретическая экономика, политическая экономия), некоторых условий и элементов производства (экономика народонаселения, труда, управления и т.д.), отдельных отраслей и видов хозяйственной деятельности (экономика животноводства, образования и т.п.).

Если же попытаться дать определение экономики одной фразой, то тогда *экономика* – это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.

Различные стороны экономической жизни общества изучаются различными конкретными экономическими науками, но все они строятся на основе науки, которую сейчас в отечественной литературе называют чаще всего экономической теорией или просто экономикой, в большинстве стран мира – экономикс.

С развитием экономики как науки менялись и взгляды на ее предмет и практическую функцию.

Так, меркантилисты, отражавшие интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований считали *национальное богатство*. Источником богатства объявлялась торговля. Само же богатство отождествлялось чаще всего с деньгами. Основная функция этого учения сводилась к активизации товарно-денежных отношений, привлечению в страну золота и серебра в связи с возрастающей потребностью в деньгах. Главный практический вывод из этого учения – необходимость воздействия на экономическую политику государства, которое играет важнейшую роль в хозяйственной жизни.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии – национальное богатство из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономистов, хотя они ошибочно считали источником богатства труд только в сельском хозяйстве. Отсюда практическая функция данной науки сводилась к стимулированию развития сельскохозяйственного производства, а главный практический вывод состоял в утверждении необходимости ограничения вмешательства государства в естественный ход развития экономики.

Представители английской классической школы расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А. Смит), а также распределения (Д. Риккардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются и отдельные современные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем – в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его интеллект, информацию как источники последующего развития общества.

Практическая функция классической политической экономии сводилась к обоснованию факторов увеличения национального богатства (углубление общественного разделения труда, расширение производства, рост занятости и производительности труда, сведение к минимуму доли государственных расходов в национальном доходе общества и т.д.). В этом учении выделяются позитивная (как есть) и нормативная (как должно быть) функции экономической теории. Практический вывод – предостережение от любых форм вмешательства государства в естественный ход рыночных процессов.

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни являются производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности. Это имеет существенное значение, так как из системы производственных отношений вытекают экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господство административно-командной системы хозяйствования.

*Производственные отношения* – это объективно складывающиеся отношения, взаимосвязи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

Практическая функция марксизма сводилась к необходимости вскрыть органически присущие капитализму недостатки и противоречия, обосновать объективность экономической борьбы пролетариата для достижения своих целей. Практический вывод из этого учения – замена капитализма социализмом, неизбежность пролетарской революции.

Маржиналисты объявили предметом политической экономии поведение индивидуумов и социальных институтов (фирм, групп людей и т.д.), пути и средства достижения ими своих целей. Практическая функция сводилась к тщательному изучению мотивов поведения субъекта в конкретной экономической ситуации, обоснованию экономической политики фирмы. С этим направлением связано появление микроэкономики.



Маршалл, попытавшийся синтезировать основные положения классической политической экономики и маржинализма, определял предмет экономической теории или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества – исследование богатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов к противодействию. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

Предметом экономической теории как науки, согласно кейнсианской школе, становится *функционирование национальной экономики* как единого целого. Практическая функция видится в разработке экономической политики государства. Главный практический вывод – необходимость стимулирования совокупного спроса населения и частичного предпринимательства.

Пол Самуэльсон, осуществивший синтез микро- и макроэкономики, в своем учебнике «Экономикс», известном всему миру, среди множества определений предмета экономической теории (политэкономии) указывает, что экономикс – это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета политической экономии как изучение «редкости», ограниченности ресурсов. Так, Дж. Робинсон пишет, что политэкономия – это наука, которая исследует поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения, а П. Самуэльсон рассматривает ее как науку о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы достижения поставленных целей. В российской экономической литературе появляются определения экономической теории как науки о стремлении удовлетворить безграничные потребности людей, рационально распределяя ресурсы в производстве товаров и услуг, обменивая их, с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека.

Все определения экономической теории (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берут различные аспекты жизнедеятельности человека. Предмет этой науки чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, что не позволяет дать ему краткое и в то же время всеобъемлющее определение.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления целесообразно выделять следующие аспекты: *сферу исследования* (экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется

хозяйственная деятельность); *объект исследования* (экономические явления и процессы); *субъект исследования* (человек, группа людей, государство); *предмет исследования* (жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с той экономической средой, в которой они находятся). При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории – не просто дать описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических процессов и законов. В этом ее отличие от прикладных экономических дисциплин.

Таким образом, **предметом изучения экономической теории являются производственные отношения (отношения между людьми в процессе производства по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг) в условиях ограниченных или редких ресурсов с целью эффективного ведения хозяйственной деятельности.**

## **1.2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика**

Уровни исследования экономики могут быть самые различные. В зависимости от масштабов экономика подразделяется на микроэкономику и макроэкономику. *Микроэкономика* связана с хозяйственной деятельностью отдельных экономических субъектов (предприятий, фирм, потребителей, торговцев и т.д.), она помогает понять, почему на уровне субъектов хозяйствования принимаются такие, а не иные решения. *Макроэкономика* связана с функционированием национальной экономики в целом, изучает общие экономические процессы на уровне общества (производство национального дохода, безработица, инфляция и др.) и показывает, что надо делать государству, чтобы общество процветало.

Можно также выделить *мезоэкономику*, изучающую поведение промежуточных систем или отраслей народного хозяйства, и *супермакроэкономику*, объясняющую поведение мирового хозяйства, мировой экономики в целом.

Чтобы получить наглядное представление о многоярусной структуре построения экономики, выделим наиболее характерные ее уровни, которые представлены на рис. 1.1.

Еще представитель исторической школы Карл Менгер подчеркивал, что экономическое знание дает не одна экономическая наука, а целая сеть самостоятельных конкретных экономических дисциплин с особыми зада-

чами, предметами и логическими приемами. Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, и потому относятся не к области теории, а к искусству хозяйственной практики. Отсюда представляется правомерным разделять экономическую науку, выделяя в ней теоретическую и прикладную части. Хотя подобное разделение до некоторой степени условно, оно отражает реальные различия в объекте изучения, в способах познания и в методах описания экономических объектов и явлений, применяемых теоретиками и практиками.

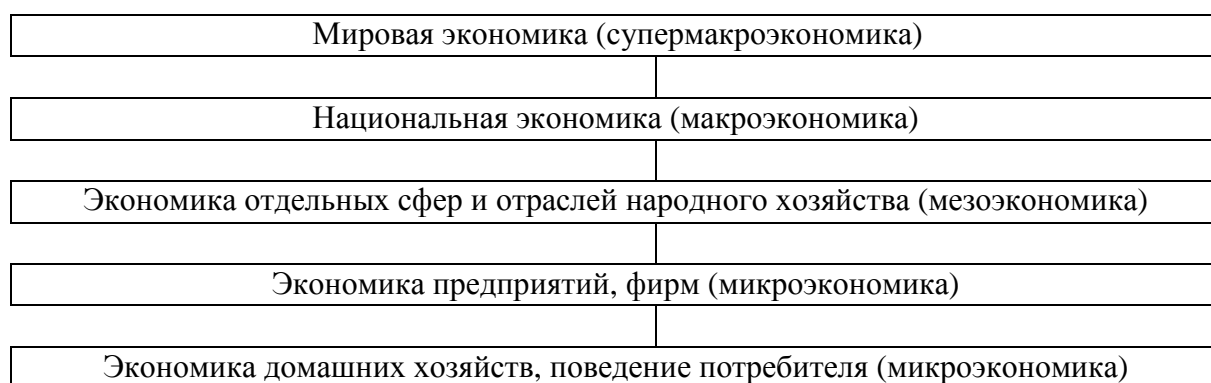


Рис. 1.1. Структура экономической науки

*К теоретической экономике* относят экономику как науку (экономическую теорию), которая и родилась как теоретическое направление в экономической науке, связанное с выделением общих закономерностей протекания экономических процессов.

*Прикладная экономика* взаимодействует с конкретной экономикой, опирается в большей степени, чем теория, на опыт, практику хозяйствования, конкретные показатели хозяйственной деятельности. Она ставит перед собой практические задачи предметного анализа экономической деятельности, избегая чрезмерного абстрагирования, отхода от жизненных реалий.

Экономическая теория как наука является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства и т.д.); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

Экономическая теория учитывает знания, достигнутые конкретными экономическими науками, а также социологией, психологией, историей, без учета которых полученные экономической теорией выводы могут оказаться ошибочными.

Связь экономической теории с другими экономическими науками в самом общем виде можно представить на рис. 1.2.

	Конкретно-экономические науки	
	Экономика отраслей. Экономика предприятий. Экономика стран и т.д.	
Экономика особых экономических форм и организаций	Экономика как наука (экономическая теория)	Информационно-аналитические науки
Финансы. Кредит. Маркетинг. Экономика природопользования и др.		Экономико-математические методы. Статистика. Анализ хозяйственной деятельности
	Историко-экономические науки	
	История экономической мысли. История народного хозяйства	

Рис. 1.2. Связь экономической теории с другими науками

В экономической науке можно выделить два направления в зависимости от области приложения ее результатов.

*Позитивная (дескриптивная) экономика* ориентирована преимущественно на объективное толкование процессов и явлений, построение на их основе научных гипотез, концепций, выявление закономерностей функционирования экономических систем.

*Нормативная экономика* отвечает на вопросы, как должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов.

*Прогнозирование* как особая часть экономической науки есть научное предвидение того, что может произойти в экономике в будущем. По существу оно является наукой экономических ожиданий.

Практическая значимость экономической теории как науки (известная формула Огюста Конта) заключается в том, что знание ведет к предвидению, а предвидение – к действию. Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее пронизывать область жи-

тейской практики. Действие (практика) ведет к знанию, знание – к предвидению, предвидение – к правильному действию.

От экономической науки следует отличать экономическую политику.

**Экономическая политика** – целенаправленная система мероприятий государства и фирмы в области производства, распределения благ. Государственная экономическая политика призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических проблем и приведением в действие их механизмов. Политики, пользуясь экономической теорией, должны считаться также с культурным, социальным, правовым и этическим аспектами решаемой проблемы, если хотят, чтобы принимаемые ими решения были успешными. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию или разрушению.

Курс экономической теории – это научное руководство к познанию экономической действительности без претензий на монополию истины.

### **1.3. Методы экономической теории.**

#### **Экономические категории и законы**

Экономическая наука обладает не только специфическим предметом, но и собственной методологией исследования.

Методология экономической науки – это учение о принципах построения и способах научного познания предмета экономической теории. Современная методология – мощный инструмент познания, она призвана дать верный ориентир, направление научного поиска. Особенно важна ее роль в решении новых фундаментальных задач и проблем.

Главные подходы к экономическому исследованию:

1) субъективный. Исходный пункт исследования – хозяйствующий субъект с суверенным «Я». Объект исследования – «экономический человек» со своекорыстным интересом, т.е. в основе поведения этого человека лежит эгоизм, а «невидимая рука» направляет рыночные силы; общество – совокупность разных субъектов;

2) неопозитивистско-эмпирический. На первом плане находится технический аппарат исследования. Результат – эмпирические модели. Общество исследуется на микро- и макроуровне;

3) рационалистический. Поведение человека объясняется через стремление к выгоде, а цель экономики – выявление законов, регулирующих хозяйственные отношения, объяснение того, «как это происходит» (Д. Рикардо). Общество делится на классы;

4) диалектико-материалистический. Исследование осуществляется на основе объективного анализа внутренних связей экономических процессов и явлений в их реальности и развитии; экономические процессы и явления возникают, развиваются и уничтожаются. Детерминизм в общественной жизни.

Методология не тождественна методам, но именно она определяет совокупность методов исследования, выбор различных методик исполнения, проведения исследований.

Методика – совокупность методов, приемов, последовательности целесообразного проведения какой-либо работы. Можно сказать: методика – это практическое применение теории, теория в действии.

Метод – это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения цели. Метод – это способ достижения цели, он является важным инструментом научного познания, средством развития и обогащения науки новыми результатами.

Используемая в современном экономическом научном познании система методов столь же многообразна, как и сама экономическая теория. Принято выделять мировоззренческие методы (материализм, идеализм), общенаучные (научной абстракции, анализ и синтез, дедукция и индукция, логический и исторический), частные (экономическое моделирование, эксперимент, математические, статистические и др.).

Одним из основных методов при изучении хозяйственных явлений является *метод научной абстракции* (от лат. *abstractio* – отвлечение). Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Так возникают общие понятия – производство вообще, потребности, распределение, обмен и др.

Метод научной абстракции – хотя и важнейший, но не единственный метод научного познания, используемый в экономической теории. Здесь активно применяются анализ и синтез, индукция и дедукция, исторический и логический методы, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент и др.

*Анализ* – это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей в отдельности. Путем *синтеза* экономическая теория воссоздает единую целостную картину.

Широко распространены индукция и дедукция. Посредством *индукции* (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. *Дедукция* (выведение) делает возможным переход от общих выводов к относительно частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве. Их сочетание обеспечивает системный (комплексный) подход к сложным (многоэлементным) явлениям хозяйственной жизни.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают *исторический и логический методы*. Они не противостоят друг другу, а применяются в единстве, поскольку исходный пункт исторического исследования совпадает в общем и целом с исходным пунктом логического исследования. Исторический метод показывает, что в природе и в обществе развитие идет *от простого к сложному*. Экономическим процессам и явлениям присуща качественная и количественная определенность. Поэтому экономическая теория (политическая экономия) широко использует *математические и статистические приемы и средства исследования*, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество. При этом широко применяется вычислительная техника. Особую роль здесь играет *метод экономическо-математического моделирования*. Этот метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определять причины изменений, их последствия, прогнозировать экономические процессы. С помощью этого метода создаются экономические модели.

*Экономическая модель* – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого обусловлена его объективными свойствами и субъективным целевым характером исследования.

В связи с построением моделей важно отметить роль функционального анализа в экономической теории. Функции – это переменные величины, зависящие от других переменных величин.

Функции встречаются в нашей повседневной жизни, и мы чаще всего не осознаем это. Они имеют место в технике, физике, геометрии, химии, экономике и т.д. Применительно к экономической теории, например, можно отметить функциональную связь между ценой и спросом. Спрос зависит от цены. Если повышается цена на товар, величина спроса на него при прочих равных условиях уменьшается. При этом цена является независимой переменной, или аргументом, а спрос – зависимой переменной, или функцией. Таким образом, можно кратко сказать, что спрос есть функция

цены. Но спрос и цена могут меняться местами. Чем выше спрос, тем ниже при прочих равных условиях цена. Следовательно, цена может быть функцией спроса.

Большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить графически, в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику и уметь составлять и читать графики. Если линия графика идет слева направо по нисходящей, то между двумя переменными существует обратная связь (так, по мере снижения цены на товар обычно растет объем его продажи – рис. 1.3, а). Если линия графика идет по восходящей, то связь прямая (так, по мере роста издержек производства товара обычно растут цены на него – см. рис. 1.3, б). Зависимость может быть нелинейной (т.е. изменяющейся), тогда график приобретает форму кривой линии (так, по мере уменьшения инфляции безработица имеет тенденцию к увеличению – кривая Филлипса, см. рис. 1.3, в).

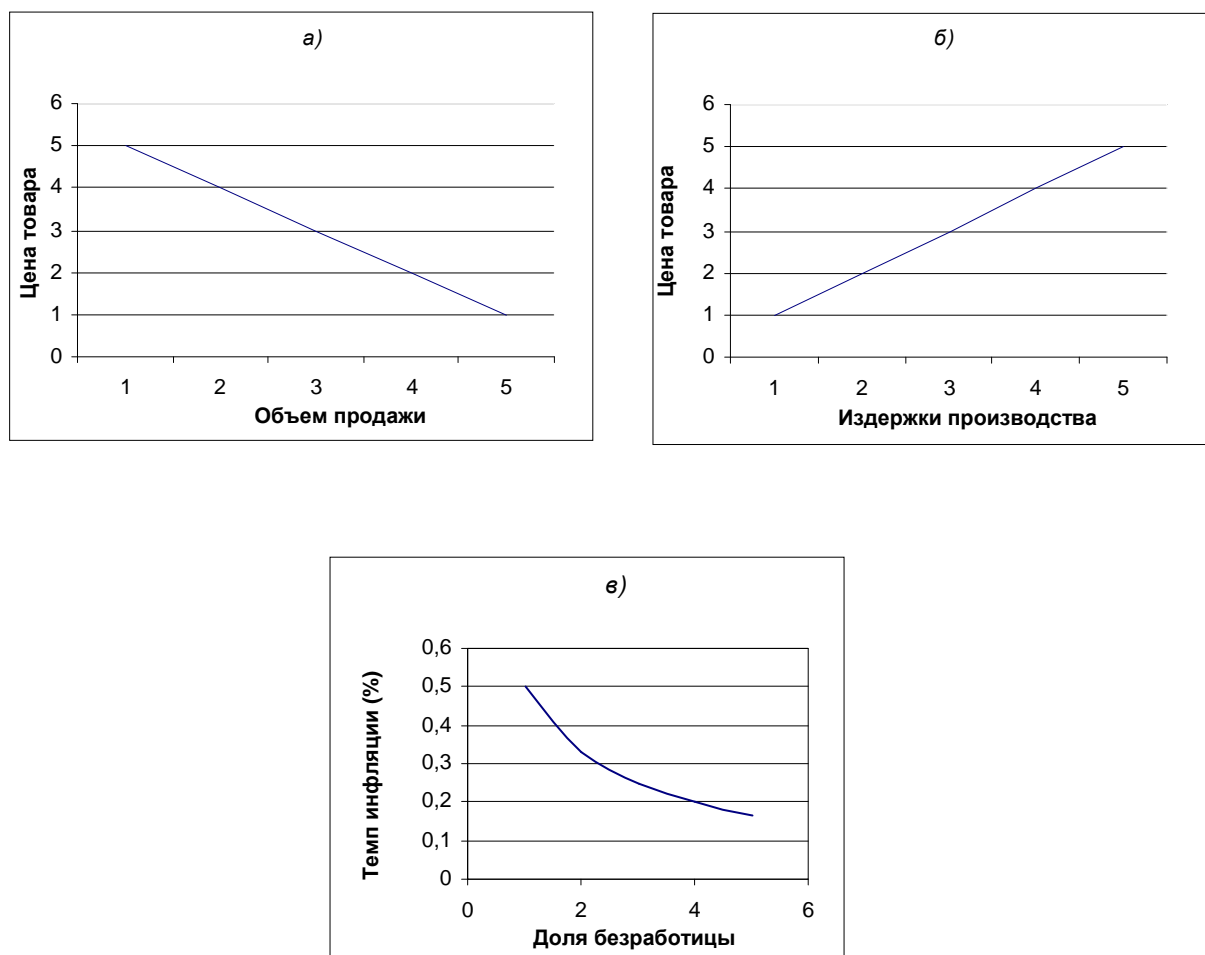


Рис. 1.3. Примеры графических зависимостей, применяемых в экономической теории



В рамках графического подхода широко применяются *диаграммы* – рисунки, показывающие соотношение между показателями. Они могут быть круговыми, столбиковыми и др. (рис. 1.4).

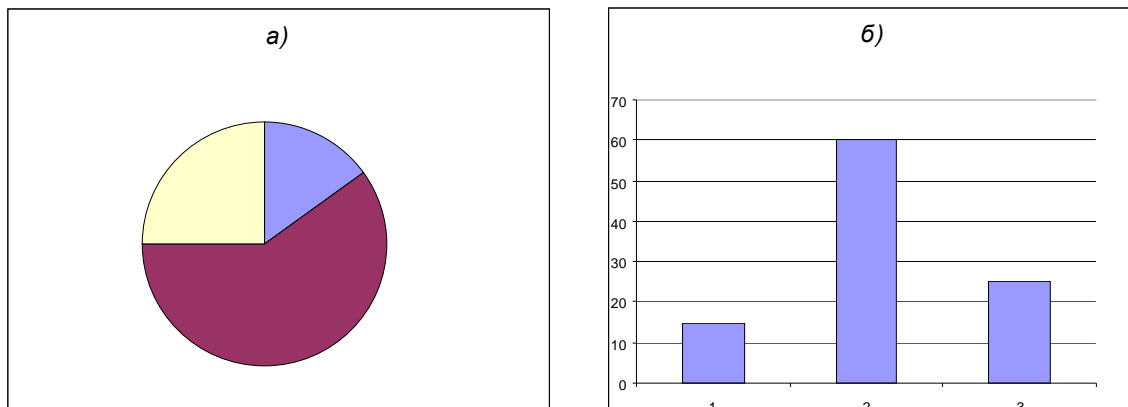


Рис. 1.4. Примеры диаграмм (а – круговая, б – столбиковая)

*Схемы* наглядно демонстрируют показатели моделей и их взаимосвязь. Примером могут быть рис. 1.1 и 1.2.

При анализе экономических проблем часто используют позитивный и нормативный анализ. *Позитивный анализ* дает возможность увидеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле: что было или что может быть. Позитивные утверждения не обязательно должны быть верными, но любой спор относительно позитивного утверждения должен решаться проверкой фактов. *Нормативный анализ* основан на исследовании того, что и как должно быть. Нормативное утверждение чаще всего выводится из позитивного, но объективные факты не могут доказать его истинность или ложность. При нормативном анализе выносятся оценки – справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо.

Экономические теории формулируются в виде позитивных утверждений, большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного анализа.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны разумные экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов.

*Экономический эксперимент* – это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Сознательное массовое экономическое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р.Оуэна, П.Ж. Прудона, Ф. Тейлора, Г. Форда и Э. Мейо, а на макроуровне – Дж.М. Кейнса и М. Фридмена. Широкие эксперименты на макроуровне проводились и в СССР.

Экономическая теория выполняет три взаимосвязанных функции – познавательную, методологическую и практическую.

Познавательная функция экономической теории состоит в изучении хозяйственной жизни, анализе, классификации и систематизации многочисленных эмпирических фактов.

Методологическая функция экономической теории состоит в разработке методов, средств, научного инструментария, необходимых для исследований всеми экономическими науками.

Практическая функция экономической теории – это непосредственное обеспечение экономической политики, управление производством на различных иерархических уровнях экономической системы. Теория помогает прогнозировать будущее развитие событий, и это самое главное.

*Экономическая теория как наука* – это системное описание действительности на основе отражения и абстрактного обобщения ее основных характеристик посредством определений, понятий, категорий, представленное как закон, правило или модель хозяйственной жизни.

При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

*Экономические категории* – это логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества.

Категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и многие другие.

В экономической теории, как и в любой другой области общественной жизни и в природе, сквозь внешне кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывают себе путь необходимость, закономерность развития. Экономическими процессами в обществе управляют законы общественных действий людей, или экономические законы. В книге «Философия права» Гегель писал о политэкономии как о науке, которая делает «честь мысли», потому что она, имея перед собой массу случайностей, отыскивает их законы. Всякий закон выражает собой сущность того или иного явления, закон и сущность – понятия однородные (однопорядковые) и представляют глубину познания человеком мира. Явление шире, богаче закона, однако закон улавливает внутреннюю сущность явления.

*Экономический закон* – это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.

Экономические законы не следует смешивать с законами природы, с законами естествознания, так как имеется ряд существенных и принципиальных различий:

1) естественные законы – это законы природы, экономические – законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей;

2) естественные законы вечны, экономические носят исторический характер;

3) открытие и применение естественных законов происходит более или менее гладко, а экономические законы встречают сильное противодействие со стороны отмирающих сил общества.

Экономические законы в отличие от законов природы не работают сами по себе, экономический процесс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, которые живут и работают в определенной экономической системе.

#### **1.4. Основные этапы развития экономической теории**

Экономическая наука является одной из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и всех образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономической теории – это реализация объективной необходимости познания мотивов действий людей в хозяйственной деятельности, законов хозяйствования во все времена – от древности до сегодняшних дней. Интересно вспомнить, что А.С. Пушкин, которому царь Николай I поручил продумать принципы воспитания молодежи, прежде всего высказался против домашнего образования, а в числе обязательных к изучению наук назвал политическую экономию. В конце XIX в. Н. Бунге в книге «Основания политической экономии» отмечал, что политическая экономия не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени общечеловеческого развития.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории (политической экономии) не только не иссяк, но активно возрастает. И объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире и в Беларуси в частности. Видный американский ученый П. Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика – очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты и могут быть записаны на одном листе бумаги, тем не менее их понимают немно-

гие. При изучении эта наука, отражающая сложный мир хозяйствования, требует от читателя, по словам известного в мире немецкого специалиста по истории экономической мысли А. Хейлброннера, «выносливости верблюда и терпения святого».

В отечественной и зарубежной литературе выделяют следующие периоды (этапы) развития экономической теории:

- *меркантилизм* (поиск источников богатства в обращении);
- *физиократизм* (поиск источников богатства в производстве);
- *классицизм* (отрицание регулирования рынка государством);
- *марксизм* (теория трудовой стоимости; исследование рынка с позиции производителя);
- *кейнсианство* (государственное регулирование рынка, создание макроэкономики).

Выпускники высших учебных заведений в современных условиях должны уметь разбираться в широком круге экономических вопросов, оценить консервативные и позитивные тенденции общественного развития, чтобы самостоятельно определить свою позицию в преобразованиях, быть готовыми к практической деятельности и иметь определенное миропонимание. Эту задачу призван решить ряд курсов общественных наук, в том числе и курс экономической теории.

### **Современные школы и направления экономической теории**

#### *Экономикс*

Современная экономическая теория, известная под названием «Экономикс», имеет в своей основе маржинальную экономическую теорию, представляет собой попытку синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм.

Курс «Экономикс» впервые начал читаться в Кембриджском университете А. Маршаллом в 1902 г., он сменил курс политической экономии классической школы Дж.С. Милля. В 1890 г. вышла книга Альфреда Маршалла (1842 – 1924) «Принципы экономикс», которая у нас переведена как «Принципы политической экономии», и здесь нет ошибки, так как А. Маршалл под термином «экономикс» подразумевал политическую экономию. Дж.М. Кейнс, ученик А. Маршалла, назвал своего учителя величайшим экономистом XIX в.

Экономический кризис в конце XIX столетия и почти двадцатилетняя депрессия показали несостоятельность государственного вмешательства в экономику, и А. Маршалл, воспевавший идею свободной конкуренции и рынка, не мог не ограничивать роль государства в рыночной экономике, что и получило отражение в новом термине, в котором исчезла первая часть прежнего названия науки.

Сегодня под таким названием выходят в свет многочисленные учебники по экономической теории.

При более внимательном изучении курса «Экономикс» можно отметить, что это многозначное понятие, характеризующее:

- 1) специальную науку о принципах рыночного функционирования экономики на микро-, мезо- и макроуровнях;
- 2) науку, носящую более прикладной характер по сравнению с политической экономией, имеющей более абстрактный характер;
- 3) цикл учебных дисциплин в вузах США и Западной Европы, включающий также экономическую историю, историю экономических учений и ряд спецкурсов по экономическим проблемам.

Сегодня выделяют четыре важнейших направления экономической теории:

- неоклассическое;
- неокейнсианское;
- марксистское;
- институционно-социологическое.

### *Неоклассика*

Неоклассическое направление формулирует субъективную теорию стоимости (в отличие от трудовой теории стоимости в классической политэкономии) и теорию равновесия. Экономическое хозяйство рассматривается представителями этого направления как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках. Исходным пунктом в этом анализе выступают спрос и предложение, потребность и потребление. Основные представители этого направления – А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас.

К неоклассическому направлению примыкают современные теории монетаризма и неолиберализма.

*Монетаризм* – теория стабилизации экономики, в которой главенствующую роль играют денежные факторы. Монетаристы сводят управление экономикой прежде всего к контролю государства над денежной массой, эмиссией денег, количеством денег, находящихся в обращении и в запасах, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого банковского кредита.

Американский ученый-экономист Милтон Фридмен (р. 1912) – один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава «новой монетаристской школы», лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г.

В России с монетаристской теорией связывают имя Егора Гайдара.

*Неолиберализм* – течение, согласно которому необходимо сокращать (свести к минимуму) вмешательство государства в экономику (принцип классической политической экономии А. Смита), ибо частное предпринимательство способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и увеличить благосостояние населения. Отсюда важно предоставление максимально возможной свободы предпринимателям-торговцам в хозяйственной деятельности.

Главные теоретики концепции экономического либерализма XX в. – американский экономист австрийского происхождения Людвиг фон Мизес (1881 – 1973) и его блестящий ученик Август фон Хайек (1899 – 1992).

Основываясь на теории неолиберализма, немецкий теоретик, государственный и политический деятель ФРГ Людвиг Эрхард (1897 – 1977) создал *теорию социально ориентируемого рыночного хозяйства*, воплотил ее на практике. Основные положения этой теории – необходимость свободной цены, свободной конкуренции, правильное соотношение спроса и предложения, равновесие экономики; государство призвано гарантировать эти условия в рыночном хозяйстве и обеспечить социальную направленность в его развитии. Эта теория изложена в книге «Благосостояние для всех», опубликованной в 1956 г.

### *Кейнсианство*

*Кейнсианское направление* экономической теории, основателем которого является лорд Джон Мейнард Кейнс (1883 – 1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К. Маркса. В его главном произведении «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) изложены теория и программа государственного регулирования экономики. Эта теория получила широкое распространение в правосоциалистической литературе и приобрела многочисленных сторонников (У. Беверидж, С. Харрис, А. Хансен, Р. Харрод, Дж. Робинсон, А. Лернер и др.), оказав существенное влияние на экономическую политику ряда западных стран. Дж. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Вместе с тем, ряд теоретических положений Кейнс заимствовал из арсенала классической политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, а также из экономической теории

марксизма (в частности, из марксистской теории воспроизводства), что дало повод для утверждения о возможности «перебросить мост» между кейнсианством и марксизмом. Ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и нормы процента.

В современном кейнсианстве доминируют две тенденции: американская, связанная с именами ряда экономистов США, и европейская, связанная, прежде всего, с исследованиями французских экономистов. В числе американских последователей учения Дж. Кейнса чаще всего упоминаются Э. Хансен, С. Харрис, Дж.М. Кларк и др.

### *Марксизм*

Третьим направлением современной экономической мысли, чрезвычайно популярным в ряде мировых стран до недавнего времени, был *марксизм*, который дополнен и несколько переработан советскими экономистами и экономистами стран бывшей мировой социалистической системы до 80-х гг. XX в.

Основные теоретические составляющие марксистской теории – теория трудовой стоимости, теория прибавочной стоимости, теория воспроизводства, теория капитала, процента и денег, формационная концепция развития цивилизации и др. Основной труд – «Капитал» в 4-х томах (три тома «Капитала» и четвертый под названием «Теории прибавочной стоимости»). Сегодня мы обвиняем марксизм в догматизме. Нельзя не признать, что марксизм – это существенный этап в развитии экономической теории. Поль Самуэльсон особо выделяет в истории экономической мысли лишь трех выдающихся мыслителей, оказавших определяющее влияние на развитие экономической теории: А. Смита, К. Маркса, Дж. Кейнса. Другой видный американский ученый, Дж. Гэлбрейт, считал, что учение К. Маркса слишком ценно, чтобы его целиком отдать марксистам. Йозеф Шумпетер также относил К. Маркса к великим ученым, но это не мешало ему критиковать марксизм. В начале XX в. учение К. Маркса подвергалось критике в работах русских экономистов (например, Туган-Барановского, Рубина, Железнова и др.).

Нельзя не отметить, что накопление догм представляет собой явление неизбежное в любой науке. Так, была абсолютизирована теория условных рефлексов И.П. Павлова, пик этой абсолютизации пришелся на 50-е гг. XX столетия. *Догма* – это бесполезная истина. То, что было истиной на одном этапе движения мысли в процессе познания, на другом ее этапе абсолютизируется, становится аксиомой с застывшим содержанием и

является уже бесполезным. Но жизнь меняется, не могут не меняться и наши представления о жизни, тогда и возникает потребность в новых концепциях, новых подходах, новой парадигме, требующих изменения самого хода общественной мысли.

### *Институционализм*

Четвертым и все более привлекающим внимание ученых в конце XX в. является *институционально-социологическое направление*, его представители – Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт. Название концепции происходит от латинского слова *institutum* – установление, устройство, учреждение. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внешнеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Понятие «институт» трактуется очень широко: и как государство, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как устойчивый образ мышления, и как юридические нормы. В этом направлении экономической теории отмечаются недостатки капитализма (свободной рыночной стихии) – засилье монополий, растущая милитаризация экономики, отдельные пороки «общества потребления» (такие, как бездуховность и др.).

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Что включает в себя термин «экономика»?
2. Что изучает экономическая теория?
3. Что объединяет политическую экономию, экономикс, экономическую теорию?
4. Определите логическую зависимость понятий «экономическая наука», «экономическая теория», «экономическая политика», «хозяйственная практика».
5. Дайте определение экономическому закону и приведите известные вам классификации экономических законов.
6. Понятия методологии, методики и примеры их правильного употребления.
7. Дайте краткую характеристику основным этапам становления экономической теории как науки.
8. Коротко охарактеризуйте современные направления экономической теории.



## **ТЕМА 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ**

- 2.1. Понятие и классификация потребностей.
- 2.2. Производство и экономика. Простые элементы процесса труда.
- 2.3. Ресурсы и факторы производства.
- 2.4. Проблема выбора в экономике.
- 2.5. Экономический рост: сущность, значение, типы.
- 2.6. Понятие экономической и социальной эффективности. Показатели, пути и факторы повышения эффективности.

### **ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ**

*Понятие и классификация потребностей, ресурсы (факторы) производства, проблема выбора в экономике, кривая производственных возможностей, вмененных издержек, экономического роста, экономической и социальной эффективности.*

#### **2.1. Понятие и классификация потребностей**

*Потребности* – это объективная нужда людей в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития организма, личности, требующая удовлетворения.

Потребности человека многообразны. Американский ученый А. Маслоу расположил все потребности по принципу иерархии в следующем восходящем порядке от «низших» (материальных) до «высших» (духовных):

1. Физиологические потребности (в еде, питье, тепле, воспроизводстве рода).
2. Потребности безопасности и самосохранения (защищенность от внешних врагов, преступников, болезней).
3. Потребность в социальных связях (любви, дружбе, общении с людьми, причастности к какой-либо группе и т.д.).
4. Потребность в уважении (признание человека как личности, самоуважение, приобретение определенного статуса, авторитета).
5. Потребность в саморазвитии (совершенствование всех способностей и возможностей человека).

Эти потребности принято представлять в виде пирамиды, в основании которой лежат биологические потребности людей, над которыми возвышаются духовные потребности человека как социальной личности.

До тех пор, пока у человека не удовлетворены потребности низшего порядка, не действуют потребности высшего порядка.

Однако эту классификацию можно дополнить и другими потребностями: материальными и духовными, рациональными и иррациональными, осознанными и неосознанными и др.

Именно потребности побуждают людей к деятельности. Только при осознании потребностей возникает мотивация к труду. В этом случае потребности приобретают конкретную форму интереса.

*Экономический интерес* – форма проявления экономических потребностей.

Интересы выражают хозяйственную пользу, выгоду. Реализуя свои интересы, субъекты хозяйствования обеспечивают себе самостоятельность, саморазвитие.

Многообразие субъектов хозяйствования порождает многообразие экономических интересов. В зависимости от того, кто является носителем интересов, различают интересы общественные, коллективные и личные; национальные и интернациональные; групповые и семейные; классовые и др. Все они существуют в единстве, но между ними могут быть и противоречия. Так, личный интерес в получении наибольших благ может находиться в противоречии с коллективным интересом.

*Удовлетворение потребностей* – это процесс частичного или полного выполнения желания (потребностей) человека. Удовлетворение существующих потребностей и появление новых является бесконечным процессом. Поэтому самой общей целью экономического производства является удовлетворение потребностей человека в тех товарах, которые нужны ему в процессе жизни. В рыночной экономике удовлетворяется не всякая потребность, а лишь платежеспособная, т.е. обеспеченная деньгами и измеряемая экономической выгодностью, полезностью.

Следует отметить тот факт, что потребности людей в материальных благах и услугах практически не ограничены: люди постоянно стремятся к повышению своего уровня жизни; удовлетворив основные жизненные потребности, они хотят большего, причем по мере развития происходит увеличение потребностей. Два десятилетия назад мало кто мог мечтать о персональном компьютере, а сегодня он необходим каждому студенту. Это объясняет тот факт, что потребности людей в различных благах практически не имеют предела насыщения.

## 2.2. Производство и экономика. Простые элементы процесса труда

Экономика «вырастает» из производства, которое образует ее материальную основу. Постоянно повторяясь, производство исторически развивается от простейших форм (добыча первобытным человеком пищи с помощью примитивных средств) до современного автоматизированного производства.

При всей несхожести можно выделить общие черты, присущие любому производству. *Производство* есть процесс воздействия человека на природные ресурсы с целью приспособления их для удовлетворения тех или иных потребностей.

Материальную основу процесса производства представляет *процесс труда*. Основными элементами процесса труда являются сам труд, предметы труда и средства труда.

*Труд* есть осознанное, целесообразное расходование человеком своей рабочей силы по преобразованию форм природы для удовлетворения присущих обществу многообразных потребностей. Сам труд и способность к труду – разные понятия, которые нельзя смешивать. Каждый человек обладает рабочей силой – совокупностью физических и духовных способностей, но если он не будет ее использовать, то процесс труда не произойдет.

*Рабочая сила* – совокупность физических и духовных способностей человека, используемых для производства материальных благ.

*Предмет труда* – это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда либо даны самой природой (полезные ископаемые), либо являются продуктами предшествующего труда (сырьем и материалами). В результате научно-технического прогресса человек научился создавать предметы труда с заранее заданными свойствами, такими, которых нет в природе.

*Средства труда* – вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда, т.е. то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт.

Материальные средства труда подразделяются:

- на естественные – земля, палка, камень, прирученные домашние животные, органические удобрения;
- на технические – искусственно создаваемые человеком (инструменты, станки, машины).

*Средства производства* – совокупность предметов труда и средств труда, которые всегда взаимосвязаны и соответствуют друг другу.

Например, выпечка хлеба требует не только муки (предмета труда), но и зданий (хлебопекарен), печей, машин для перевозки хлеба (средств труда).

Взаимодействие между рабочей силой и средствами производства отражает *технология производства*, т.е. способы воздействия человека на предмет труда.

Совокупность всех сил, используемых человеком в процессе производства (включая физические и духовные усилия самого человека), в экономической теории обозначается понятием «*производительные силы*», введенным марксистской теорией. Их развитию присущи две тенденции: они становятся все менее материало- и трудоемкими. Первая тенденция знаменует спасение природы, а вторая – спасение человека. В противном случае возрастающие объемы производства поглотили бы не только природу, но и человека.

Производительные силы представляют ведущую сторону процесса производства. Каждой ступени развития производительных сил соответствуют определенные *производственные (экономические) отношения*, в которые вступают люди в процессе хозяйственной деятельности.

Различают два уровня производства – индивидуальное и общественное.

*Индивидуальное производство* – это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия).

*Общественное производство* означает всю систему производственных связей между предприятиями, обрастающую производственной инфраструктурой, т.е. отраслями и предприятиями, которые сами продукты не производят, но обеспечивают их технологическое движение (например, транспорт, связь, складские помещения).

### **2.3. Ресурсы и факторы производства**

*Ресурсы производства* – это совокупность различных природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей.

В экономической теории ресурсы подразделяются на следующие группы:

1) *природные ресурсы* – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества. Среди них различаются неисчерпаемые (солнечная энергия, энергия ветра) и почерпаемые (могут быть возобновляемыми (лес, вода) и невозобновляемыми (нефть, газ, месторождения руды и др.). Многие природные ресурсы редки, а их запасы с каждым днем уменьшаются;

2) *материальные* – все созданные человеком (рукотворные) средства производства и предметы труда, которые сами являются результатом производства;

3) *трудовые* – трудоспособное население;

4) *финансовые* – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства;

5) *информационные* – данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники.

Наряду с понятием «ресурсы производства» экономическая теория оперирует понятием «факторы производства». Когда речь идет о ресурсах, имеют в виду те природные и социальные силы, которые потенциально могут быть вовлечены в производство, а *факторы производства* – это реально вовлеченные в процесс производства ресурсы.

В экономической теории выделяют основные и дополнительные факторы производства. К основным факторам производства относят труд, землю и капитал. По мнению ведущих экономистов, к дополнительным факторам производства можно отнести предпринимательство, науку как производительную силу, информационные технологии.

*Труд* – способности и навыки человека, которые можно использовать при производстве благ и услуг. Если говорить точнее, то здесь речь идет о *рабочей силе* как совокупности физических и духовных сил человека, его способности к труду. Рабочая сила в каждой конкретной стране (регионе) ограничена количеством взрослого трудоспособного населения. Снижение рождаемости и связанное с ним старение населения ставят проблему эффективного использования рабочей силы очень остро.

*Капитал* – созданные людьми производственные ресурсы (здания, сооружения, оборудование, инструменты, транспортные средства, полуфабрикаты), используемые в производстве. Их количество в экономике не безгранично, кроме того, они имеют свойство изнашиваться в процессе функционирования, поэтому периодически требуют замены.

*Земля* – естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг (полезные ископаемые, лес, вода, воздух, участки территории).

*Предпринимательские способности (предпринимательство)* – это особый вид человеческой деятельности, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать другие факторы производства.

*Наука* как фактор производства представляет собой сферу человеческой деятельности, функцией которой является выработка и систематиза-

ция объективных знаний о действительности. Особенности этого фактора производства заключаются в том, что наука:

- в качестве элемента производительных сил становится участником производства;
- оказывает воздействие на уровень эффективности производства;
- влияет на процесс подготовки высококвалифицированной рабочей силы;
- определяет уровень технологии и организации производства;
- превращается в непосредственную производительную силу.

Информация как фактор производства обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в системе механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном производстве приобретает экологический фактор, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничитель его возможностей в связи с отрицательным воздействием на природную среду.

Некоторые экономисты выделяют как особый экономический ресурс *время*. Люди в своей производственно-экономической деятельности располагают ограниченным количеством этого невозпроизводимого ресурса.

Большое влияние на эффективное использование ресурсов оказывает технология производства, представляющая собой конкретные способы обработки предметов труда, определенный порядок производственных процессов, а также организация производства, обеспечивающая слаженность функционирования всех его ресурсов. Организация производства, труда и управления называется менеджментом, который в экономической литературе XX в. считают фактором производства.

Особую роль в современной экономике играет и такой фактор, как инфраструктура – совокупность отраслей и сфер деятельности, которые создают общие условия для функционирования производства.

Все факторы производства, во-первых, неразрывно связаны и являются взаимозаменяемыми. Во-вторых, каждое благо для своего производства требует определенного набора факторов. В-третьих, любое благо может быть произведено путем использования различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. В-четвертых, хозяйствующий субъект, организующий производство, соединяет все его факторы таким образом, чтобы получить больше продукта при возможно меньших затратах. В-пятых, все экономические факторы производства имеются в ограниченном количестве. Это ставит перед обществом проблему их эффективного

использования. В-шестых, организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость.

Главной целью и фактором производства, его развития и совершенствования является человек. Как участник производства он выступает в трех лицах. С одной стороны, человек является производителем, непосредственно участвующим в создании благ и услуг. С другой стороны, он потребитель, использующий все, что получено в процессе производства. Кроме того, человек координирует, согласовывает действия производителей и потребителей, выполняя функцию управленца.

Необходимо обратить внимание на то, что деньги не являются производственным фактором. Из денег ничего нельзя сделать, но они являются условием приобретения ресурсов. Денежные средства привлекаются для покупки факторов производства у их владельцев, и тем самым обеспечивается реальная возможность соединить ресурсы в едином производственном процессе.

#### *Материальные и нематериальные блага и услуги*

*Блага* – средства удовлетворения потребностей людей. Существует множество критериев, на основе которых выделяют различные виды благ.

Блага можно классифицировать:

1) на *материальные*, включающие естественные дары природы (землю, воздух, воду, климат); продукты производства (продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты);

2) на *нематериальные*, имеющие форму полезной людям деятельности и воздействующие на развитие способностей человека. Они создаются в непроизводственной сфере (здравоохранение, образование, культура и др.). К ним относятся внутренние блага, данные человеку природой (способности к науке, голос, музыкальный слух и т.п.), а также внешние блага (то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т.д.).

Существенной чертой человеческой жизни и деятельности является зависимость от материального мира. Часть материальных благ имеется в изобилии, и поэтому они всегда доступны для людей (воздух, солнечные лучи, энергия ветра). Такие блага в экономической теории называются *свободными* или *неэкономическими*. Пока сохраняются данные условия, эти блага и потребности в них не являются заботами и расчетами человека, следовательно, они в экономике не изучаются.

Другие материальные блага имеются в ограниченном количестве (разного рода «редкости»). Чтобы удовлетворить имеющиеся в них потребности и иметь их в доступном количестве, необходимы усилия человека, направленные на их добывание, приспособление к потребностям. Эти блага называются *экономическими* (или хозяйственными). От обладания этими благами зависит благосостояние людей, поэтому с ними обращаются бережно, экономно, расчетливо.

Специфической формой экономического блага являются товары, т.е. продукты труда, создаваемые для обмена (продажи).

## 2.4. Проблема выбора в экономике

Вышесказанное позволяет утверждать, что общество сталкивается с *фундаментальной экономической проблемой* – с противоречием между растущими человеческими потребностями в разнообразных благах и ограниченными ресурсами для удовлетворения этих потребностей. Из этого универсального противоречия выводится предмет экономической науки, который, как мы уже отмечали, состоит в исследовании проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

Производственные возможности экономической системы ограничены редкостью применяемых ресурсов (факторов производства). Эта проблема по мере развития общества не только сохраняется, но порой и возрастает, что объясняется истощением невозпроизводимых природных ресурсов и ростом потребностей общества в потребительских товарах и инвестициях.

В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Под *абсолютной ограниченностью* понимается недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей членов общества. Но для удовлетворения каких-то избранных, определенных потребностей ресурсов достаточно. Таким образом, если мы сузим круг потребностей, то абсолютная ограниченность становится *относительной*. Абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря выбору потребностей, подлежащих удовлетворению.

*Экономический выбор* – способ распределения ограниченных ресурсов, который позволяет добиться максимума благ.



Любое общество должно решить тем или иным путем три коренные взаимосвязанные экономические проблемы (три главных вопроса).

ЧТО? (Какие из возможных товаров и услуг должны производиться в данной экономической системе в определенный период времени.).

КАК? (При какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии должны быть произведены выбранные из возможных варианты товары и услуги.).

ДЛЯ КОГО? (Кто будет покупать выбранные товары и услуги, оплачивать их, извлекая при этом пользу. Как должен быть распределен валовой доход общества от производства данных товаров и услуг.).

Эти три вопроса – основные и общие для всех экономических систем, но способы их решения в каждой экономической системе разные. Рыночная экономика в своем чистом виде предполагает наличие ответственных и самостоятельных производителей и потребителей. Производители производят те товары, от продажи которых они рассчитывают получить прибыль. Следовательно, еще до начала производственной деятельности они должны знать, для кого производят продукцию, какими потребительскими свойствами она должна обладать, когда ее нужно произвести и сколько. При этом производители используют те средства производства, которые позволяют максимально снизить затраты, ибо их они покрывают из собственного кармана. Понятно, что уровень потребления будет зависеть от полученных доходов. Иначе говоря, производитель будет производить для того, кто заплатит.

Таким образом, рыночная экономика – это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством рынка, отвечая на вопросы, что, как, для кого производить, с помощью системы цен, прибылей и убытков, спроса и предложения.

*Производственные возможности* – это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития научно-технического прогресса.

Так как ресурсы ограничены, а потребности людей, как мы уже отмечали ранее, безграничны, то общество должно делать выбор: от чего оно вынуждено отказаться, чем поступиться, т.е. какую жертву принести, чтобы получить желаемый результат. Здесь мы сталкиваемся с проблемой *альтернативности использования ресурсов*. Например, если экономические ресурсы (земля, материалы, рабочая сила) используются для строи-

тельства жилых домов, то общество отказывается от строительства больниц, офисов, школ, которые могут быть построены из этих же ресурсов. Таким образом, общество вынуждено от чего-то отказываться, чем-то жертвовать, чтобы получить желаемый результат.

Количество одного товара, которым нужно пожертвовать для увеличения производства другого товара, называется *альтернативными издержками*.

Для их обозначения иногда используется другой термин – *вмененные (скрытые) издержки* достижения выбранного обществом результата. В нашем примере вмененными издержками будут больницы, офисы, школы и т.д. Общество может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилых домов, а может распределить ресурсы, чтобы построить меньшее количество домов, но зато какое-то количество других объектов.

Суть проблемы выбора – в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей фактор ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания факторов производства.

При рассмотрении большинства экономических проблем экономисты широко используют модели, которые хотя и упрощают реальную действительность, но позволяют лучше понять ее суть.

Для решения основной экономической проблемы – что, как и для кого производить используется *модель кривой производственных возможностей (КПВ)*. Производственные возможности (*productional capacity*) – *возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии*.

Возможный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей. Поясним это на условном примере. Допустим, что в обществе производятся лишь два блага – зерно и ракеты. Если общество использует свои ресурсы для производства только зерна, то оно производит его 5 млн т; если же только для производства ракет, то их производится 6 штук. При одновременном производстве обоих благ возможны следующие сочетания (рис. 2.1). Из рисунка видно, что всякое увеличение производства ракет (с 0 до 6 штук) снижает производство зерна (с 5 млн до 0 т), и наоборот. Линия АБВГДЕЖ, которую называют **кривой производственных возможностей (*productional possibility curve*)**, *показывает альтернативные варианты при полном использовании ресурсов*. Все точки, расположенные внутри фигуры ОАЖ, означают неполное использование

ресурсов, например, точка К (одновременное производство 2,5 млн т зерна и трех ракет). И наоборот, любая производственная программа, характеризуемая точками за пределами фигуры ОАЖ, не будет обеспечена имеющимися ресурсами (например, точка И). Кривая производственных возможностей обычно имеет выпуклую форму.

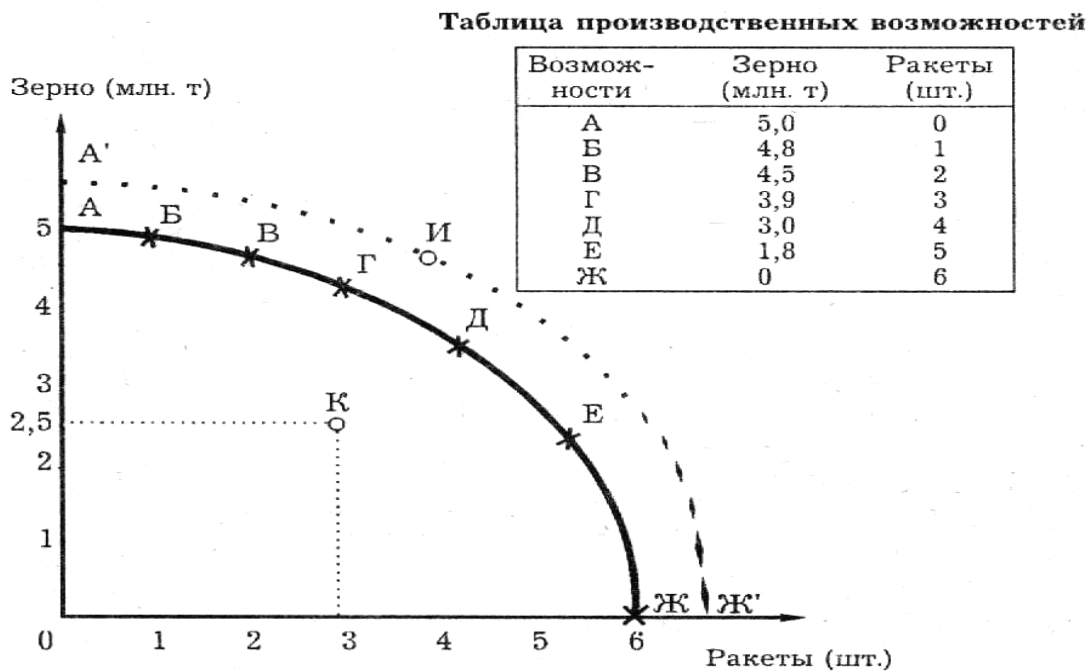


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Это означает, что, изменяя структуру производства, например, в пользу ракет, мы будем в большей мере использовать в производстве ракет сравнительно малоэффективные для этого ресурсы. Поэтому каждая дополнительная ракета требует все большего сокращения производства зерна (и наоборот). Производство первой ракеты вызвало сокращение производства зерна на 0,2 млн т, второй – на 0,3 млн, третьей – на 0,6 млн т и т.д.

Этот пример иллюстрирует **закон убывающей производительности**. Кривая производственных возможностей исторична, она отражает достигнутый уровень развития технологии и степень использования имеющихся ресурсов. Если увеличиваются ресурсы или улучшается технология, площадь фигуры ОАЖ растет, кривая АБВГДЕЖ сдвигается вверх и вправо.

Если процесс происходит равномерно, то кривая АЖ симметрично смещается до положения А'Ж' (см. рис. 2.1). Если происходит одностороннее увеличение эффективности технологии производства одного из благ, то сдвиг носит асимметричный характер (рис. 2.2). При одностороннем

расширении производства зерна кривая АЖ смещается до положения  $A_1Ж$ , при увеличении производства ракет – до положения  $AЖ_1$ . Кривая производственных возможностей может быть использована для характеристики структурных сдвигов между промышленностью и сельским хозяйством, общественными и частными благами, текущим и будущим потреблением (потребительскими и инвестиционными товарами и услугами) и т.д.

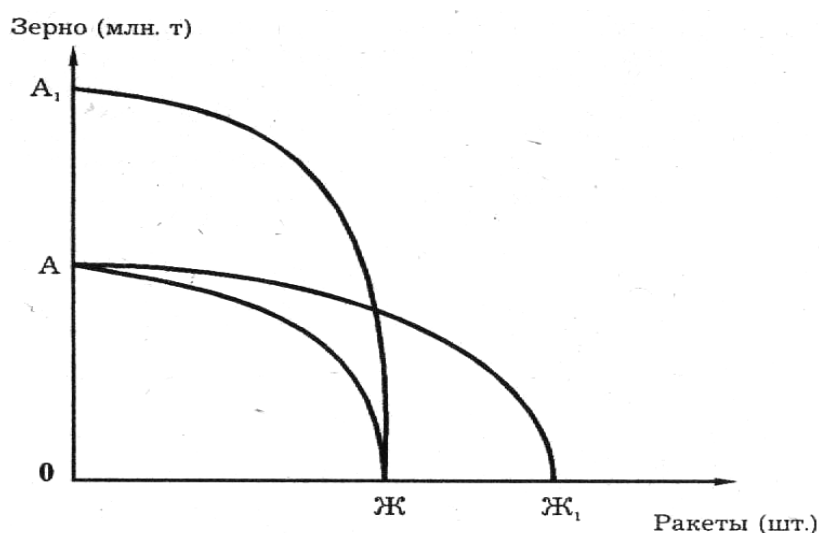


Рис. 2.2. Сдвиг кривой производственных возможностей при одностороннем расширении одного из видов производства

В условиях ограниченности ресурсов проблема экономического выбора неустранима, однако в различных экономических системах она решается по-разному. **Закон возрастания альтернативных затрат** предусматривает рост альтернативных издержек производства каждой новой единицы продукции по мере увеличения производства.

Этот закон определяет форму КПВ. Она имеет вогнутый вид, кривая загибается по краям. *Вогнутость* – важное свойство кривой производственных возможностей. Объясняется она тем, что при переходе от одного товара (в нашем случае – ракет) к другому приходится использовать ресурсы, лучше приспособленные для производства зерна и непригодные для производства ракет. Причем чем больше ракет мы хотим произвести, тем менее пригодные для этого ресурсы нам приходится использовать. Некоторые ресурсы приспособляются довольно легко, другие – труднее (например, специализированное оборудование, материалы, сырье и т.д.). Это проявляется в увеличении альтернативных издержек при переходе от одного сочетания благ к другому.

## 2.5. Экономический рост: сущность, значение, типы

Важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах является категория экономического роста.

**Экономический рост** – это способность производить больший объем продукции в результате увеличения предложения ресурсов и технического прогресса.

Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека. Значит, экономический рост – это процесс расширения производственных возможностей общества.

Графически экономический рост выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо (рис. 2.3).

Если учесть, что на КПВ уже достигнута полная занятость наличных ресурсов, то экономический рост возможен:

а) за счет увеличения *количества* применяемых факторов производства, в том числе за счет их естественного прироста при неизменном качестве (например, рост трудоспособного населения, вовлечение в хозяйственный оборот ранее не задействованных природных ресурсов, рост производства за счет увеличения производственных площадей на старой технической основе и т.п.);

б) за счет повышения *качества* факторов производства без дополнительного прироста их количества (например, применение более квалифицированной рабочей силы, замена технически и морально устаревшего оборудования новыми машинами, применение новых технологий производства и бизнеса).

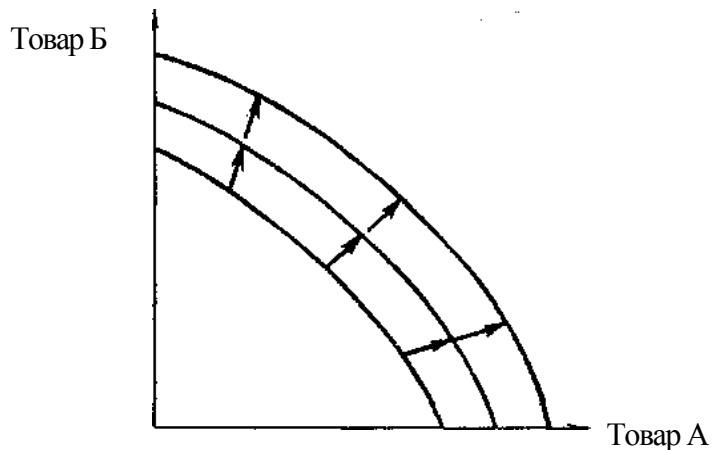


Рис. 2.3. Кривая экономического роста

Экономический рост, осуществляющийся по первому пути, называется *экстенсивным*, а по второму – *интенсивным*. В реальной жизни оба этих типа экономического роста тесно переплетаются друг с другом. Например, внедрение новых технологий может быть сопряжено с увеличением производственных площадей.

При интенсивном типе роста главное – повышение эффективности, рост отдачи всех факторов производства, хотя количество вкладываемого капитала, затрачиваемого труда и используемой земли может оставаться неизменным.

Важнейший фактор интенсивного экономического роста – повышение производительности труда, которая определяется по следующей формуле:

$$ПТ = \frac{П}{T},$$

где,  $ПТ$  – производительность труда;  $П$  – созданный продукт в натуральном или денежном выражении;  $T$  – затраты единицы труда (например, чел.-ч).

Говоря о скорости экономического роста, экономисты применяют термин «темпы экономического роста».

Рассмотрим производственные альтернативы и их влияние на темпы экономического роста. Можно предположить, что в экономике существуют только

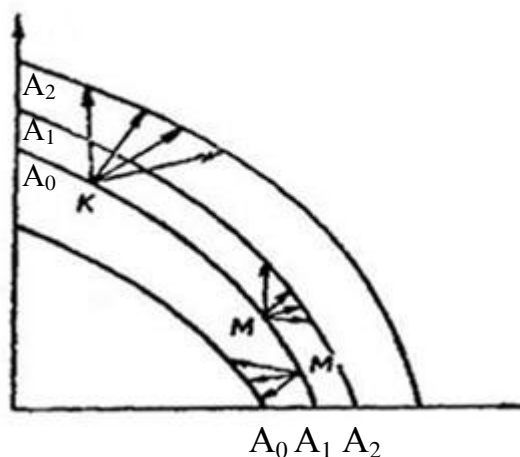


Рис. 2.4. Альтернативы экономического роста

два товара – средства производства (машины, оборудование, инвентарь) и предметы потребления (одежда, обувь, продукты питания). Пусть КПВ на настоящий момент времени представлена кривой  $A_0A_0$  (рис. 2.4.). Перед обществом стоит альтернатива: увеличить производство средств производства за счет сокращения предметов потребления (точка  $K$ ) или направить имеющиеся ресурсы на рост предметов потребления, сократив выпуск средств производства (точка  $M$ ).

При избрании альтернативы  $M$  большее количество ресурсов будет израсходовано на текущее потребление, выйдет из производственного оборота, а, следовательно, будет исключено из участия в расширении производственных возможностей общества. Соответственно через несколько лет КПВ отклонится только до положения  $A_1A_1$ .

При избрании альтернативы  $K$  большее количество ресурсов будет исключено из текущего потребления и направлено на производство средств производства, с помощью которых в будущем смогут произвести больше предметов потребления. В этом случае КПВ отклонится на несколько большую, чем в первом случае, величину – до положения  $A_2A_2$ .

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) направив больше ресурсов на текущее потребление, мы снижаем темпы экономического роста и, следовательно, ограничиваем возможности будущего потребления;

2) направив больше ресурсов на инвестирование (капиталовложения), мы ускоряем темпы экономического роста и, следовательно, расширяем возможности будущего потребления.

Помимо указания на проблемы редкости и выбора важно еще раз напомнить о рациональном поведении человека в процессе хозяйственной деятельности. Суть рационального поведения – *минимизация затрат и максимизация выгоды*.

## **2.6. Понятие экономической и социальной эффективности. Показатели, пути и факторы повышения эффективности**

На всех этапах исторического развития общество всегда интересовал вопрос, ценой каких затрат достигается конечный производственный результат. Ответ на этот вопрос мы находим в понятиях эффективности производства.

В современных условиях все большее значение приобретает эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства, что превращает эффективность в интернациональную категорию. Следовательно, принимая во внимание структуру международных отношений, следует различать **национальную и интернациональную** эффективность.

Выделяют также **экономическую и социальную** эффективность производства. *Экономическая эффективность* – это достижение наибольших результатов при наименьших затратах на единицу продукции. Она занимает важное место в экономике хозяйственных систем, является критерием целесообразности создания новых отраслей и предприятий, реконструкции действующих компаний, разработки и применения новой техники, мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления.

В самом общем виде под *эффективностью производства* понимается соотношение результатов и затрат, которые были сделаны для достижения этих результатов. Если это соотношение определено на уровне макроэкономики, то оно будет характеризовать эффективность общественного

производства, если же определение осуществляется на уровне микроэкономики, то мы говорим об эффективности производства. При этом следует различать *общие и частные показатели*. Для характеристики эффективности производства используется ряд частных показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных видов ресурсов, среди которых следует выделить следующие:

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты живого труда (прямой показатель)}}.$$

Обратная величина – это трудоемкость продукции:

$$\text{Трудоемкость} = \frac{\text{Затраты времени}}{\text{Результат}};$$

$$\text{Материалоотдача} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты материалов}}.$$

Обратная этой величина – материалоемкость:

$$\text{Материалоемкость} = \frac{\text{Затраты материалов}}{\text{Результат}};$$

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Результат}}{\text{Использованные фонды (капитал)}}.$$

Обратная величина – фондоемкость:

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Стоимость использованных основных фондов}}{\text{Результат}}.$$

Как на микроуровне, так и на макроуровне особое значение имеют показатели фондоотдачи (фондоемкости), так как важно не только иметь производственный потенциал, но и эффективно его использовать. В последние годы в связи с инфляцией важнейшее значение приобрела проблема материалоемкости и энергоемкости.

Общим совокупным показателем эффективности производства выступают *норма прибыли* и *уровень рентабельности*. Прибыль в рыночных условиях выступает основной целью предпринимательства и критерием эффективности производства.



Среди многих показателей рентабельности следует выделить: 1) *рентабельность продукции*, которая определяется отношением чистой прибыли к себестоимости продукции; 2) *рентабельность производства*, которая определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств (стоимости капитала) предприятия.

Производительность труда, качество продукции, ее материалоемкость и фондоемкость выступают основными слагаемыми эффективности производства. В условиях жесткой конкуренции в оценке эффективности производства возрастает значение конкурентоспособности, которая определяется рядом показателей, среди которых особое место занимают цена и качество продукции. В этой связи и на микроуровне, и на макроуровне важным показателем эффективности производства выступает улучшение *качества продукции*.

***Социальная эффективность*** – это соответствие результатов хозяйственной деятельности социальным целям общества. Она выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей. При характеристике социально-экономической эффективности на уровне общества следует обратить внимание на широко используемое в западной экономической литературе понятие «*Парето-эффективность*». Итальянский экономист и социолог Вильфредо Парето определил эффективность как состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Оптимум Парето-эффективности достигается тогда, когда изменения в производстве не вызывают ухудшения положения хотя бы одного человека, но улучшают положение всех членов общества.

Социальная эффективность связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием среды обитания человека, фактором свободного времени. Она предполагает усиление социальной ориентации экономического роста. Недопустимо увеличение масштабов производства за счет ухудшения условий труда, нанесения ущерба окружающей среде, снижения других показателей жизнедеятельности человека.

Экономическая и социальная эффективность неразрывно связаны. Рост экономической эффективности служит основой достижения высоких социальных результатов. В свою очередь, без социальных достижений невозможно решение экономических задач. Степень разрешенности соци-

альных проблем (отношение к труду, моральный климат и т.п.) нередко оказывает определяющее воздействие на динамику экономической эффективности производства.

Эффективность производства также находит свое отражение в достижении соответствия его результатов общественным потребностям. Речь идет о главной макроэкономической пропорции – равенстве совокупного спроса и совокупного предложения.

В условиях перехода к рыночной экономике усиливается связь экономических показателей эффективности с социальными. Чем выше экономические результаты, тем выше должны быть социальные, и наоборот. Социальные результаты выражаются следующими показателями:

- повышение уровня жизни – рост оплаты труда, реальных доходов, обеспечение жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников;
- масштабы свободного времени и рациональность его использования;
- условия труда – сокращение травматизма, снижение текучести кадров, повышение занятости населения;
- состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране (регионе).

Возможны следующие *пути повышения эффективности общественного производства*:

- освоение достижений новейшего этапа научно-технической революции и совершенствование на этой основе средств производства, повышение их отдачи;
- реализация форм и методов научной организации труда на предприятиях (повышение квалификации работников, совершенствование разделения и кооперации труда, рационализация трудовых процессов, нормирование труда);
- внедрение рациональной системы специализации и кооперирования производства;
- развитие инициативы и самостоятельности трудовых коллективов;
- осуществление структурной и организационной перестройки национальной экономики;
- совершенствование хозяйственного механизма, системы и методов управления;

- совершенствование стимулирования труда, усиление мотивации труда, укрепление трудовой и технологической дисциплины;
- использование преимуществ международного разделения труда.

Различают следующие **факторы повышения эффективности производства**:

- научно-технические (ускорение НТП, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих технологий);
- организационно-экономические (специализация и кооперация производства, рациональное размещение производительных сил, рациональные методы управления хозяйственной деятельностью);
- социально-психологические (гуманизация производства, повышение образовательного и профессионального уровня кадров, формирование определенного стиля экономического мышления);
- внешнеэкономические (международное разделение труда, взаимопомощь и сотрудничество стран).

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Дайте определение и приведите общепринятую классификацию потребностей.
2. Поясните взаимосвязь категорий «производительные силы» и «производственные отношения».
3. Поясните взаимосвязь категорий «ресурсы производства» и «факторы производства».
4. В чем суть фундаментальной экономической проблемы – проблемы выбора?
5. Назовите три общих и основных вопроса для всех экономических систем.
6. Проведите теоретический и графический анализ кривой производственных возможностей.
7. Дайте определение и поясните экономическое содержание категории «вмененные или альтернативные издержки».
8. Сформулируйте закон возрастания альтернативных затрат.
9. Приведите примеры экономической и социальной эффективности общественного производства.

### **ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

3.1. Понятие, структура, уровни экономической системы. Критерии выделения экономических систем, их типы. Модели рыночной экономики.

3.2. Собственность: понятие, эволюция, типы и формы. Реформирование собственности в Республике Беларусь.

3.3. Рынок: понятие, функции, классификация. Элементы рынка. Конкуренция: понятие, виды.

3.4. Рыночная инфраструктура. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике.

3.5. Функции государства в современной рыночной экономике, методы ее регулирования.

*Эта тема типовой учебной программой для высших учебных заведений для неэкономических специальностей рекомендуется для самостоятельного изучения. Главная цель самостоятельной работы студента – усвоение основных экономических понятий и категорий, выяснение структуры, функций, тенденций и особенностей развития и функционирования различных типов экономических систем, белорусской экономической модели.*

*В учебно-методическом комплексе по этой теме представлены основные понятия, определения категорий, структурно-логические схемы, таблицы сравнительных характеристик экономических систем, схемы структур форм собственности, классификация и модели рынков, рыночной инфраструктуры, контрольные вопросы.*

#### **3.1. Понятие, структура, уровни экономической системы.**

##### **Критерии выделения экономических систем, их типы.**

##### **Модели рыночной экономики**

**Экономическая система** – это исторически возникшая или установленная, действующая совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и потребления экономического продукта.

##### **Подходы к изучению экономической системы:**

- технологический;
- базисный;
- как системы производственных отношений;
- как совокупности институтов;
- комплексный.

### Научные подходы к рассмотрению экономической системы:

- формационный;
- стадийный;
- цивилизованный.

Для характеристики любой системы выделяют ее элементы, уровни организации, структуру, функции. Экономическая система общества состоит из более мелких систем, секторов:

- государственного;
- кооперативного;
- домохозяйств;
- предпринимательского.

Многоуровневый характер экономической системы общества означает, что любая система является частью более крупной системы. Предприятие связано с отраслью, отрасль – с межотраслевыми экономическими системами, последние – с экономической системой страны, а та, в свою очередь, посредством международных экономических отношений – с экономическими системами других стран. Поэтому выделить границы экономической системы общества довольно трудно. Есть множество промежуточных звеньев, которые отделяют, например, экономическую деятельность от неэкономической. Экономическую систему иногда представляют в виде ромашки, лепестки которой обозначают сферы деятельности (рис. 3.1.)

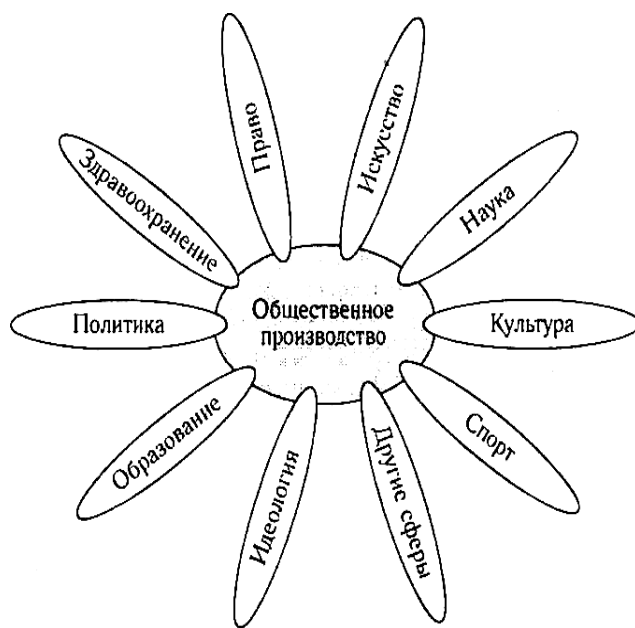


Рис. 3.1. Экономические сферы жизни общества

**Организационная структура экономической системы** – это состав организаций, типы отношений между ними, распределение функций, методы и процедуры их выполнения. Различают организационную структуру производства и организационную структуру управления. Первая предполагает совокупность отраслей, народнохозяйственных комплексов, организационные, технологические отношения между ними. Вторая – совокупность органов управления и взаимоотношения между ними [13].

Критериями классификации экономических систем являются:

- открытость или закрытость системы;
- форма регулирования;
- формы собственности.

**Структура экономической системы** (рис. 3.2, сост. на основании [5] и [17]).



Рис. 3.2. Структура экономической системы

**Типы экономических систем** (рис. 3.3, сост. на основании [17])

Классификация в науке выступает инструментом систематизации явлений и процессов на основе выделения критериев.

*Критерий* – показатель, признак, на основе которого формируется оценка качества экономического объекта, процесса.

Критериями классификации экономических систем могут быть:

- преобладающая форма хозяйствования (натуральная или товарная);
- степень зрелости экономической системы;
- основные формы собственности;
- степень открытости экономики;

- сотрудничество в рамках мирового сообщества;
- степень государственного влияния на экономическое развитие;
- структура валового внутреннего продукта;
- развитие преобладающих отраслей народного хозяйства;
- уровень научно-технического и технологического развития.

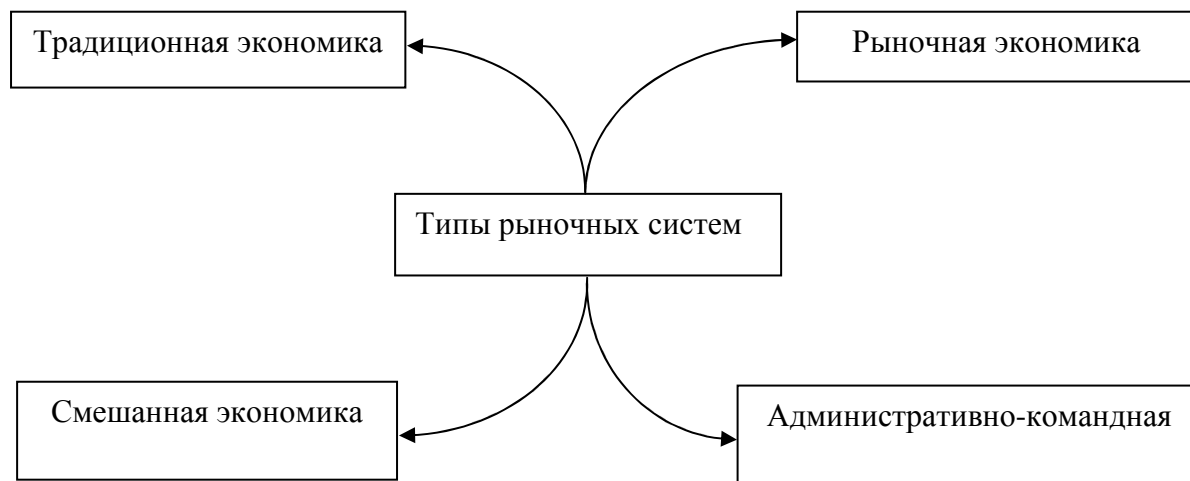


Рис. 3.3. Типы экономических систем

#### Уровни экономической системы:

- микроуровень (предприятие, фирма, организация);
- макроуровень (национальная экономика, народнохозяйственные комплексы);
- мировое хозяйство.

В табл. 3.1. приведена сравнительная характеристика современных экономических систем (сост. на основании [5]).

Таблица 3.1

#### Сравнительная характеристика современных экономических систем

Основные черты	Рыночная экономика	Командно-административная экономика	Смешанная экономика
1	2	3	4
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства на микроуровне	Экспроприация частной собственности	Обобществление производства на национальном и микроуровне
Преобладающая форма собственности	Частная	Господство государственной собственности	Частная, государственная

Окончание табл. 3.1

1	2	3	4
Стимулы к производительному труду	Доходы на факторы производства	Жесткая заработная плата	Доходы на факторы производства и предпринимательской деятельности
Регулирование экономического развития	Саморегулирование на основе рыночного механизма при слабом вмешательстве государства	Планирование, жесткий централизованный контроль государственными институтами	Активное государственное регулирование национальной экономики с целью стимулирования совокупного спроса и совокупного предложения
Наличие конкуренции	Присутствует	Соревнование	Присутствует
Ценообразование	Устанавливается при равновесии совокупного спроса и совокупного предложения	Устанавливается централизованно	Гибкие цены
Заработная плата	Устанавливается на рынке труда	Административное установление заработной платы	Устанавливается на рынке труда при соотношении спроса и предложения. Минимальную зарплату устанавливает государство
Социальные гарантии	Социальная незащищенность граждан	Имеются социальные гарантии	Создаются фонды социального страхования и обеспечения

В каждой системе существуют свои национальные модели организации производственной, хозяйственной и экономической деятельности.

Каждая страна прошла свой путь экономического и социального развития, отличается историей, географическими, природными, климатическими, геополитическими условиями становления национальных экономик. Например, американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательства, обогащении наиболее активной части населения; малообеспеченным группам населения выплачиваются пособия и предоставляются частичные льготы.



Японская модель экономики отличается развитой системой индикативного планирования, координацией правительством деятельности частного сектора, выполнения государственных программ, ориентирующих и мобилизующих отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач. Характерно сохранение национальных традиций, заимствование у других государств всего того, что нужно для развития страны.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. В собственности государства находится около 5 % основного капитала, но доля государственных расходов составляет около 70 % ВВП, более половины их направляется на социальные нужды.

Перечень отличительных особенностей стран с развитой экономикой можно продолжать. Это свидетельствует о том, что не существует однозначного общепринятого решения экономических и социальных проблем в каждой отдельно взятой стране.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Назовите основные черты, характерные особенности, примерные критерии формирования каждого типа экономической системы на основе рис. 3.2. и табл. 3.1.
2. Типы экономической системы.
3. Сектора экономической системы.
4. На основе изученного материала выявите другие характерные черты каждого типа экономической системы.
5. Каковы преимущества и недостатки смешанной экономики?
6. Охарактеризуйте особенности натурального и рыночного хозяйства.
7. Раскройте основные черты белорусской модели экономики.
8. Проиллюстрируйте в рефератах, эссе особенности американской либеральной рыночной модели, германской модели социального рыночного хозяйства, шведской модели «скандинавского социализма», японской модели регулируемого корпоративного капитализма, китайской рыночной модели социалистического типа и др.

## 3.2. Собственность: понятие, эволюция, типы и формы. Реформирование собственности в Республике Беларусь

**Собственность** – принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, отчуждения объектов собственности.

*Собственность в экономическом смысле* – отношения между людьми по поводу присвоения средств производства и создаваемых с их помощью экономических благ. Собственность рассматривают как юридическую и экономическую категорию.

### Структурно-логические схемы

На рис. 3.4. приведена схема, показывающая собственность как экономическую категорию [13], [17,18], на рис. 3.5 – классификация форм и видов собственности [18].

#### Функции собственности:

- собственность как основа экономической системы;
- собственность как результат исторического развития;
- собственность как основа формирования классового состава общества и его положения в экономической системе.

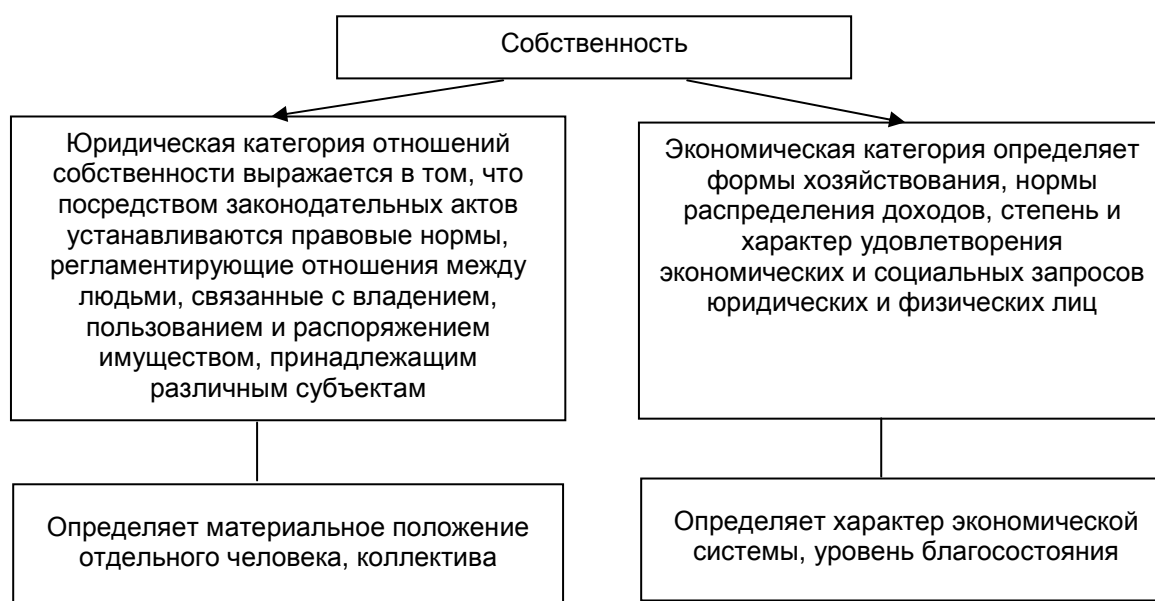


Рис. 3.4. Собственность как экономическая категория



3.5. Классификация форм и видов собственности

### Экономическая реализация собственности

Сущность собственности как экономической категории состоит в присвоении благ и услуг. Присвоив их, собственник относится к ним как к своим.

Собственность выполняет системообразующую функцию, если реализуется экономически. Формой экономической реализации собственности является приращение источников (доходов), обеспечивающих приумножение собственности. Приумножение может быть достигнуто в процессе экономического и юридического закрепления ресурсов, имущества, средств производства, материальных благ, услуг, доходов и т.д., то есть присвоения. **Присвоение** – это отторжение объекта собственности, имущественных и духовных ценностей от собственника, производимое лицом, желающим в результате такого отторжения стать собственником, владельцем ценности.

Второй стороной присвоения выступает отчуждение – передача имущества, принадлежащего одному лицу, в собственность другому лицу. Отчуждение производится по воле первого собственника на основе договора либо решения суда в принудительном порядке. Отчуждение может быть за плату, возмездным или безвозмездным в форме дарения.

Для раскрытия содержательной стороны собственности как общественного явления существует триада правомочий собственника, включающая его право по собственному усмотрению владеть, пользоваться, распоряжаться. Права собственника имущества владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом именуется правом собственности в субъективном смысле. Указанные правомочия на присвоение составляют определенную группу отношений между людьми. Эти экономические отношения собственности регулируются нормами права. Совокупность норм права, закрепляющих принадлежность определенного имущества соответствующим физическим или юридическим лицом, определяющих содержание их правомочий и обеспечивающих защиту прав и законных интересов собственника, именуется правом собственности в объективном смысле [22, с. 603].

На рис. 3.6. приведена схема, характеризующая содержание права собственности [18, 20, 22].

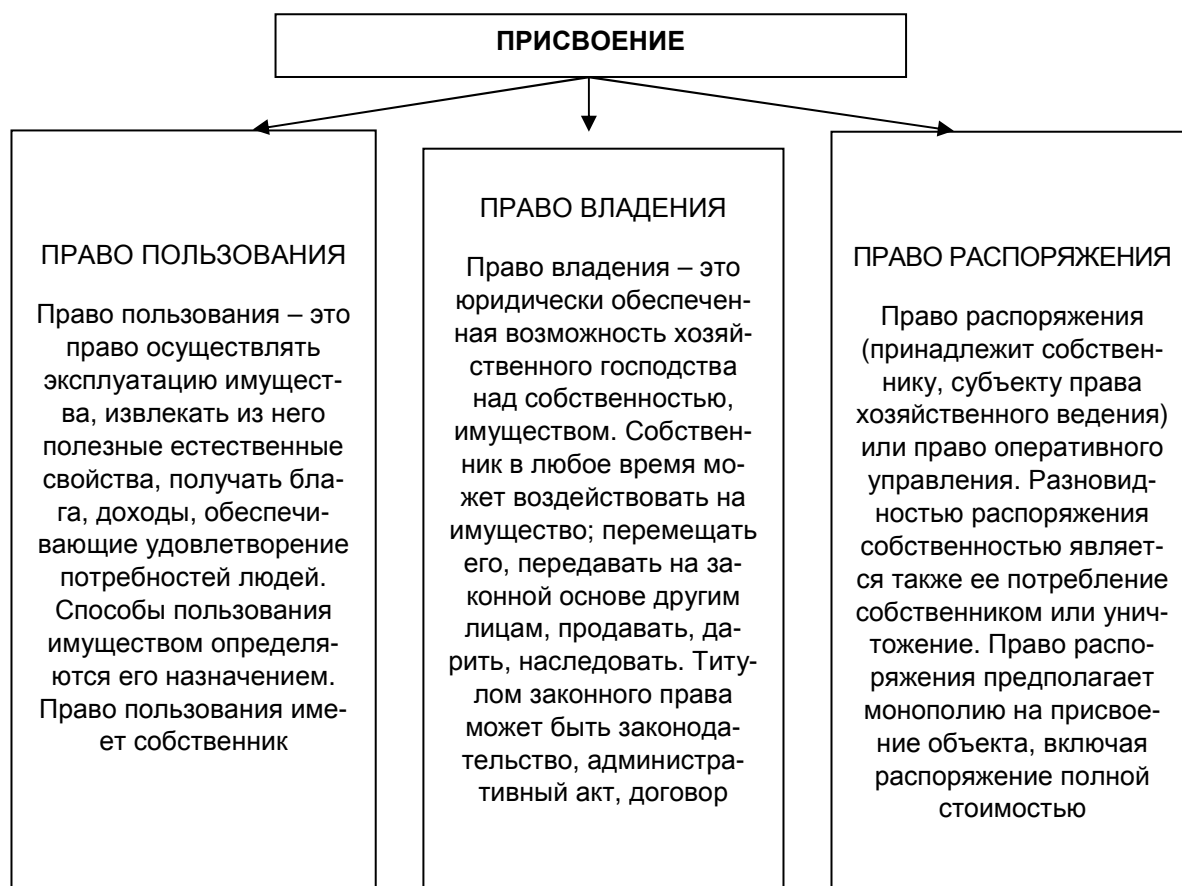


Рис. 3.6. Содержание права собственности

## Реформирование собственности в Республике Беларусь

В странах, где господствующей была государственная собственность, при переходе к рыночной системе хозяйствования возникла необходимость в дифференциации производственного процесса и, соответственно, форм собственности. Этот процесс определяется сегодня как процесс разгосударствления и приватизации.

**Разгосударствление экономики** – уменьшение функций государства, снижение роли государства в управлении экономическими объектами, освобождение государства от функций прямого хозяйственного управления, передача ряда полномочий государственных органов предприятиям, переход от командно-административных методов руководства к экономическим. Осуществляется разгосударствление экономики и собственности (рис. 3.7, [17]).

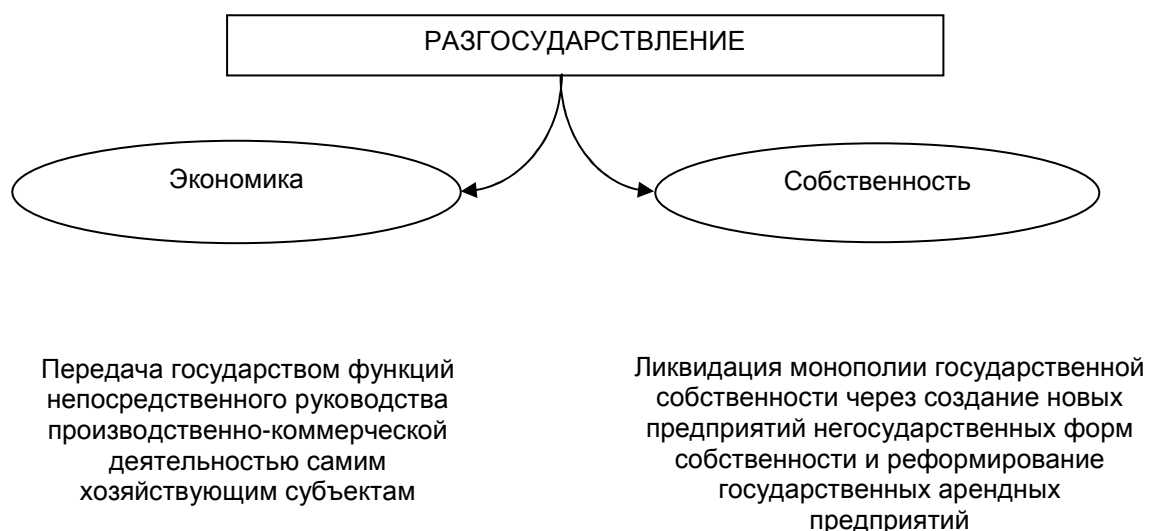


Рис. 3.7. Виды разгосударствления

**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.

На рис. 3.8. показаны формы и принципы приватизации [20, 22].

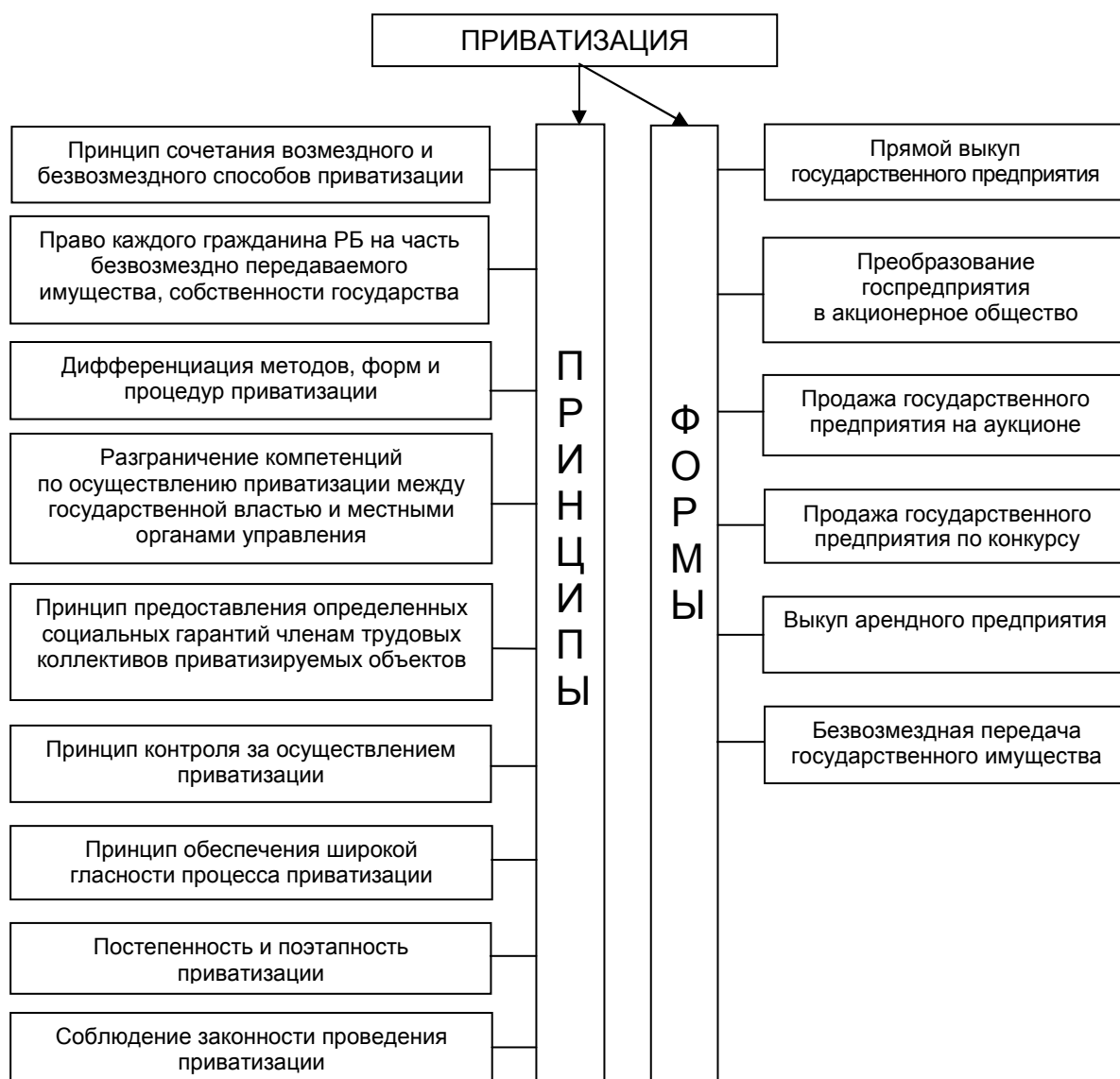


Рис. 3.8. Формы и принципы приватизации

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ (КОЛЛОКВИУМА)**

1. Понятие и сущность собственности.
2. Как изменялись формы собственности в процессе исторического развития?
3. Кто является субъектами собственности?
4. Юридическое и экономическое содержание собственности.

5. Что означает «право собственности»?
6. Каковы признаки частной, коллективной, государственной собственности?
7. Объясните понятия «пользование», «владение», «распоряжение» собственностью.
8. Что значит коллективное пользование собственностью?
9. Какие формы и виды собственности установлены законом «О собственности» в Республике Беларусь?
10. Связаны ли правовые аспекты собственности с нравственностью отношений собственности?
11. Является ли, на ваш взгляд, экономическая отсталость общества причиной нечестного хозяйственного поведения собственников?
12. Какова структура собственности в Республике Беларусь и ее ведущих отраслях и сферах?
13. В чем отличие понятий «разгосударствление» и «приватизация» собственности?
14. Раскройте сущность и содержание принципов приватизации.
15. Чем различаются формы приватизации?

### **3.3. Рынок: понятие, функции, классификация. Элементы рынка. Конкуренция: понятие, виды**

*Рынок* – система экономических отношений, связанная с обменом товаров и услуг, в результате которого формируется спрос, предложение и цена.

Условия возникновения рыночных отношений:

- общественное разделение труда;
- экономическая обособленность производителей;
- регулярность обмена.

Обмен – форма экономических связей между производителями.

Субъекты рыночных отношений:

- продавцы и покупатели;
- физические лица (домашние хозяйства, любой человек);
- юридические лица (фирмы, предприятия, государство, иностранные государства).

Причины возникновения рынка:

- экономическая и правовая свобода хозяйствующих субъектов;

- ограниченность ресурсов;
- международное разделение труда;
- международная специализация производства;
- конкуренция.

Функции рынка (его назначение и роль):

- регулирующая;
- ценообразующая;
- информационная;
- стимулирующая;
- распределительная;
- конкурентообразующая;
- санирующая;
- посредническая;
- воспитательная.

*Структура рынка.* В рыночной экономике происходят существенные изменения структуры рынка. Движение к рынку привело к формированию трех крупных систем рыночных отношений – товарного рынка, рынка труда, рынка валюты и ценных бумаг. В то же время современная экономическая наука рассматривает более широкую классификацию рынков. Все они отличаются друг от друга определенными признаками. Классифицируются по территориальному признаку, экономическому назначению, по механизму функционирования, по организации рыночного обмена, по степени соблюдения законности и т.д.

На рис. 3.9. приведена структурно-логическая схема классификации товарного рынка (разработана на основании [5, 13, 19]), на рис 3.10. – схема структуры финансового рынка [5, 19].

*По виду продаваемого* товара выделяют рынки сырья, материалов, драгоценностей, средств производства, недвижимости, потребительских товаров и услуг, информационного и интеллектуального продукта, инноваций, капитала, валюты, ценных бумаг. *По масштабам* охвата территории различают мировой, зональные, региональные, страновые рынки, применительно к каждой стране – внутренние и внешние рынки.

*По уровню* конкуренции рынки делятся на свободные, монополистической конкуренции, олигополистические, закрытые. *Различают* также легальные и нелегальные рынки. Рынки ценных бумаг делят на первичные и вторичные. [20, с. 298].



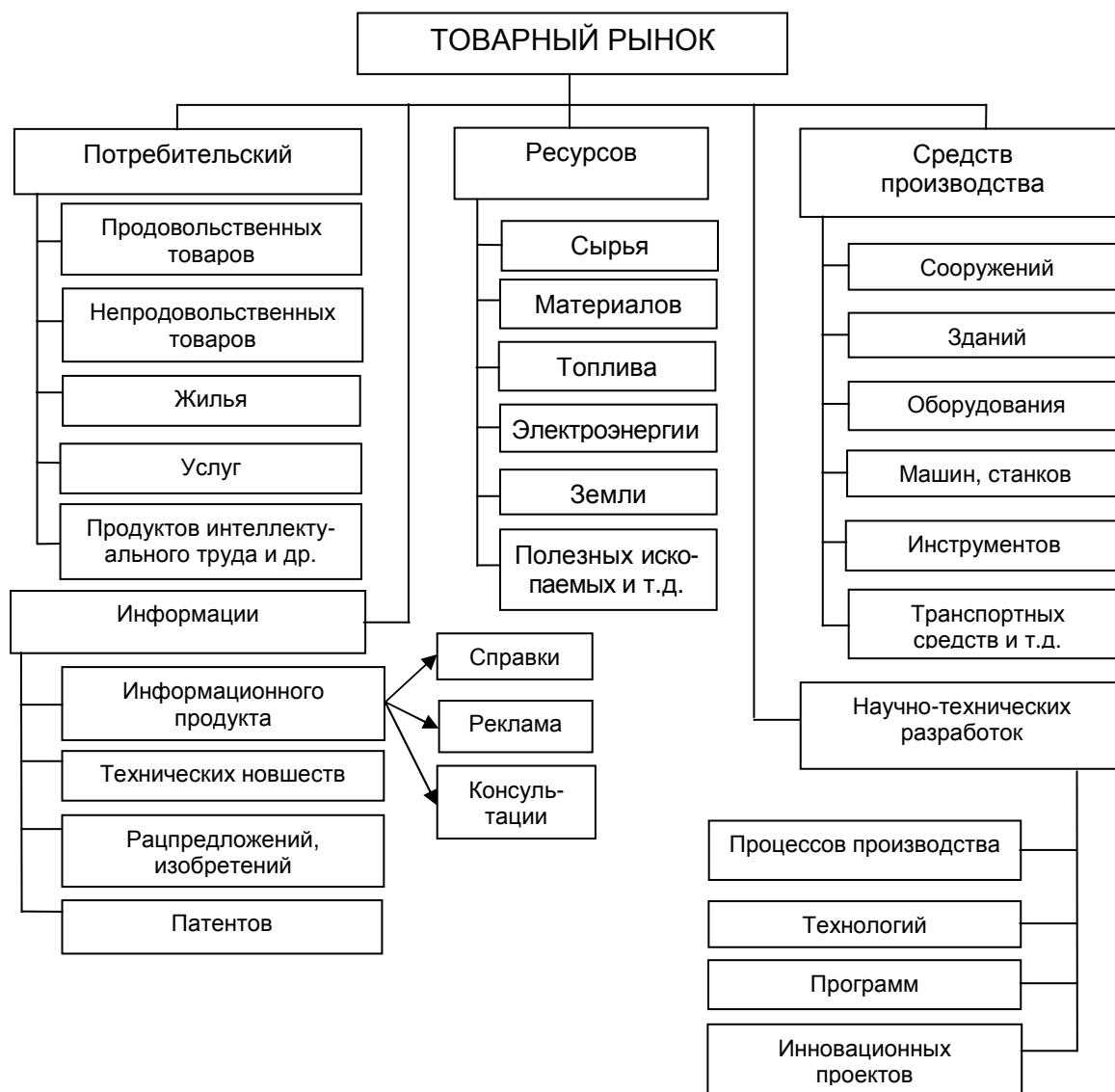


Рис. 3.9. Классификация товарного рынка

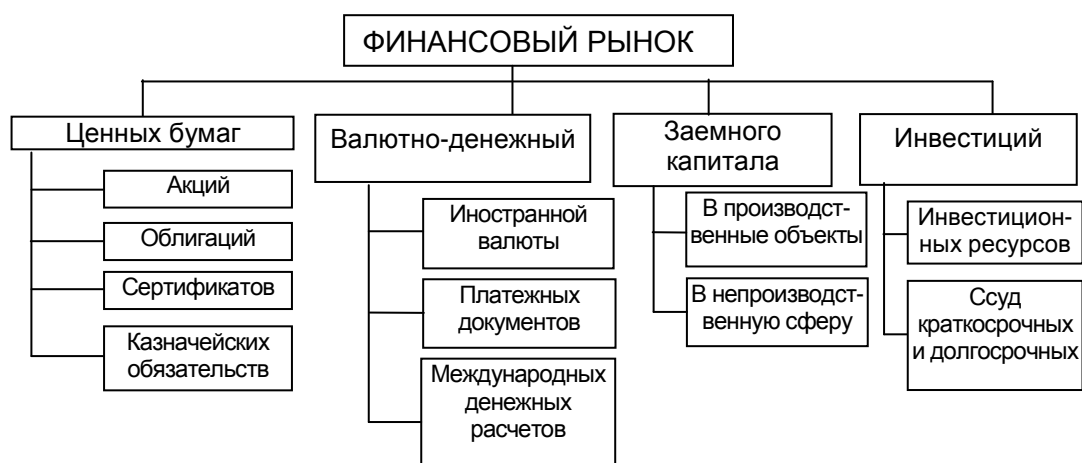


Рис 3.10. Структура финансового рынка

По организации рыночного обмена различают рынки:

- оптовые;
- розничные;
- экспортно-импортные.

По территориальному признаку:

- локальные (местные);
- региональные внутри страны;
- национальные (внутренние);
- региональные по группе стран;
- мировой (внешний).

### 3.4. Рыночная инфраструктура. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике

**Конкуренция** – состязание между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, выгоды. Виды конкуренции характеризует рис. 3.11 [19, с. 156].

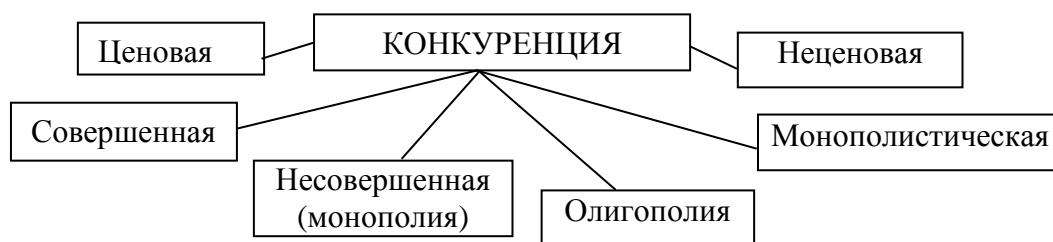


Рис. 3.11. Виды конкуренции

### Рыночная инфраструктура. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике

**Инфраструктура** – совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, жизнедеятельности людей. В инфраструктуру включают дороги, склады, связь, транспорт, внешнее энергосбережение, водоснабжение, предприятия по обслуживанию населения и др.

На рис. 3.12 приведена структурно-логическая схема элементов рыночной инфраструктуры [17, 13, 20].



Рис. 3.12. Элементы рыночной инфраструктуры

**Биржа** – регулярно функционирующий, организационно определенный оптовый рынок однородных товаров, на котором заключаются сделки купли-продажи партий товаров, материальных ценностей. Фондовые и валютные биржи осуществляют торговые операции с ценными бумагами и валютой.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое рынок?
2. Каковы условия и обстоятельства возникновения рынка?
3. Какие функции выполняет рынок?
4. Классификация рынков по определенным признакам.
5. Характеристика социально ориентированной рыночной экономики.
6. Чем обусловлено разгосударствление экономики, государственной собственности и ее приватизация?
7. Охарактеризуйте инфраструктуру рынка.
8. Каковы особенности экономики, в которой функции регулирования поделены между государством и рынком?

## Структурно-логическая схема

На рис. 3.13 приведена структурно-логическая схема кругооборота потоков ресурсов, продуктов, денег [21, с. 36].

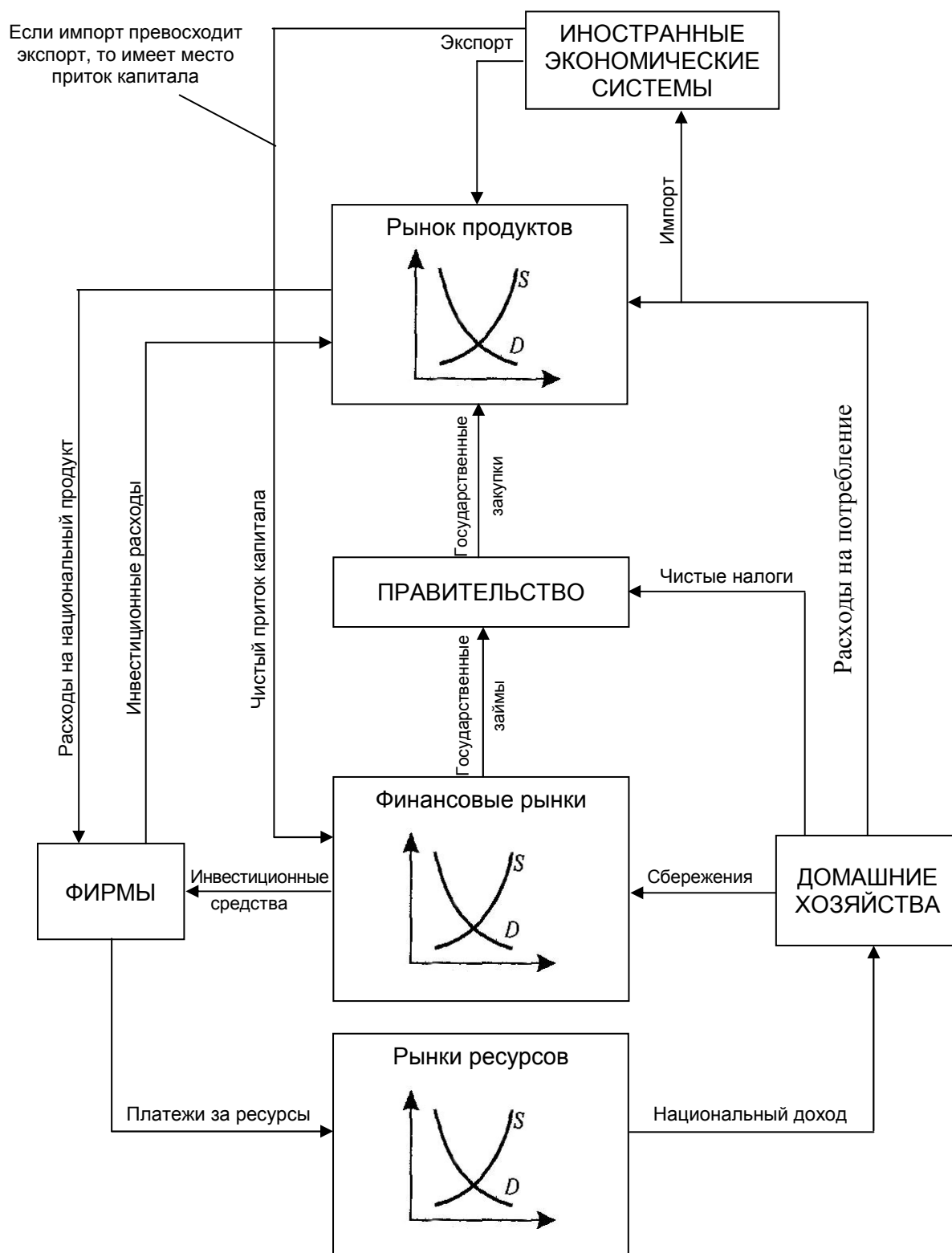


Рис. 3.13. Кругооборот потоков ресурсов, продуктов, денег

Для понимания практически всех моделей, рассматриваемых экономической наукой, очень важно изучить модель кругооборота потоков ресурсов, продуктов и денег во взаимодействии секторов национальной экономики и рынков (см. рис. 3.13).

Эта модель описывает поток товаров и услуг, которыми обмениваются фирмы, домашние хозяйства, государство, сбалансированные контрпотоком денежных платежей, совершаемых при этом обмене. В схеме указаны два способа использования дохода, которые непосредственно не приводят к потреблению товаров и услуг:

1. Чистые налоги ( $Tn$ ), поступающие в распоряжение государства (не идут на рынки), и сбережения, которые аккумулируются на финансовом рынке, а не на рынках продуктов, то есть это «утечки» из кругооборота продуктов и доходов.

2. Два вида расходов на товары и услуги, которые не являются расходами домашних хозяйств. К их числу относят инвестиции ( $I$ ) и госрасходы ( $G$ ). Их называют инъекциями.

Иностранный сектор связан с экономической системой тремя способами:

1. Импорт товаров и услуг – первое звено связи. На схеме показан только импорт потребительских товаров (в целях упрощения).

2. Экспорт – второе звено, связывающее внутреннюю национальную экономику с иностранным сектором. Доходы поступают на рынки продуктов, где сливаются с другими потоками денежных средств. Разница между величиной поступлений по экспорту и величиной денежных платежей по импорту называется чистым экспортом.

3. Третий способ связи национальной экономики с внешним миром состоит в осуществлении разного рода международных финансовых операций с получением займов или предоставлением ссуд. Поэтому может наблюдаться приток финансового капитала или отток его.

В результате изучения этой модели можно сделать вывод, что страна может импортировать больше, чем экспортировать, если в то же самое время будет иметь место реальный чистый поток капитала, превосходящий отток. Подобная ситуация наблюдается и в том случае, когда некая страна занимает за границей в долг больше средств, чем иностранные экономические хозяйствующие субъекты занимают у нее, или же если страна продает за границу больше активов, чем покупает.

Кроме того, страна может экспортировать и больше, чем она импортирует, если отток капитала из страны превышает его приток. Такая ситуация складывается в том случае, если страна выдает иностранным заемщикам больше ссуд, чем она берет в других странах, или же, если она покупает за границей больше активов, чем продает. Таким образом, в экономической системе, характеризующейся наличием чистого экспорта, должен наблюдаться также и чистый отток капитала.

Включение в кругооборот процессов, обусловленных международными связями экономической системы, не нарушает основополагающих соотношений между отдельными элементами кругооборота без внешнего сектора.

### **3.5. Функции государства в современной рыночной экономике, методы ее регулирования**

В переходной экономике государство обеспечивает создание институционально-правовой основы развития рыночных отношений. То есть переход к рыночной экономике начинается с создания нормативно-правовых актов, дающих право на осуществление внешнеэкономической деятельности частными собственниками. Далее разворачивается процесс самозарождения рыночных институтов. Частные собственники лоббируют принятие необходимых нормативно-правовых актов для развития предпринимательства, создание таких институтов, как коммерческие банки, биржи, общества, фирмы, страховые, аудиторские организации, союзы и т.д.

Вторая функция государства – компенсация негативных последствий, эффектов, вызванных несовершенством рынка. С одной стороны, принимаются меры по минимизации издержек рынка принятием административных мер по отношению к субъектам рынка, с другой, государство способствует созданию рыночных механизмов по защите конкуренции, борьбе с монополиями, расширению возможностей и приемлемых условий для вложения финансового капитала частными субъектами хозяйствования в развитие социальной сферы и одновременно – становлению платных услуг в образовании, здравоохранении, транспортной инфраструктуре.

Важной функцией государства является осуществление макроэкономической политики и обеспечение устойчивого экономического роста. С этой целью приняты многие социально-экономические программы, определяющие долгосрочную стратегию развития национальной экономики, народнохозяйственных комплексов, отраслей, территорий.

## РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ

### ТЕМА 4. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

4.1. Спрос как экономическая категория. Закон спроса. Неценовые факторы спроса.

4.2. Предложение как экономическая категория. Закон предложения. Неценовые факторы предложения.

4.3. Рыночное равновесие.

4.4. Эластичность спроса и предложения.

#### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Спрос, объем спроса, функция спроса, кривая спроса, закон спроса, парадокс Гиффена, эффект Веблена, эффект ожидаемой динамики цен, ценовые и неценовые факторы спроса, предложение, объем предложения, функция предложения, кривая предложения, закон предложения, ценовые и неценовые факторы предложения, рыночное равновесие, равновесная цена, равновесный объем, эластичность спроса по цене, коэффициент эластичности спроса по цене, дуговая эластичность, эластичный и неэластичный спрос, совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос, факторы эластичности спроса по цене, эластичность спроса по доходу, перекрестная эластичность, коэффициент перекрестной эластичности, эластичность предложения, коэффициент эластичности предложения, факторы эластичности предложения.*

#### **4.1. Спрос как экономическая категория. Закон спроса. Неценовые факторы спроса**

Рассмотрение функционирования и эффективности рыночной системы необходимо начинать с изучения механизма образования индивидуальной и рыночных цен. Основными ценообразующими факторами являются спрос и предложение.

**Спрос** – это представленная на рынке потребность в товарах, обеспеченная деньгами.

**Объем спроса** – это количество товара, которое покупатели в данный период времени по заданной цене могут приобрести на рынке.

**Цена спроса** – это максимальная цена, которую покупатели готовы платить.

Каждому значению цены товара соответствует определенное значение объема спроса. Такая зависимость носит название **функции спроса от цены**:

$$Q_D = f(P).$$

Обратная зависимость между ценой товара и его количеством, которое покупатели хотят и могут приобрести, получила название **закона спроса**.

Кривая спроса D графически показывает объем спроса на товар при каждом значении цены (при прочих равных условиях) (рис. 4.1).

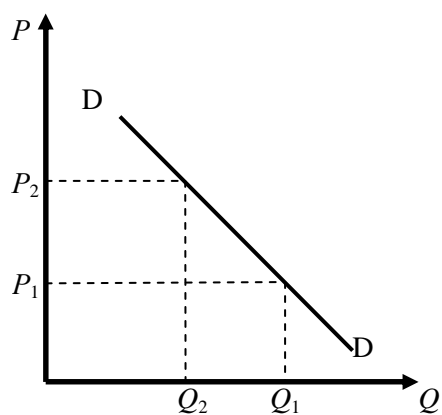


Рис. 4.1. Кривая спроса

Цене  $P_1$  соответствует объем спроса  $Q_1$ , цене  $P_2 > P_1$  соответствует объем спроса  $Q_2 < Q_1$ , т.е. чем больше цена, тем меньше объем спроса.

Так как между ценой на товар и объемом спроса на него существует обратная зависимость, **кривая спроса имеет отрицательный наклон**.

Существуют исключения и несколько отклонений от закона спроса. Суть первого – парадокса Гиффена – заключается в том, что повышение цены на определенные товары, в первую очередь, продукты питания, не ведет к уменьшению объема спроса на них менее обеспеченной части населения.

Не укладывается в рамки закона спроса и эффект Веблена, суть которого сводится к тому, что повышение цены на ряд товаров (обычно предметы роскоши) приводит к росту объема спроса за счет увеличения объема так называемого престижного спроса. Престижный спрос возникает на те товары, которые, по мнению покупателей, подчеркивают их высокое социальное положение.

Ситуация, влекущая за собой отклонение от закона спроса, возможна и при действии эффекта ожидаемой динамики цен. Если потребители ожидают дальнейшего снижения цены на товар, понижение цены в данный момент времени может сопровождаться сокращением спроса. Если же потребители ожидают повышения цены в будущем, спрос может возрасти в настоящий момент времени.

Цена – не единственный фактор, формирующий спрос. Существуют и другие, **неценовые факторы**.



Под влиянием неценовых факторов происходит сдвиг линии спроса: вправо, если спрос возрастает, влево – если снижается (рис. 4.2).

К **неценовым факторам** спроса относят:

- *изменение доходов*. При повышении доходов спрос на большинство товаров растет, но спрос на так называемые «серые» (низкокачественные) товары снижается. При снижении реальных доходов – наоборот. Увеличение доходов приводит к смещению кривой спроса вправо, а уменьшение – влево;

- *цены на сопряженные товары*. Если два товара взаимозаменяемы (являются товарами-субститутами), то между ценой на один из них и спросом на другой существует прямая связь. Если два товара взаимодополняемы (комплементарные), то между ценой на один из них и спросом на другой существует обратная связь;

- *потребительские предпочтения*. Благоприятные предпочтения во вкусах потребителей на данный товар обеспечат увеличение спроса на него, и наоборот;

- *ожидания покупателей* изменения их доходов или товарных цен существенно влияют на их потребительское поведение;

- *число покупателей*. В реальной рыночной экономике, когда речь идет о числе покупателей, чрезвычайно важно учитывать их половозрастную структуру, средний размер семей, долю лиц пенсионного возраста и т.д. Увеличение населения (при сохранении неизменного дохода на душу населения) сдвигает линию рыночного спроса вправо для всех товаров, поскольку ведет к увеличению количества покупателей на рынке.

Так как рынок предполагает наличие множества покупателей, следует различать *индивидуальный* и *рыночный* спрос.

*Рыночный спрос* представляет собой сумму индивидуальных объемов спроса при каждом значении цены.

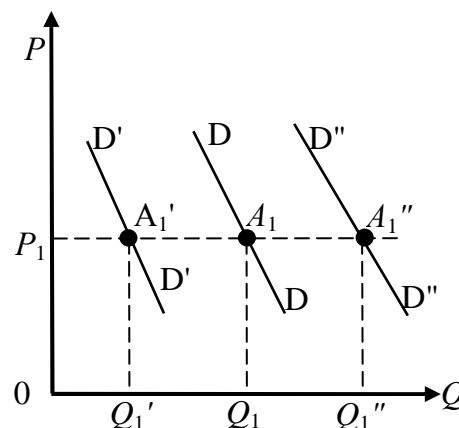


Рис. 4.2. Сдвиг линии спроса

## 4.2. Предложение как экономическая категория. Закон предложения. Неценовые факторы предложения

Для описания поведения продавцов на рынке используют термин «предложение».

**Предложение** – готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени.

**Объем предложения** – количество какого-либо товара, которое желает продать на рынке отдельный продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях.

**Цена предложения** – это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Каждому значению цены товара соответствует определенное значение объема предложения (если все остальные факторы остаются неизменными). Такая зависимость носит название **функции предложения** от цены:

$$Q_s = f(P).$$

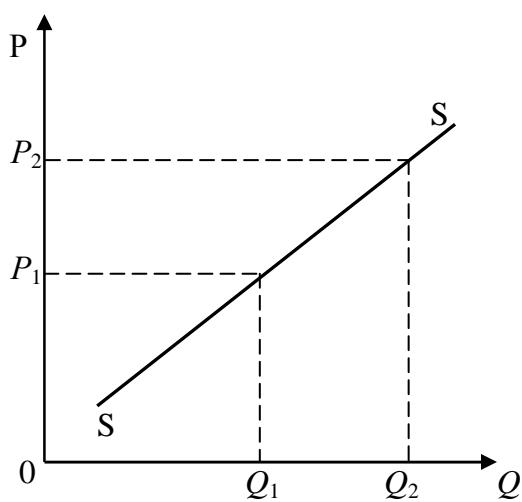


Рис. 4.3. Кривая предложения

Прямая связь между ценой товара и объемом предложения при прочих равных условиях носит название **закона предложения**. Его графическое выражение представляет собой кривую предложения, имеющую положительный наклон.

На рис. 4.3 изображена линия предложения SS некоторого товара. При движении вдоль этой линии вправо вверх повышению цен соответствует увеличение объема предложения. Цене  $P_2 > P_1$  соответствует

объем предложения  $Q_2 > Q_1$ . Чем выше цена товара, тем прибыльнее его производство, тем большее количество его производители готовы произвести и продать на рынке.

Основные **неценовые факторы**, влияющие на предложение:

- цены на ресурсы. Рост цен на ресурсы увеличивает величину издержек производства. Производители станут сокращать ставшее дорогим производство продукции. И, наоборот, падение цен на ресурсы стимулирует стремление увеличить предложение;

- уровень технологии (т.е. способ производства товара). Как правило, технологический прогресс приводит к снижению затрат на производство и последующему увеличению объема предложения;

- динамика цен на другие товары. Изменение цен тех товаров, в производстве которых используются такие же ресурсы, как и в производстве данного товара, может вызвать изменение предложения данного това-

ра. Если речь идет о товарах-субститутах, то при прочих равных условиях рост цен на один из них вызовет рост его предложения и, соответственно, уменьшение предложения другого. Если возрастает цена на один из товаров-комплементов, то рост его предложения будет сопровождаться ростом предложения других товаров;

- деятельность государства. Государство осуществляет законодательную деятельность, устанавливая правила поведения экономических агентов; взимает налоги с производителей, причем налоговая политика разрабатывается не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказать то или иное влияние на производство товаров (в некоторых случаях выплачивает дотации); занимается регулированием цен и стандартизацией товаров. Иногда государство осуществляет прямое вмешательство в процессы производства и обмена;

- численность производителей и структура рынка. Под влиянием неценовых факторов происходит сдвиг линии предложения  $S_0$  (рис. 4.4) вправо, если предложение возрастает ( $S_1$ ), влево – если снижается ( $S_2$ ).

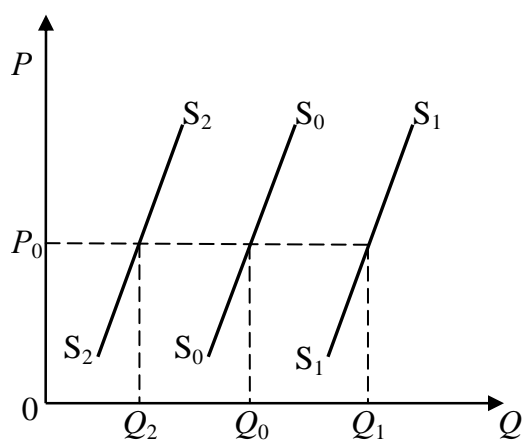


Рис. 4.4. Сдвиг кривой предложения

Различают индивидуальное и рыночное предложение. Рыночное предложение представляет собой сумму индивидуальных объемов предложения при каждом значении цены.

### 4.3. Рыночное равновесие

Теперь, имея некоторое представление о спросе и предложении, мы можем перейти к анализу их взаимодействия. Совместим линии спроса и предложения на одном графике (рис. 4.5).

На рис. 4.5 точка пересечения линии спроса и предложения (E) называется *точкой равновесия*. Цена  $P^*$  – *равновесная цена*, т.е. цена, при которой спрос и предложение находятся в равновесии в результате действия рыночных конкурентных сил.

С другой стороны, объем  $Q^*$  называется *равновесным объемом*, т.е. величиной товарной массы, при которой спрос и предложение находятся в равновесии в результате действия рыночных конкурентных сил.

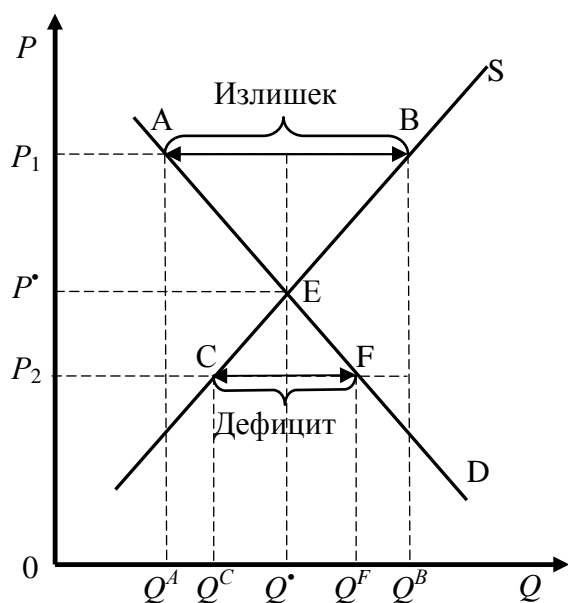


Рис. 4.5. Равновесие на рынке

В состоянии равновесия спрос равен предложению. Рынок сбалансирован. Ни у продавцов, ни у покупателей нет внутренних побуждений к нарушению баланса. Интересы продавцов и покупателей совпадают. Напротив, при любой другой цене, отличной от цены равновесия, рынок не сбалансирован. У покупателей или у продавцов появляется желание изменить ситуацию на рынке.

Любое движение от точки равновесия приводит в действие силы, которые стремятся вернуть систему к равновесию. Таким образом, мы

можем определить равновесную цену как ту, которая, будучи достигнута однажды, будет поддерживаться и в дальнейшем. Это справедливо как для равновесной цены, так и для равновесного объема.

Если цена на товар превысит равновесную (например, уровень  $P_1$ ), то сложится ситуация излишка товарной продукции (см. рис. 4.5). В самом деле, при такой цене спрос покупателей составит величину  $Q^A$ , а величина предложения –  $Q^B$ . Таким образом, излишек товарной продукции составит величину AB. Однако в условиях рыночной конкуренции долго такая ситуация продолжаться не может: продавцы начнут сокращать объем производства – предложение товара и(или) снижать цену своей продукции. С другой стороны, покупатели начнут увеличивать закупки товаров при снижающемся спросе. В конце концов, экономика вернется в ситуацию равновесия (при цене  $P^*$  и объеме товара  $Q^*$ ).

Напротив, если цена на товар упадет ниже равновесной, то возникнет ситуация дефицита, равного величине CF, который, однако, также не будет долговременным в условиях рыночной конкуренции.

#### 4.4. Эластичность спроса и предложения

##### Эластичность спроса

Эластичность спроса по цене, или прямая эластичность, показывает степень воздействия изменения цены на изменение количества товаров, на которое предъявлен спрос. Степень ценовой эластичности спроса

измеряется коэффициентом ценовой эластичности, который рассчитывается по формуле

$$E_P^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P},$$

где  $\% \Delta Q_D$  – процентное изменение величины спроса,  $\% \Delta P$  – процентное изменение цены.

Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменится величина спроса, если цена изменится на 1 %.

### Коэффициент дуговой эластичности спроса по цене

$$E_P^D = \frac{(Q_2 - Q_1) (P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1) (Q_2 + Q_1)}.$$

Эластичность спроса, определяемая таким образом, характеризует некоторую среднюю реакцию спроса на изменение цены.

Знак коэффициента эластичности спроса по цене, как правило, отрицательный, так как зависимость между ценой и величиной спроса обратная. Определяя тип эластичности спроса по цене, анализируем абсолютное значение коэффициента (по модулю).

Спрос называют эластичным, когда  $|E_P^D| > 1$  (это означает, что величина спроса растет или падает быстрее цены), и неэластичным (жестким), когда  $|E_P^D| < 1$ , то есть величина спроса растет (падает) медленнее, чем изменяются цены. Если  $|E_P^D| = 1$  (величина спроса изменяется так же, как и цена), то это спрос единичной эластичности.

Если изменение цены не вызывает никакого изменения величины спроса, то  $E_P^D = 0$  – спрос абсолютно неэластичен. Если бесконечно малое изменение цены вызывает бесконечное расширение величины спроса, то  $E_P^D = \infty$  – спрос абсолютно эластичен (рис. 4.6).

Чем более эластичен спрос, тем более пологой является кривая спроса. Для неэластичного спроса кривая бывает, как правило, более крутой.

Хотя наклон для линейной функции неизменен, значение эластичности  $E_P^D$  будет различным в разных точках кривой и принимает любые значения.

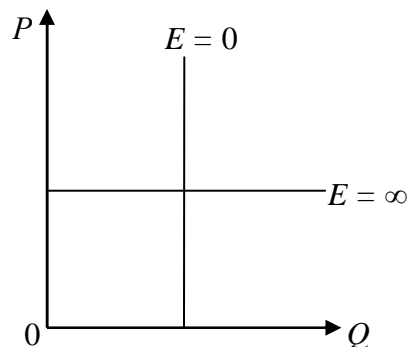


Рис. 4.6. Абсолютно эластичный и абсолютно неэластичный спрос

Эластичность линейной функции спроса изменяется от 0 (в точке  $D_1$ ) до  $\infty$  (в точке  $D_2$ ) (рис. 4.7).

На эластичность спроса по цене оказывают влияние следующие **факторы**:

1. **Наличие заменителей.** Чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар. Однако при этом следует учитывать,

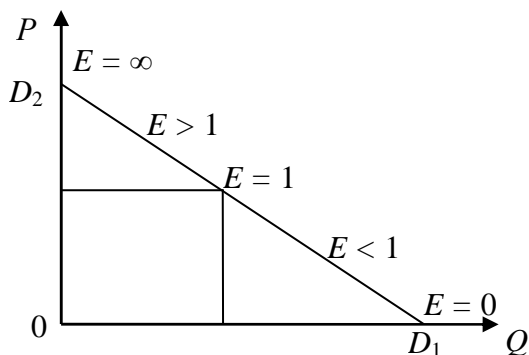


Рис. 4.7. Эластичность линейной функции спроса

насколько узко определены границы данного экономического блага. Если мы возьмем в качестве примера соль, то ей трудно найти адекватную замену. Однако соль «Экстра» имеет в качестве заменителя соль грубого помола, которая не украшает праздничный стол, но в

ней больше йода, и она с успехом может использоваться для засолки продуктов. Таким образом, в первом случае практически отсутствуют товары-заменители, во втором заменителей (отдельной марки соли) можно найти гораздо больше (особенно если учесть разновидности соли, производимые в разных странах).

2. **Доля расходов на товар в бюджете потребителя.** Чем выше доля расходов на данный товар в бюджете потребителя, тем выше эластичность. Если потребитель расходует на данный товар незначительную часть своего бюджета, ему не нужно изменять свои привычки и пристрастия при изменении цены.

3. **Степень насыщения потребностей.** Чем выше степень насыщения, тем ниже эластичность. Если почти все семьи имеют хотя бы по одному холодильнику, небольшое снижение рыночной цены вряд ли существенно скажется на объеме спроса и продаж. Напротив, на стадии начального насыщения спроса, скажем, на компьютеры, сравнительно небольшое снижение цены может вызвать значительный рост спроса и продаж.

4. **Разнообразие возможностей (направлений) использования данного товара.** Чем разнообразнее эти возможности, тем выше и эластичность (например, спрос на универсальное оборудование более эластичен, чем на специализированное).

5. **Качество товара** – является ли данный товар предметом роскоши (спрос на такие товары, как правило, эластичен) или предметом необходимости (спрос на большинство из которых неэластичен).

6. **Фактор времени.** Спрос более эластичен в длительном периоде, чем в коротком, поскольку для приспособления к изменившемуся соотношению цен необходимо время. Повышение цены стимулирует производство заменителей товара, что приводит в долгосрочном плане к увеличению их числа. В ближайшей перспективе привычки и консерватизм потребителей становятся тормозом в реагировании объема спроса на изменение цены.

**Эластичность спроса по доходу** характеризует относительное изменение спроса на какой-либо товар в результате изменения дохода потребителя:

$$E_I^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta I}.$$

Если  $E_I^D < 0$ , то увеличение дохода приводит к падению спроса на данное благо, и можно сказать, что оно является низкокачественным. Потребитель, став богаче, считает возможным и необходимым заменить его другим, более качественным товаром. Например, снизить потребление маргарина, заменив его маслом, отказаться от потребления части картофеля, заменив его другими овощами (огурцами, помидорами и т.д.).

Если  $E_I^D > 0$ , благо является нормальным.

Если  $0 < E_I^D < 1$ , то спрос на благо растет медленнее дохода, что типично для благ первой необходимости (хлеб, соль, спички).

При  $E_I^D > 1$ , спрос на благо опережает рост доходов и не имеет насыщения (предметы роскоши).

**Перекрестная эластичность спроса по цене** характеризует относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого:

$$E_{XY}^D = \frac{\% \Delta Q_Y}{\% \Delta P_X}.$$

Если  $E_{XY}^D > 0$ , то перед нами взаимозаменяемые блага (субституты).

Если  $E_{XY}^D < 0$  – взаимодополняемые.

Чем больше эластичность спроса на благо X, тем выше степень заменяемости благ (в крайнем случае, когда  $E_{XY}^D = +\infty$ , перед нами совершенные субституты) и, наоборот, чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость (если  $E_{XY}^D = -\infty$ , то мы имеем пример жесткой взаимодополняемости).

Если  $E_{XY}^D = 0$ , тогда товары независимы.

## Эластичность предложения

**Эластичность предложения по цене** характеризует степень чуткости производителей к изменению цены и показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на один процент:

$$E_P^S = \frac{\% \Delta Q_S}{\% \Delta P}.$$

Положительное значение, которое имеет данный коэффициент, объясняется однонаправленным изменением цены и объема предложения.

Если  $E_P^S > 1$ , предложение эластично, если  $E_P^S < 1$ , то предложение неэластично, если  $E_P^S = 1$  – единичная эластичность, если  $E_P^S = 0$  – абсолютно неэластичен, если  $E_P^S = \infty$ , предложение абсолютно эластично.

Коэффициент **дуговой эластичности предложения** рассчитывается следующим образом:

$$E_P^S = \frac{(Q_2 - Q_1)(P_2 + P_1)}{(P_2 - P_1)(Q_2 + Q_1)}.$$

Основной **фактор эластичности предложения** – время. Для объяснения данной зависимости рассматриваются три периода – мгновенный, кратко- и долгосрочный.

1. В *мгновенном периоде* производитель не в состоянии отреагировать на изменение цены. Здесь под предложением принято понимать то количество товара, которое может быть произведено на данных производственных мощностях при неизменности объема материальных и трудовых ресурсов. В этом случае *все факторы производства рассматриваются как постоянные*. В течение этого периода предприятие имеет минимум свобо-

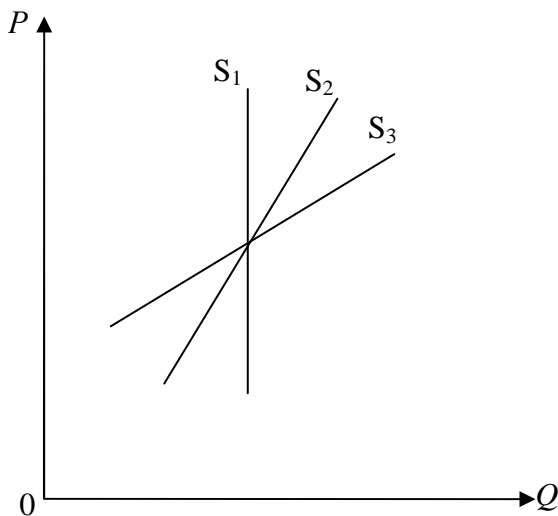


Рис. 4.8. Линии предложения в трех временных периодах

ды выбора и не может изменить в ту или другую сторону объем выпускаемой продукции. Если линия предложения  $S_1$  параллельна оси цен, то предложение совершенно неэластично (рис. 4.8).

2. В *коротком периоде* предложение означает объем товара, который может быть произведен на существующих производственных мощностях, но при изменении (увеличении или уменьшении) объема привлеченных материальных и трудовых ресурсов. Например, можно нанять допол-



нительных рабочих, увеличить закупки сырья и на том же оборудовании организовать работу в третью смену. В этом случае *одни факторы (оборудование) рассматриваются как постоянные, другие (рабочая сила, сырье, материалы) – как переменные*. Кривая предложения  $S_2$  для данного периода имеет положительный наклон. Предложение неэластично (см. рис. 4.8).

3. В *длительном периоде* предложение – это тот объем продукции, который можно произвести на всех мощностях, включая дополнительно созданные. В этом случае *все факторы производства рассматриваются как переменные*. Продолжительность длительного периода такова, что предприятие имеет возможность пересмотреть все стороны своей политики, выполнить действующие к началу периода контракты, заменить устаревшее оборудование. Кроме этого, можно выделить так называемые «веховые» движения, порожденные ростом знаний и капитала, изменениями условий спроса и предложения от поколения к поколению. Наиболее типична кривая предложения ( $S_3$ ) в долгосрочном периоде, она более эластична (см. рис. 4.8).

Среди прочих факторов, определяющих эластичность предложения, можно выделить следующие: динамика цен на другие товары, достигнутый уровень использования производственных факторов, технологическая специфика отрасли.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какая существует зависимость между ценой товара и величиной спроса на него, в чем различие понятий «изменение спроса» и «величина спроса»?

2. Какие неценовые факторы изменяют спрос, и как это изменение отражается на положении линии спроса?

3. В каких случаях закон спроса не действует?

4. Как изменится спрос на кофеварки при повышении цены на кофе?

5. Понятие предложения и факторы, вызывающие его изменение.

6. Как повлияет на предложение дисков повышение цены на проигрыватели?

7. Что случится с кривой предложения пшеницы при повышении цен на минеральные удобрения? Постройте график.

8. Что определяет равновесная цена, когда достигается рыночное равновесие?

9. При каких условиях возникает ситуация излишка или дефицита товарной продукции на рынке?

10. Понятие эластичности; факторы, влияющие на эластичность спроса по цене; коэффициент эластичности.

11. Назовите товары с эластичным и неэластичным спросом.

## ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

5.1. Полезность и рациональный потребитель. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. Принцип максимизации полезности.

5.2. Предпочтения потребителя и кривые безразличия. Предельная норма замещения и ее экономический смысл.

5.3. Бюджетное ограничение потребителя.

5.4. Равновесие потребителя.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Суверенитет потребителя, рациональный потребитель, полезность, общая полезность, предельная полезность, закон убывающей предельной полезности, кардинализм и ординализм, кривая безразличия, предельная норма замещения, линия бюджетных ограничений, правило максимизации полезности, равновесие потребителя, эффект дохода и эффект замещения, кривая «доход – потребление», кривая «цена – потребление», кривые Энгеля, нормальный и низший товары.*

#### **5.1. Полезность и рациональный потребитель. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности.**

##### **Принцип максимизации полезности**

Теория потребительского поведения изучает совокупность взаимосвязанных принципов и закономерностей, руководствуясь которыми индивидуум формирует и реализует свой план потребления различных благ, ориентируясь при этом на наиболее полное удовлетворение своих потребностей.

Возникновение теории потребительского поведения связано с рассмотрением в экономической науке проблем ценности и цены. Философов и экономистов всегда интересовал вопрос: «Что лежит в основе ценности и цены?».

На первый взгляд может показаться, что главными действующими субъектами в экономической системе являются производители, ведь именно они определяют объем и структуру производства, имеют возможность оказывать влияние на уровень цен на товары и услуги, результатом их эффективной деятельности является возможность получения прибыли. В таких условиях допустимо производство лишь такого товара, который может быть продан на рынке по цене, превышающей издержки производства. Именно этот принцип ведет к смещению акцента из сферы производства в сферу по-

требления. Если потребитель отдал за товар сумму денег, превысившую издержки производства, значит, производитель получит прибыль и сможет продолжать свою деятельность. В противном случае производитель не реализует свой товар, потерпит убытки и, в конце концов, разорится. Именно это свидетельствует о суверенитете потребителя, т.е. о возможности влиять на объем и структуру производства посредством формирования спроса на конкретные товары и услуги.

Необходимым моментом суверенитета потребителя выступает свобода потребительского выбора. В действительности часто встречаются ограничения такого рода свободы, причем они могут быть весьма различными по масштабам и формам – от жесткого нормирования потребления определенных благ (введение карточной системы) до законодательного запрещения производства и потребления какого-либо вида товаров. В основе этих ограничений могут лежать весьма разнообразные мотивы – чрезвычайные обстоятельства (голод, война), желание уберечь население от вредного блага (алкоголь, наркотики, сигареты), стремление обеспечить гражданам равенство в потреблении. Результатом же такого рода действий станет отказ от принципа суверенитета потребителя. Люди уже не смогут сигнализировать производителю о своем отношении к конкретным товарам и услугам и передавать ему ту сумму денежных средств, которую сочтут нужной. Производитель же не сможет расширить производство благ, необходимых потребителю. Все решения о производстве будут приниматься административными органами исходя из их собственных предпочтений.

Считается, что каждый потребитель имеет свою субъективную шкалу предпочтений, т.е. знает, что ему нравится больше, а что меньше. Из всей товарной массы он выбирает наиболее предпочтительный товар или их набор, а также определяет объем этого выбора. Такой принцип называется гипотезой рациональности. Термин «рациональность» нельзя толковать в плане того, что человек, истративший весь свой доход на покупку цветов любимому человеку, нерационален, а индивид, отложивший деньги на автомобиль, рационален. С точки зрения экономиста они оба ведут себя рационально, если только действительно самостоятельно выбрали для себя эти варианты. Ученые не оценивают шкалу предпочтений потребителя, для них важен лишь тот факт, что она реально существует и человек пытается получить максимум удовлетворения в соответствии со своим доходом. Если мы обозначим это удовлетворение, следуя теории предельной полезности, как «полезность», то принцип рациональности потребителя можно сформулировать следующим образом: при заданных ценах и доходе потребитель стремится распределить свои денежные средства так, чтобы получить максимум полезности.

## Полезность и ее оценка

*Парадокс ценности* сформулировал А. Смит: вода имеет бóльшую ценность, чем алмаз, но цена ее меньше. Решение этого парадокса Генрихом Госсеном (1854 г.) связано с введением в экономический анализ предельных величин, то есть величин, характеризующих прирост данной переменной при изменении объема потребления или производства.

Авторами количественной теории полезности, исходящей из гипотезы о возможности прямого измерения полезности различных благ, являются У. Джевонс, К. Менгер и Л. Вальрас.

*Количественный* (кардиналистский – от англ. *cardinal* – количественный) *подход к анализу полезности* основан на представлении о возможности измерения полезности различных благ в гипотетических единицах – ютилях (от англ. *utility* – полезность).

*Полезность блага* – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Различают *общую и предельную* полезность. Полезность, которую потребитель извлекает из каждой дополнительной единицы блага, называют *предельной полезностью*. В свою очередь, сумма предельных полезностей дает *общую полезность* некоторого количества блага.

Предельную полезность можно выразить как с помощью формулы дискретных приращений, так и в виде частной производной общей полезности:

$$MU = \frac{\Delta TU}{\Delta Q} \quad \text{или} \quad MU = \frac{\partial TU}{\partial Q}.$$

Совокупная полезность

$$TU_n = MU_1 + MU_2 + MU_3 + \dots + MU_n.$$

В результате исследований в XIX в. была выявлена закономерность: потребляемые последовательно части какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя. При этом предполагается, что вкусы потребителей постоянны, а функция потребления непрерывна (и, следовательно, дифференцируема в каждой точке).

Это означает, что любому бесконечно малому увеличению количества блага  $Q$  соответствует прирост общей полезности  $TU$  (рис. 5.1, а). Хотя общая полезность с увеличением количества благ постепенно возрастает, предельная полезность ( $MU$ ) каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается (см. рис. 5.1, б). Максимум удовлетворения общей полезности достигается в точке А, когда предельная полезность становится равной нулю. Это и означает, что благо полностью удовлетворяет потребность.

Если дальнейшее потребление приносит вред (предельная полезность блага отрицательна), то общая полезность снижается (см. отрезок АВ на обоих графиках). Чем бóльшим количеством блага мы обладаем, тем меньшую ценность имеет для нас каждая дополнительная единица этого блага. Таким образом, цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя. Поскольку предельная полезность экономического блага для потребителя снижается, то производитель может продать дополнительное количество своей продукции лишь в том случае, если снизит цену. Закон уменьшения предельной полезности лежит в основе определения спроса.

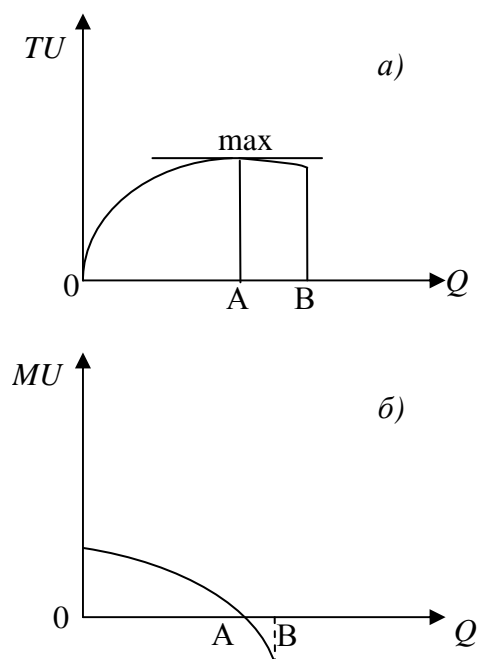


Рис. 5.1. Общая предельная полезность

Теория субъективной полезности опирается на законы, открытые Г. Госсеном.

Закон убывающей предельной полезности (первый закон Госсена):

1. В одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает.
2. При повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

После того, как итальянский экономист В. Парето на основе математических расчетов сделал вывод о невозможности количественного измерения полезности, начались поиски нового способа объяснения потребительского поведения. Они привели к созданию математической модели, основанной на определении относительных полезностей различных наборов благ и выявлении тех, которые обладают большей полезностью. Новый подход к оценке полезности был назван *ординалистским* (от англ. *ordinal* – порядковый).

Ординалистская функция полезности основывается на следующих предположениях:

1. Выработывая свою потребительскую стратегию, потребитель оценивает полезность не отдельных благ, а потребительских наборов. Он не может определить, насколько для него шкаф полезнее холодильника; гораздо реалистичнее ожидать, что он будет в состоянии оценить, насколько два ба-

тона и один литр сока полезнее одного батона и двух литров сока. Первым обратил на это внимание представитель кембриджской школы Ф. Эджуорт, его исследования и легли в основу концепции кривых безразличия.

2. Предположение о сравнимости. Потребитель способен сравнить два любых набора товаров и в результате прийти к одному из выводов: набор  $X$  предпочтительнее набора  $Y$ ; набор  $X$  менее предпочтителен, чем  $Y$ ; ни один из наборов не является предпочтительным.

3. Предположение о транзитивности отношений предпочтения и безразличия. Если потребитель предпочитает набор  $X$  набору  $Y$ , а набор  $Y$  – набору  $Z$ , то он предпочтет набор  $X$  набору  $Z$ . Аналогично, если он предпочитает набор  $X$  набору  $Y$ , безразличен в выборе между  $Y$  и  $Z$ , то он предпочтет набор  $X$  набору  $Z$ . Если же потребитель безразличен в выборе между  $X$  и  $Y$ , а также  $Y$  и  $Z$ , то ему все равно, потреблять  $X$  или  $Z$ .

4. Предположение о ненасыщаемости. Если набор  $X$  содержит не меньшее количество единиц каждого товара, чем набор  $Y$ , покупатель безразличен в выборе между наборами. Если же набор  $X$  содержит большее число единиц хотя бы одного товара, чем набор  $Y$ , то набор  $X$  предпочтительнее набора  $Y$ . Это предположение соответствует нашему интуитивному представлению «больше – лучше, чем меньше» и охватывает практически все случаи реальной действительности, ситуации же «больше некуда» встречаются достаточно редко.

5. Потребителю не требуется знать абсолютную величину полезности каждого набора или каждого товара в конкретном наборе.

Ординалистская теория полезности разработана английскими экономистами Р. Алленом и Дж. Хиксом. Основными инструментами данной теории являются кривые безразличия и бюджетные ограничения.

## **5.2. Предпочтения потребителя и кривые безразличия.**

### **Предельная норма замещения и ее экономический смысл**

Пусть потребитель сталкивается только с двумя благами –  $X$  и  $Y$ . Тогда любая из возможных комбинаций благ может быть представлена в виде точки на графике (рис. 5.2), где по оси абсцисс откладывается количество единиц блага  $X$ , а по оси ординат – количество единиц блага  $Y$ .

Кривая безразличия показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

Бесконечное множество кривых безразличия представляет собой карту кривых безразличия, и она отражает предпочтения потребителя.

Свойства кривых безразличия:

1. Кривые безразличия имеют отрицательную направленность. Это обстоятельство может быть аргументировано следующим образом: чтобы сохранить постоянный уровень полезности набора при уменьшении потребления первого товара, потребитель должен компенсировать это уменьшение увеличением потребления второго товара.

2. Чем дальше от начала координат отстоит кривая, тем больший уровень полезности она характеризует.

3. Две кривые безразличия не могут пересекаться, поскольку один и тот же набор товаров не может характеризоваться двумя разными уровнями полезности.

4. Кривые безразличия выпуклы к началу координат. Это свойство имеет место благодаря уменьшению предельной нормы замещения при движении вдоль кривой безразличия.

Предельной нормой замещения благом  $X$  блага  $Y$  ( $MRS_{XY}$ ) называют количество блага  $Y$ , которое должно быть сокращено «в обмен» на увеличение количества блага  $X$  на единицу, с тем, чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным:

$$MRS_{XY} = \frac{-\Delta Y}{\Delta X}, \quad \text{или для непрерывного случая} \quad MRS_{XY} = \frac{\partial Y}{\partial X}.$$

Поскольку отношение  $\frac{\Delta Y}{\Delta X}$  по определению отрицательно, минус, вводимый перед правой частью, делает значение нормы замещения положительным.

Пусть потребитель безразличен между наборами А и В (рис. 5.3, а). Значит, норма, по которой он согласен замещать благо  $Y$  благом  $X$ , оставаясь при этом на одной и той же кривой безразличия, составит

$$\frac{0Y_2 - 0Y_1}{0X_2 - 0X_1} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

По мере приближения точки А к точке В отношение  $\frac{\Delta Y}{\Delta X}$  будет приближаться к наклону по касательной в точке В.

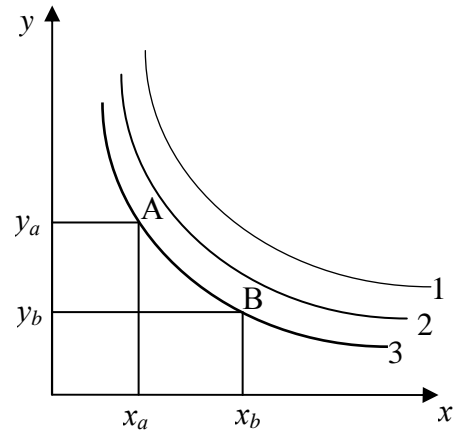


Рис. 5.2. Кривые безразличия

В пределе в окрестностях В наклон кривой (или касательной) в этой точке и есть предельная норма замещения.

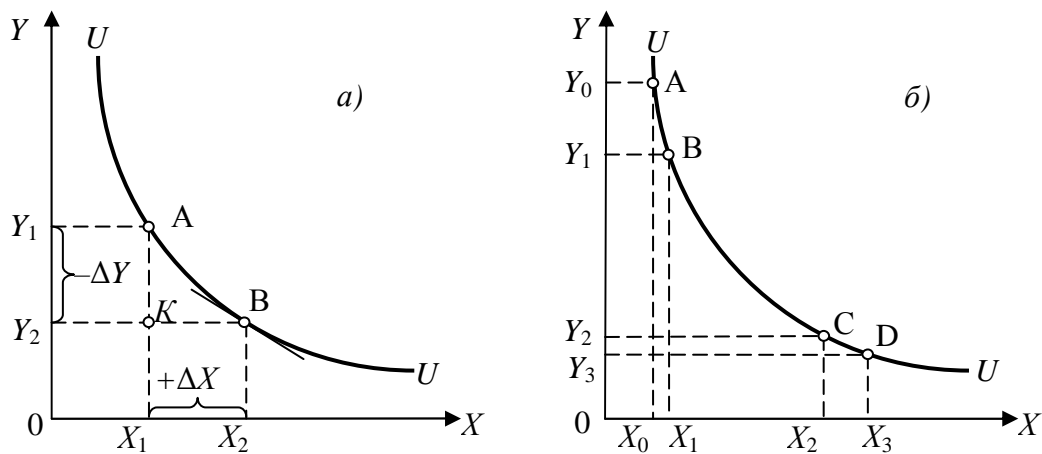


Рис. 5.3. Предельная норма замещения

Предельная норма замещения может принимать различные значения, она может быть равна нулю, может быть неизменной или меняться при движении вдоль кривой безразличия. В случае выпуклости к началу координат, как на рис. 5.3,  $MRS$  убывает по мере замещения одного блага другим, т.е. потребитель соглашается отдавать все меньшее количество замещаемого блага за одно и то же количество замещающего (аналог убывающей предельной полезности). Так, на рис. 5.3, б) потребитель, находясь в точке А, готов уступить  $Y_0Y_1$  блага  $Y$  взамен приращения блага  $X$  на  $X_0X_1$ . Однако, располагая набором С, он за равновеликое приращение блага  $X$  ( $X_2X_3 = X_0X_1$ ) согласится уступить лишь  $Y_2Y_3$  блага  $Y$ , что меньше  $Y_0Y_1$ .

Для двух совершенно взаимозаменяемых товаров  $MRS = const$ . В этом случае кривые безразличия вырождаются в прямые линии (линия  $U_1U_1$  на рис. 5.4). Обычно такие товары рассматриваются как один товар.

Возможно также, что товары вообще не могут заменять друг друга, как, например, правый и левый ботинок. В этом случае каждая кривая безразличия вырождается в два взаимно перпендикулярных отрезка ( $U_2U_2$  на рис. 5.4). Иногда возможно, что, чем больше какого-то товара имеет потребитель, тем больше он хотел бы иметь его. В этом случае кривая безразличия вогнута к началу координат, и норма замещения возрастает ( $U_3U_3$  на рис. 5.4). Хотя ни один из этих вариантов не может быть исключен, выпуклость кривых безразличия и убывающая норма замещения представляют наиболее общую и распространенную ситуацию.

Увеличим количество товара  $X$  в наборе на очень незначительную величину  $\Delta X$ .



В результате общая полезность набора увеличится на  $MU_X \cdot \Delta X$ . Определим теперь, на сколько единиц необходимо сократить количество товара  $Y$ , чтобы общая полезность товарного набора не изменилась. Для этого  $MU_X \cdot \Delta X$  нужно разделить на  $MU_Y$ :

$$\Delta Y = \frac{-MU_X \Delta X}{MU_Y}.$$

Знак «минус» необходим, поскольку  $X$  и  $Y$  меняются в противоположных направлениях. Последнее равенство можно преобразовать к виду

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

Напомним, что  $\Delta X$  и  $\Delta Y$  выбраны такими, что общая полезность набора остается неизменной. Следовательно,

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}; \quad U = \text{const} = MRS_{XY}.$$

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом не учитываются два важных обстоятельства – цены товаров и доход потребителей. Кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного блага другим. Однако они не определяют, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает нам бюджетное ограничение.

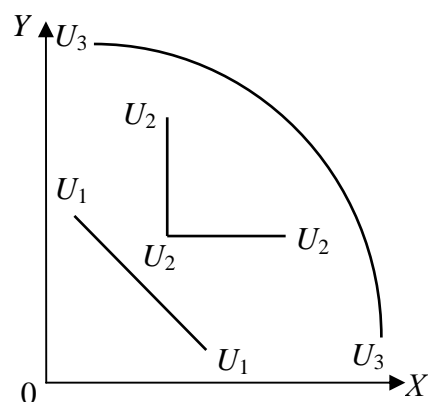


Рис. 5.4. Типы кривых безразличия

### 5.3. Бюджетное ограничение потребителя

Выше мы описали систему предпочтений потребителя. Рассмотрим теперь множество его возможностей, т.е. множество всех доступных потребителю товарных наборов.

Пусть потребитель располагает в единицу времени некоторым доходом  $M$ . В течение заданного периода он не может расходовать свыше  $M$  денежных единиц. Тогда потребитель может приобрести любой набор товаров  $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ , удовлетворяющий следующему условию:

$$P_1 X_1 + P_2 X_2 + \dots + P_n X_n = M, \quad (1)$$

где  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – количество единиц товаров 1, 2, ...,  $n$ , приобретаемых потребителем;  $P_1, P_2, \dots, P_n$  – цены этих товаров;  $M$  – располагаемый доход потребителя.

Выражение (1) называется бюджетным ограничением потребителя. Вспомним, что графические методы анализа заставляют нас рассматривать случай, когда потребительский выбор ограничен двумя товарами (назовем их товарами  $X$  и  $Y$ ). Тогда *бюджетное ограничение* имеет вид

$$P_X X + P_Y Y = M. \quad (2)$$

Линия, описываемая уравнением (2), носит название бюджетной линии.

Примем теперь очень важное предположение, что отдельный потребитель не может повлиять на цену какого-либо товара, сколь бы значительно этот потребитель не изменял свой объем потребления данного товара (иными словами, на рынке существует совершенная конкуренция на стороне спроса). Таким образом, цены товаров выступают для потребителя как некие внешние, заданные рынком величины.

Попробуем представить бюджетную линию графически. Заметим, что уравнение (2) легко преобразуется в уравнение

$$Y = \frac{M}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X. \quad (3)$$

Поскольку величины  $M$ ,  $P_X$  и  $P_Y$ , по нашему предположению, постоянны, уравнение (3) представляет собой уравнение прямой линии (линия АВ на рис. 5.5).

Координаты точек А и В (точки пересечения бюджетной линии с осями координат) характеризуют максимальные количества товаров  $X$  и  $Y$ , которые может приобрести потребитель, истратив весь свой доход только на товар  $X$  или только на товар  $Y$ . Так, ордината точки А:  $Y_A = M/P_Y$ . Именно столько товара  $Y$  может купить потребитель, вовсе отказавшись от приобретения товара  $X$ . Аналогичным образом абсцисса точки В:  $X_B = M/P_X$ . Любой

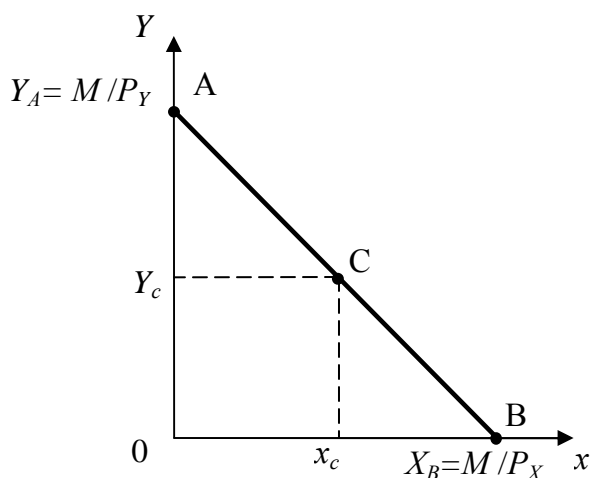


Рис. 5.5. Бюджетная линия

другой находящийся на бюджетной линии набор товаров  $C = (X_C, Y_C)$  имеет для потребителя точно такую же стоимость  $M$ , что и наборы  $A = (0, M/P_Y)$  и  $B = (M/P_X, 0)$ .

Вообще говоря, бюджетная линия – это геометрическое место точек, характеризующих все наборы товаров, которые может приобрести потребитель, полностью израсходовав свой доход  $M$  при заданных ценах товаров  $P_X$  и  $P_Y$ .

Как видно из рис. 5.5, бюджетная линия имеет отрицательный наклон. Такое свойство бюджетной линии вполне объяснимо: поскольку наборы товаров, находящиеся на бюджетной линии, имеют одинаковую стоимость, увеличение объема закупок одного товара возможно лишь за счет сокращения потребления другого товара. Вспомним, что наклон прямой линии характеризуется коэффициентом при переменной  $X$  в уравнении этой прямой. Следовательно, наклон бюджетной линии характеризуется величиной  $-P_X/P_Y$ . Знак «минус» как раз и указывает на отрицательный наклон бюджетной линии (так как цены товаров – положительные величины, т.е.  $P_X > 0$ ,  $P_Y > 0$ , то величина  $P_X/P_Y$  отрицательная). Наклон бюджетной линии равен, таким образом, отношению цен товаров, взятому с противоположным знаком. Наклон этот, как видно, является постоянной величиной, поскольку мы предположили ранее, что отдельный потребитель не способен повлиять на рыночные цены товаров.

Теперь, когда мы уже знаем свойства бюджетной линии, представим графически множество всех наборов товаров, удовлетворяющих бюджетному ограничению. Поскольку объемы потребления не могут быть отрицательными величинами, доступное множество представляет собой заштрихованный треугольник  $OAB$  на рис. 5.6, ограниченный бюджетной линией и осями координат,  $D$  и  $E$  – недоступные наборы благ.

Поскольку конечной целью нашего анализа является изучение реакции потребителя на изменение цен и дохода, нам необходимо, очевидно, рассмотреть, как изменяются при изменении цен и доходов границы доступного множества.

Увеличение дохода при неизменных ценах приводит к параллельному сдвигу бюджетной линии вверх (а снижение дохода, соответственно, – к параллельному сдвигу бюджетной линии вниз, рис. 5.7).

Допустим, что изменяется цена лишь одного товара  $X$  (например, уменьшается с  $P_X$  до  $P_X^1$ ), в то время как цена товара  $Y$  и доход потребителя остаются неизменными.

Уменьшение цены товара  $X$  приводит к повороту бюджетной линии против часовой стрелки вокруг точки пересечения бюджетной линии с осью  $y$ , а увеличение цены товара  $X$  – к аналогичному повороту по часовой стрелке (рис. 5.8).

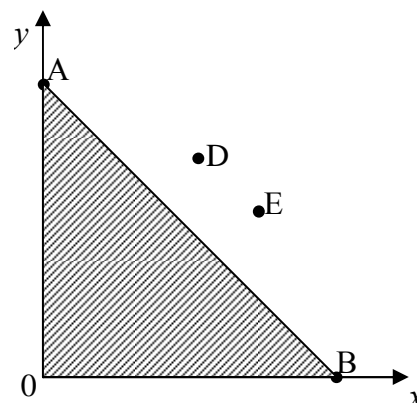


Рис. 5.6. Множество возможностей потребителей

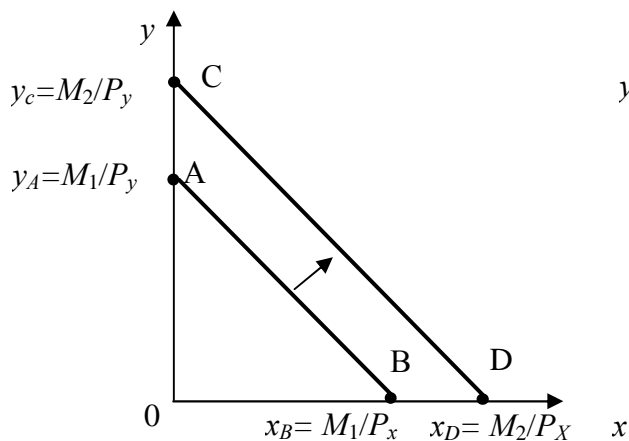


Рис. 5.7. Сдвиг бюджетной линии при изменении дохода

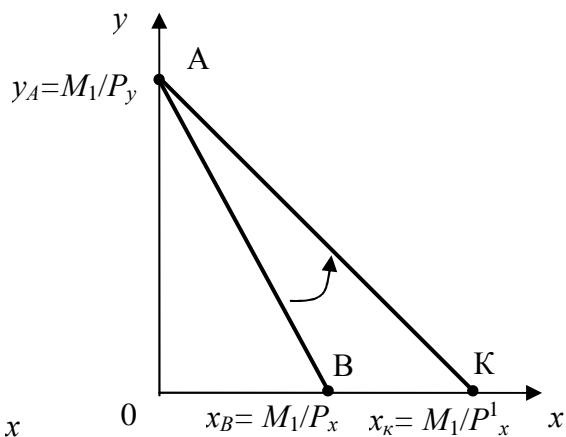


Рис. 5.8. Поворот бюджетной линии при изменении цены

### 5.4. Равновесие потребителя

Попробуем теперь с помощью уже известного нам инструментария кривых безразличия и бюджетных линий построить модель потребительского выбора с тем, чтобы определить, какими же свойствами обладает тот набор товаров, который выбирает потребитель из множества доступных ему товарных наборов при заданных ценах товаров и доходе.

Итак, пусть потребитель располагает некоторым доходом, который он может тратить на приобретение двух товаров, причем цены этих товаров не зависят от объемов закупок данного потребителя. Тогда множество доступных потребителю товарных наборов может быть представлено графически с помощью бюджетной линии. Система предпочтений может быть представлена в графическом пространстве товаров в виде карты безразличия

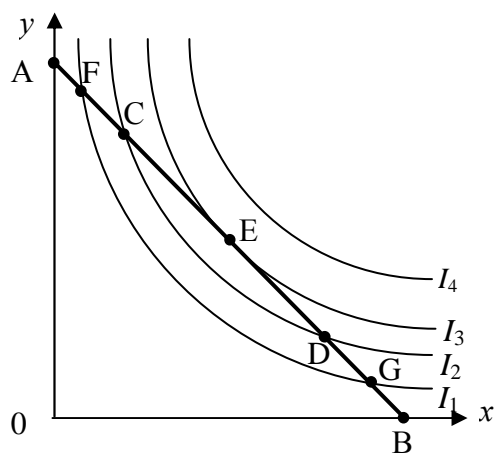


Рис. 5.9. Оптимум потребителя

данного потребителя. Изобразим теперь карту безразличия и бюджетную линию на одном графике (рис. 5.9). Какой набор товаров выберет наш потребитель при заданных бюджетном ограничении и карте безразличия?

Потребитель, по нашему предположению, стремится максимизировать получаемую им полезность, т.е. выбирает наиболее предпочтительный для себя набор товаров из множества доступных ему наборов.

На графике (см. рис. 5.9) множество доступных нашему потребителю товарных наборов отображается треугольником  $OAB$ .

Представим себе вначале, что точка потребительского выбора в доступном множестве лежит ниже бюджетной линии  $AB$ . Это означает, что некоторая часть потребительского дохода осталась неизрасходованной. В рамках нашей модели, однако, доход может тратиться лишь на приобретение двух товаров, причем возможность сбережений не предусматривается. В этих условиях дополнительные закупки товаров на неизрасходованные денежные средства, очевидно, будут увеличивать извлекаемую потребителем полезность, что следует из ординалистской теории полезности – «больше – лучше, чем меньше». Иными словами, точка потребительского выбора обязательно должна лежать на бюджетной линии  $AB$ .

Какая же из точек на бюджетной линии соответствует оптимальному, с точки зрения потребителя, набору товаров? Рассмотрим точку  $F$ . Точка  $F$  лежит на пересечении бюджетной линии  $AB$  и кривой безразличия  $I_1$ . Кривая безразличия  $I_1$  пересекает бюджетную линию также в точке  $G$ . Очевидно, что точки  $F$  и  $G$  не являются наиболее предпочтительными для потребителя, поскольку при движении вниз по бюджетной линии от точки  $F$  и вверх по бюджетной линии от точки  $G$  потребитель переходит на более высоко расположенные кривые безразличия и, следовательно, на более высокий уровень полезности. Рассмотрим теперь точку  $C$ , более предпочтительную, чем точка  $F$ . Точка  $C$  лежит на кривой безразличия  $I_2$ , пересекающей бюджетную линию в точке  $D$ . Точки  $C$  и  $D$  не являются точками оптимального потребительского выбора по тем же причинам, что и точки  $F$  и  $G$ . Вообще говоря, из свойств кривых безразличия и из рис. 5.9 следует, что если некоторая кривая безразличия пересекает бюджетную линию в двух точках, то все точки бюджетной линии между ними будут более предпочтительны для потребителя. И лишь только в том случае, если кривая безразличия имеет одну и только одну общую точку с бюджетной линией (точка  $E$  на рис. 5.9), эта точка соответствует наиболее предпочтительному для потребителя набору товаров из всего множества доступных этому потребителю наборов. Точка  $E$  называется точкой потребительского оптимума, поскольку расположена на наиболее высоко лежащей из доступных потребителю кривых безразличия, т.е. соответствует наиболее высокому уровню удовлетворения при заданных доходе потребителя и ценах товаров.

Как известно, наклон кривой в каждой точке равен наклону касательной, проведенной через эту точку. Следовательно, в точке  $E$  наклон бюджетной линии равен наклону кривой безразличия.

Вспомним теперь, что наклон кривой безразличия в данной точке равен предельной норме замены  $MRS_{XY}$ , а наклон бюджетной линии – соотношению цен товаров  $P_X/P_Y$ . Следовательно, в точке потребительского оптимума Е:  $MRS_{XY} = P_X/P_Y$ .

Однако, как было показано выше,  $\frac{MU_X}{MU_Y} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}$ ;  $U = \text{const} = MRS_{XY}$ .

Следовательно,  $\frac{P_X}{P_Y} = \frac{MU_X}{MU_Y}$  или  $\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$ .

### *Реакция потребителя на изменение дохода и цен*

Увеличение денежного дохода означает смещение бюджетной линии вправо вверх. Аналогичный результат может быть достигнут при снижении цен обоих продуктов, что также означает увеличение реального дохода. При уменьшении денежного дохода или росте цен бюджетная прямая сдвигается влево вниз.

С ростом реального дохода бюджетное ограничение сдвигается последовательно в положения  $B_1, B_2, B_3, \dots, B_n$ . Точки касания кривых безразличия с бюджетными ограничениями  $K_1, K_2, K_3, K_4, \dots, K_n$  показывают последовательные положения равновесия потребителя в соответствии с ростом его дохода (рис. 5.10). Эта кривая, названная Дж. Хиксом «доход – потребление», в американской литературе получила название кривой уровня жизни.

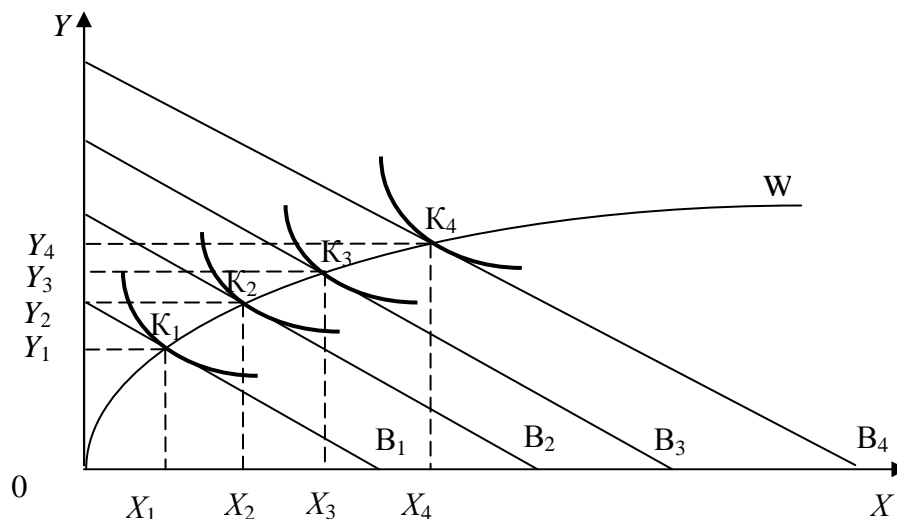


Рис. 5.10. Кривая «доход – потребление» (уровня жизни)

Если кривая «доход – потребление» – луч, выходящий из начала координат под углом  $45^\circ$ , это значит, что с ростом дохода потребитель в одинаковой пропорции увеличивает потребление и блага X, и блага Y. Если же

покупки увеличиваются непропорционально, то изменяется угол наклона кривой. В нашем примере сначала происходит быстрый рост, а потом относительное уменьшение потребления блага  $Y$  и постепенное увеличение потребления блага  $X$ .

Уже в XIX в. было замечено, что с ростом реального дохода потребительское потребление вторичных благ возрастает быстрее, чем благ первой необходимости. Первым исследователем, занимавшимся вопросами влияния изменения дохода на структуру потребительских расходов, был немецкий статистик Эрнст Энгель (1821 – 1896). Кривые Энгеля в современной интерпретации представлены на рис. 3.11. Отложим на оси абсцисс доход потребителя  $I$ , а на оси ординат – количество оплачиваемых им продуктов  $Q$ .

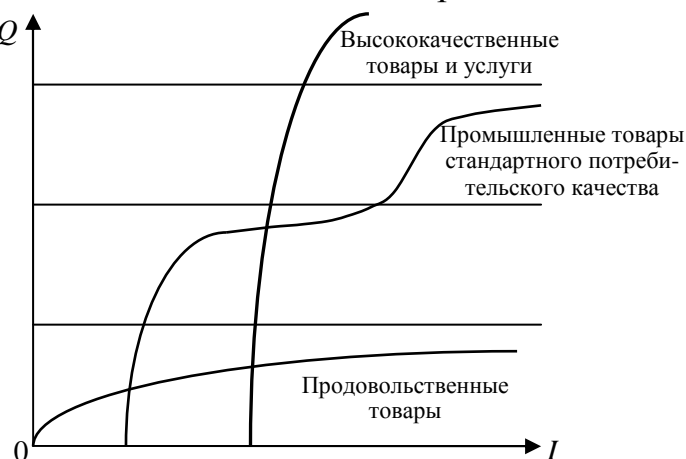


Рис. 5.11. Кривые Энгеля в интерпретации Торнквиста

Прежде всего происходит насыщение продовольственными товарами, затем – промышленными товарами стандартного качества и лишь позднее – высококачественными товарами и услугами. Отмечена любопытная закономерность: даже после перехода к потреблению высококачественных товаров и услуг происходит новый всплеск спроса на промышленные товары стандартного качества, которые используются потребителем для повседневных нужд.

Рассматривая кривую «доход – потребление», мы исходили из постоянства цен благ. Изменялся только доход. Теперь рассмотрим в качестве постоянной величины доход, а в качестве переменной возьмем цену одного из благ, например, блага  $X$ . Допустим, что цена блага  $X$  снижается, т.е.  $P_x^1 > P_x^2 > P_x^3 > P_x^4$  и т.д (рис. 5.12, б). Например, единица блага  $X$  стоила 100 дол., а теперь она стоит 50 дол. Это значит, что за 100 дол. покупатель может купить 2 единицы блага  $X$ .

Графически это выглядит как сдвиг бюджетного ограничения из положения  $NX_2$  в положение  $NX_3$  (см. рис. 5.12, а).

Дальнейшее снижение цены соответственно отражают прямые  $NX_4$ ,  $NX_5$  и т.д. Обозначив точки касания кривых безразличия  $U_1, U_2, U_3, U_4$  с бюджетными ограничениями – точками  $R_1, R_2, R_3, R_4$  и соединив их, мы получим кривую «цена – потребление».

На базе этой кривой может быть легко построена кривая спроса (см. рис. 5.12, б), в этом случае на оси ординат откладывается цена товара  $X$  ( $P_X$ ), а на оси абсцисс – количество блага  $X$ .

При анализе кривой «доход – потребление» мы рассматривали влияние изменения дохода, при анализе кривой «цена – потребление» – влияние изменения цен на относительную замену одного блага другим. Выясним теперь, в какой степени изменение спроса на благо  $X$  вызвано изменением цены, а в какой – реального дохода.

### *Эффект дохода и эффект замещения*

Каким образом изменение цены товара (при неизменности цен остальных товаров и дохода потребителя) оказывает воздействие на объем

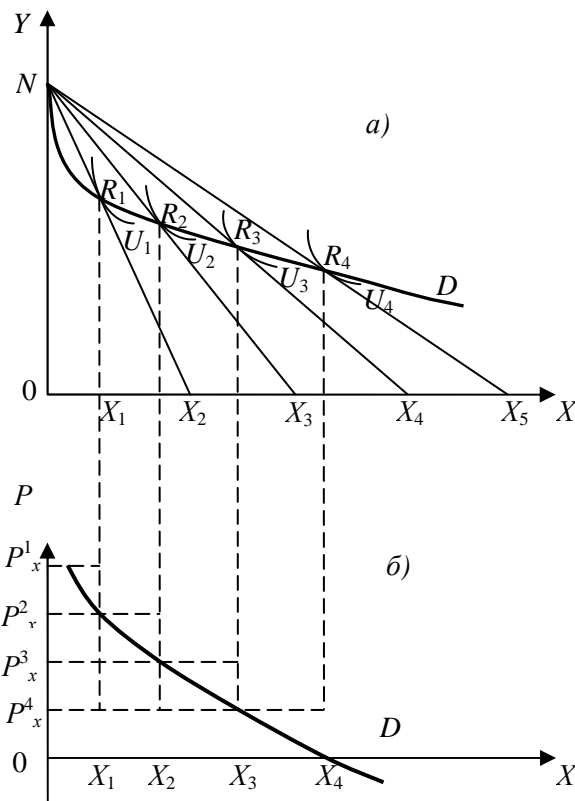


Рис. 5.12. Кривая «цена – потребление» (а) и построение кривой спроса (б)

спроса на этот товар? С одной стороны, снижение цены данного товара при постоянстве цен прочих товаров означает снижение его относительной цены, в результате чего все другие товары становятся дороже относительно данного товара. Потребитель будет стремиться замещать относительно подорожавшие товары товаром, относительно подешевевшим. С другой стороны, снижение цены данного товара можно рассматривать как повышение реального дохода потребителя. Остающаяся в его распоряжении некоторая сумма денежных средств может быть в этом случае потрачена на приобретение дополнительных единиц как относительно подешевевшего, так и любого другого товара.

Итак, изменение цены какого-то товара оказывает влияние на изменение объема спроса потребителя на этот товар двумя путями: во-первых, путем изменения относительной цены данного товара; во-вторых, путем изменения реального дохода потребителя. В связи с этим целесообразно разделить общий эффект изменения цены на две составляющие части: эффект замены и эффект дохода.

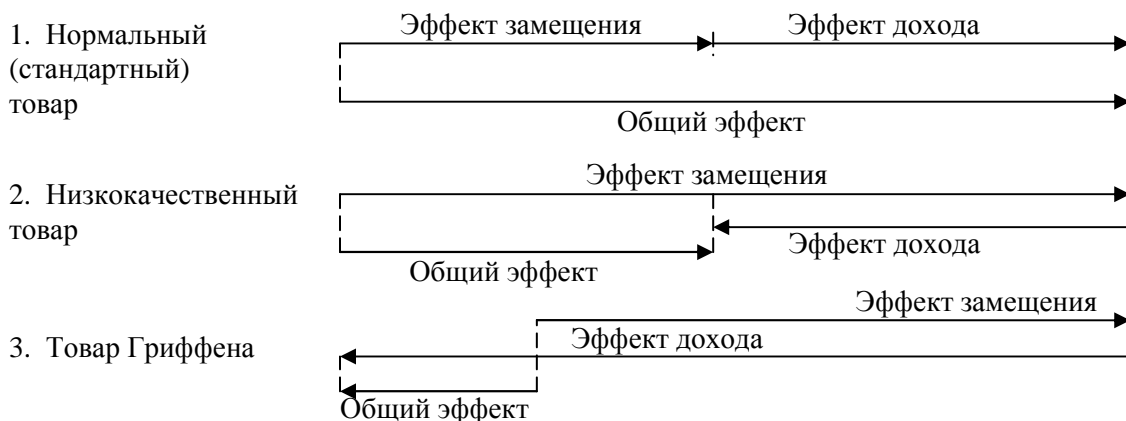


Эффект замены – это изменение объема спроса, вызванное исключительно изменением относительной цены товара при неизменном реальном доходе.

Под эффектом дохода следует понимать изменение спроса, вызванное исключительно изменением реального дохода при неизменных относительных ценах товаров.

Если речь идет о «нормальных товарах», то эффекты замены и дохода действуют в одном и том же направлении. Если же речь идет о «товарах низшей категории», то эффекты замены и дохода действуют разнонаправленно. В этом случае совокупный эффект изменения цены будет зависеть от того, какой из эффектов окажется преобладающим.

**Эффект дохода и эффект замещения (субституция)  
при снижении цены  $X(P_K \downarrow)$**



**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Категории «потребление» и «полезность».
2. Общая и предельная полезность. Проблема оценки полезности благ.
3. Предпочтения потребителя.
4. Кривые безразличия и их свойства.
5. Предельная норма замещения.
6. Бюджетное ограничение потребителя.
7. Правило максимизации полезности. Условия равновесия потребителя.
8. Динамика равновесия потребителя.
9. Кривые «доход – потребление» и «цена – потребление».
10. Эффект дохода и эффект замещения.

## ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

- 6.1 Фирма: цели, функции, организационно-правовые формы.
  - 6.1.1. Организационно-правовые формы предприятий (фирм) и их типы.
- 6.2 Факторы производства и производственная функция.
- 6.3. Производство предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах.
  - 6.3.1. Производственная сетка и изокванта. Предельная норма технологического замещения факторов производства. Изокоста.
- 6.4. Издержки производства. Эффекты роста масштаба производства.
- 6.5. Доход и прибыль фирмы.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Предприятие, фирма, конкурентоспособность фирмы, единоличное владение, партнерство, корпорация, акционерное общество, ресурсы производства, факторы производства, переменные факторы производства, постоянные факторы производства, краткосрочный производственный период, долгосрочный производственный период, производственная функция, технология, общий продукт, средний продукт, предельный продукт, закон убывающей предельной производительности, изокванта, оптимальное сочетание факторов производства, предельная норма технологического замещения. Издержки производства, явные и неявные издержки, бухгалтерские издержки, экономические издержки, альтернативные издержки, индивидуальные издержки, общественные издержки, издержки обращения, безвозвратные издержки, постоянные издержки, переменные издержки, общие издержки, средние издержки, предельные издержки, положительный эффект масштаба, отрицательный эффект масштаба, постоянный эффект масштаба, оптимальный размер предприятия, изокоста, карта изокост, равновесие производителя, доход, общий доход, средний доход, предельный доход, прибыль, экономическая прибыль, бухгалтерская прибыль, нормальная (естественная) прибыль, рентабельность.*

#### **6.1 Фирма: цели, функции, организационно-правовые формы**

В любой экономической системе производство товаров и услуг осуществляется множеством предприятий.

*Предприятие* – самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудо-

вым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги материального характера. Объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

В рыночной экономической системе чаще встречается понятие «фирма», причем в экономической литературе понятие «фирма» и понятие «предприятие» используются как синонимы. Однако под предприятием следует понимать, исходя из определения, производственную единицу, фирма же может включать как одно, так и несколько предприятий.

В экономической теории сложилось несколько подходов к определению фирмы. Наибольший интерес представляет эволюционная теория, которая сводится к тому, что фирма – это саморазвивающаяся организация. Предприятиями (фирмами) являются аэропорт, автотранспортный парк, парикмахерская, торговый центр, завод по производству железобетонных конструкций и т.д.

Представление о предприятии и его видах во многом зависит от типа экономической системы. И хотя со временем она изменяется, предприятие является:

- первичным звеном национальной экономики;
- основной организационной единицей;
- субъектом предпринимательской деятельности;
- объектом непосредственного соединения факторов производства;
- объектом формирования трудового коллектива, где реализуются интересы общества, коллектива и отдельного работника.

Черты, присущие предприятию:

- организационное единство, предполагающее, что хозяйственная деятельность предприятия осуществляется коллективом работников, которые связаны между собой разделением и кооперацией труда, общими экономическими интересами;
- технико-производственное единство всего комплекса средств производства, представляющего технологическое единство и приспособленного для изготовления определенной продукции или оказания услуг;
- экономическая обособленность всех ресурсов предприятия в процессе воспроизводства (применение в технологическом процессе, возмещение затрат за счет результатов своей хозяйственной деятельности и учет специфических экономических интересов). В силу экономической особенности предприятие выступает как самостоятельный субъект хозяйственной деятельности;

– экономическая самостоятельность (самостоятельное принятие решений, что производить, в каких объемах, по какой цене продавать, какие ресурсы использовать, планирование развития и т.д.). Предприятие самостоятельно определяет организационные формы управления, свою структуру; устанавливает договорные отношения с другими субъектами хозяйствования, несет ответственность за выполнение принятых на себя обязательств.

Каждое предприятие как юридическое лицо имеет свой устав, расчетный счет в банке, название, адрес, печать, составляет бухгалтерский баланс.

*Цели предприятия.* Стратегической коммерческой долгосрочной целью каждого предприятия или фирмы является максимизация прибыли. Эта цель одновременно играет роль побудительного мотива производственно-хозяйственной деятельности. Обеспечить же прибыльность деятельности можно посредством реализации локальных целей, так называемых целевых установок:

- увеличение доли предложения товара на рынке, проникновение на новые сегменты;
- увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;
- увеличение дохода на акцию;
- изменение структуры капитала;
- расширение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции;
- увеличение объема продукции и др.

### **6.1.1. Организационно-правовые формы предприятий (фирм) и их типы**

В соответствии с законодательством Республики Беларусь различают:

- унитарные предприятия;
- хозяйственные общества;
- товарищества;
- производственные кооперативы;
- потребительские кооперативы.

В форме унитарных предприятий могут быть образованы государственные (республиканские или коммунальные) или частные унитарные предприятия. К унитарным предприятиям (фирмам) относятся коммерческие организации, принадлежащие одному лицу, то есть их собственность неделима.

Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь, коммунального (муниципального) – в собственности административно-территориальных единиц (областей, городов, районов).

Республиканские унитарные предприятия могут основываться на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, последние именуются казенными.

Имущество частного унитарного предприятия находится в собственности физического лица.

Второго августа 2006 года Закон республики Беларусь «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью» переименован в Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах». В соответствии с ним хозяйственные общества подразделяются:

- на общества с ограниченной ответственностью;
- на общества с дополнительной ответственностью;
- на акционерные общества.

*Общество с ограниченной ответственностью (ООО)* – это общество, созданное двумя или более лицами. Уставный капитал общества разделен на доли, величина их отражена в учредительных документах. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам. Они несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью создается также на долевой собственности, но здесь ответственность участников общества значительно расширена. Они несут солидарную субсидиарную ответственность по обязательствам общества в соответствии с размерами своих вкладов, закрепленными учредительными документами. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

*Акционерное общество* – это предприятие (корпорация), капитал которого образуется за счет выпуска и продажи акций. *Акции* – это ценные бумаги, они делятся на *простые и привилегированные*. Их владельцы являются собственниками общества. Они имеют право на получение дивидендов. Владельцами акций могут быть как юридические, так и физические лица, их называют *акционерами*. Акционеры несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерные общества классифицируются на *открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО)* и создаются добровольно на основе объединения капитала посредством заключения учредительного договора.

Цель создания акционерных обществ – привлечение капитала, реформирование собственности, увеличение прибыли. Высший руководящий орган акционерного общества – собрание акционеров, также избирается правление.

*Товарищество (партнерство)* – это коммерческая организация, образуется двумя или более лицами на основе договора путем объединения их капиталов. Может создаваться в форме полного товарищества. За результаты хозяйственной деятельности члены полного товарищества несут солидарную и субсидиарную ответственность. Субсидиарная ответственность означает дополнительную ответственность всех «товарищей» пропорционально размерам их вкладов. Прибыль также распределяется между его участниками пропорционально их долям в уставном фонде.

В командном товариществе или товариществе на вере наряду с полными «товарищами» в формировании общего капитала (уставного фонда) принимают участие так называемые коммандитисты, то есть вкладчики, которые не принимают участие в предпринимательской деятельности, но получают прибыль и несут риск убытков в пределах сумм вкладов.

Производственные кооперативы – это добровольные объединения граждан на основе паевых взносов для совместной производственно-хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении имущественных паевых взносов. Кооперативы называют артелями, в сельском хозяйстве – СПК, в других отраслях – народными предприятиями. Они являются коммерческими организациями. Участники кооперативов несут солидарную ответственность по обязательствам. Доходы члена кооператива состоят из заработной платы как участника деятельности и доли прибыли, распределяемой пропорционально паю (вкладу).

По размерам предприятия подразделяются: на малые (до 50 работающих), средние (от 50 до 500), крупные (свыше 500), особо крупные (свыше 1000).

## **6.2. Факторы производства и производственная функция**

Материальной основой поступательного развития цивилизации является прогресс общественного производства. *Производство (production)* – это процесс создания материальных благ, целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Для осуществления любой производственной деятельности предприятие (фирма) использует природные, материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Реально вовлеченные в процесс производства ресурсы называются фактора-

ми производства. Традиционно выделяют четыре группы факторов производства – земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

*Земля* рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе факторов относят пахотные земли, природные богатства, ископаемые.

*Капитал* как фактор производства выступает в виде совокупности элементов – машины, оборудование, транспортные коммуникации, здания, сооружения, складские помещения, средства связи и др.

*Труд* представлен интеллектуальной и физической деятельностью, совокупностью способностей человека, обусловленных образованием, профессиональными навыками, умением, здоровьем.

*Предпринимательство*, как особый тип экономического мышления, характеризуется деятельностью по комбинированию всех факторов производства, умением предвидеть и принимать эффективные решения, характеризуется инициативностью, гибкостью, деловитостью, способностью идти на риск. Существуют различные виды предпринимательства – производственное, торговое, финансовое, консультационное, посредническое. Предприниматель сам организует свое дело, реализует блага и услуги, распределяет полученные доходы.

На современном этапе особое значение приобретают так называемые специфические факторы производства – информация, наука, технология, инфраструктура. Наиболее значимым фактором в инновационной экономике является информация. Она обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему машин, оборудования, моделей менеджмента.

Все большее значение в современном производстве приобретает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо как ограничитель его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением окружающей среды.

Производство каждой вещи или услуги требует определенного набора факторов, но главными из них являются земля, труд и капитал. Они действуют взаимосвязано и дополняют друг друга.

В то же время факторы обладают взаимозаменяемостью. Она обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно производство любого продукта или блага при использовании различных факторов в различных сочетаниях и пропорциях.

Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и главным образом – ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью

их использования – с другой. Предпринимательство, таким образом, предполагает использование различных комбинаций факторов производства с учетом неизбежного снижения издержек производства.

Факторы, применяемые в производстве, подразделяются на *постоянные и переменные*. Постоянными факторами производства называют те, количественные масштабы применения которых нельзя изменить в краткосрочном периоде (производственная мощность, технология, количество оборудования, производственные здания, сооружения). В долгосрочном периоде в большинстве отраслей все факторы считаются переменными.

Возможности различного сочетания факторов производства можно проследить на основе производственной функции. Она описывает зависимость между максимальным объемом производства продукта  $Q$  и минимальными затратами используемых факторов  $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ :  $Q = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$ . В микроэкономическом анализе чаще всего используется двухфакторная функция, которая может быть представлена в следующем виде:

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

где  $K$  – затраты капитала;  $L$  – затраты труда.

Производственная функция строится для конкретной технологии. Изменение технологии приводит к новой производственной функции. Конкретный вид производственной функции устанавливается на основе наблюдений за тем, как меняется объем выпуска по мере изменения применяемых объемов труда и капитала. Но так как оптимальное сочетание факторов производства для предприятия не всегда может оказаться выгодным по затратам (рост цен, изменение в НТП, размер предприятия), то оно всегда должно быть в поиске разумного сочетания факторов.

### **6.3. Производство предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах**

Время, в течение которого нельзя изменить объем одного из используемых в производстве факторов, называется коротким периодом, а сам фактор – постоянным.

Предприятие может изменить объемы выпуска продукции в короткий период, только если увеличит использование переменных факторов, например, труда. Величины других факторов остаются неизменными.

По мере изменения затрат труд (изменение численности работников или количества времени их работы) будет изменяться и объем выпускаемой продукции. Для его характеристики используются такие показатели, как общий, средний, предельный продукт.



*Совокупный (общий) продукт переменного фактора (TP)* – это то количество продукта в натуральном выражении, которое произведено при данных затратах переменного фактора и неизменных затратах других факторов производства. Совокупный продукт переменного фактора труда обозначается *TPL*.

*Средний продукт переменного фактора (AP)* рассчитывается как отношение совокупного продукта переменного фактора к использованному количеству этого фактора. Средний продукт определяется по формуле

$$AP = \frac{TP}{\text{Затраты переменного фактора}}.$$

Если переменным фактором является труд, то формула примет вид

$$AP_t = \frac{TPL}{L}.$$

Средний продукт показывает, какой продукт произведен одним работником за определенный период, и характеризует производительность труда.

*Предельный продукт переменного фактора (MP)* – это добавленный продукт, полученный в результате увеличения данного фактора на одну дополнительную единицу при неизменной величине остальных факторов производства. Он определяется следующей формулой:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta \text{Затрат переменного фактора}}.$$

Если затраты переменного фактора изменились на  $\Delta L$ , а объем выпускаемой продукции – на  $\Delta TPL$ , то предельный продукт труда

$$MPL = \frac{\Delta TPL}{\Delta L},$$

в данном случае *MPL* характеризует предельную производительность труда [5, с. 128 – 129].

Существует взаимосвязь между изменениями общего, среднего и предельного продукта. В ее основе лежит *закон убывающей предельной производительности (law of diminishing returns)*, который гласит: если последовательно увеличивать затраты переменного фактора при неизменности других факторов, то наступит момент, когда дальнейшее присоединение единиц переменного фактора дает уменьшающийся предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Закон действует при определенных *условиях*:

- если хотя бы один из факторов производства остается неизменным, т.е. в краткосрочном периоде;
- если все единицы переменного фактора однородны (например, работники одинаково квалифицированы). Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество их занято при той же величине имеющегося капитала;
- если состояние техники и технологии неизменно.

Если же вследствие технического прогресса техника и технологии совершенствуются, то границы действия закона изменяются [5, с. 130]. Совершенствование технологии приводит к тому, что при тех же затратах факторов производства выпуск продукции возрастает.

### **6.3.1. Производственная сетка и изокванта. Предельная норма технологического замещения факторов производства. Изокоста**

В долгосрочном периоде предприятие стремится расширять выпуск продукции. Ему необходимо увеличивать все факторы. Следовательно, они могут быть переменными. Предположим, что процесс производства осуществляется путем использования двух факторов – капитала и труда (при таком допущении мы можем использовать для анализа двухмерное графическое пространство). Соответственно, существует двухфакторная производственная функция, характеризующая зависимость между затратами труда и капитала и максимальным объемом выпускаемой продукции:

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

где  $K$  – капитал;  $L$  – труд.

Так как оба фактора – переменные, то производство одного и того же объема продукции может осуществляться путем использования их различных комбинаций.

При заданной технологии один и тот же выпуск продукции может быть обеспечен с бóльшим применением капитала или с бóльшим привлечением труда. Возможны и промежуточные варианты. Производственная функция не учитывает особенностей в организации труда и производства на отдельных предприятиях.

Сочетание ресурсов, которое необходимо для получения какого-либо объема продукта, характеризует определенный способ производства. Различные способы производства могут быть представлены в виде производственной сетки, являющейся табличной формой выражения производственной функции (табл. 6.1).

Производственная сетка ( $Q = f(L, K)$ )

Затраты капитала ( $K$ )	Затраты труда ( $L$ )					
	10	20	30	40	50	60
100	30	50	65	70	90	85
200	50	70	85	95	100	115
300	65	85	100	110	115	120
400	75	95	110	120	125	
500	85	100	115	135	130	

Из табл. 6.1 видно, что один и тот же объем выпуска может быть произведен при разных комбинациях факторов производства. Например,  $Q = 85$  единиц может быть произведено при комбинации факторов 200  $K$  и 30  $L$  и при комбинации 100  $K$  и 60  $L$ .

Если мы соединим все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции, то получатся изокванты.

Изокванта (*isquanta*) – кривая, отражающая различные варианты комбинаций ресурсов, которые могут быть использованы для производства одинакового объема продукции (рис. 6.1)

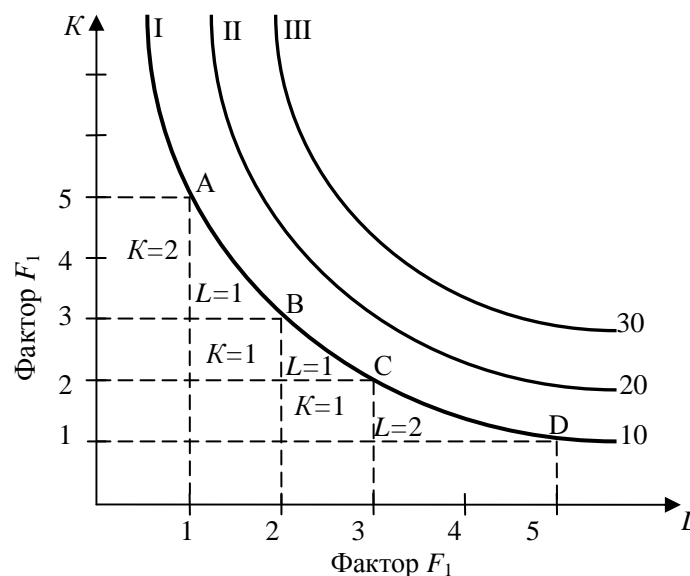


Рис. 6.1. Изокванты

Изокванты для процесса производства означают то же, что и кривые безразличия для процесса потребления. Они обладают аналогичными свойствами:

- 1) имеют отрицательный наклон;
- 2) выпуклы относительно начала координат;

- 3) не пересекаются друг с другом;
- 4) показывают реальные уровни производства (10 тыс., 20 тыс., 30 тыс. и т.д.);
- 5) изокванта, лежащая выше и правее другой, представляет собой больший объем выпускаемой продукции;

Совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний ресурсов, называется картой изоквант.

Изокванта не только показывает, что факторы производства взаимозаменяемы, но и дает возможность определить границы субституции. Эти

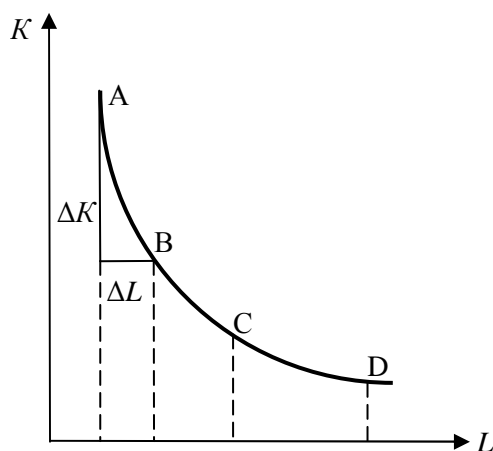


Рис. 6.2. Предельная норма технологического замещения

границы определяет предельная норма технологического замещения, характеризующая количество одного ресурса, которое может быть сокращено «в обмен» на единицу другого ресурса при сохранении неизменного общего объема выпуска продукции. Рассмотрим единичную изокванту (рис. 6.2).

Будем двигаться по изокванте сверху вниз, замещая капитал трудом. Если  $\Delta K$  — сокращение затрат капитала, а  $\Delta L$  — прирост затрат труда,

то количество фактора  $K$ , которое может быть замещено одной единицей фактора  $L$ , записывается как  $\frac{-\Delta K}{\Delta L}$ . Это и есть предельная норма технологического замещения,

$$MRTS_{LK} = \frac{-\Delta K}{\Delta L}.$$

Вогнутая форма изокванты показывает, что  $MRTS_{LK}$  уменьшается по мере движения по изокванте сверху вниз. Это означает, что труд и капитал не являются абсолютно взаимозаменяемыми, в связи с чем возникают определенные трудности при замене капитала трудом, т.е. существуют определенные границы взаимозаменяемости факторов. Они определяются эффективностью использования факторов. По мере замещения в процессе производства капитала все большим количеством труда производительность труда снижается и, наоборот, при замещении труда все большим количеством капитала эффективность использования капитала уменьшается. В процессе производства сочетание факторов должно быть оптимальным.

Предельную норму технологического замещения можно рассчитать и другим способом. При движении по изокванте сверху вниз затраты капитала сокращаются на  $\Delta K$ . Тогда потери производства от сокращения затрат капитала будут равны произведению  $\Delta K$  на предельный продукт капитала  $MP_K$ . Для того чтобы произвести прежний объем продукции, необходимо увеличить затраты труда на  $\Delta L$ . В этом случае прирост производства, полученный за счет увеличения затрат труда, будет равен произведению  $\Delta L$  на предельный продукт труда  $MP_L$ .

Так как объем выпускаемой продукции должен остаться прежним, то можно записать:

$$-\Delta K \cdot MP_K = \Delta L \cdot MP_L,$$

т.е.

$$-\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

Однако

$$-\frac{\Delta K}{\Delta L} = MPTS_{LK},$$

следовательно,

$$MPTS_{LK} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

Эта формула объясняет с математической точки зрения уменьшение предельной нормы технологического замещения.

Каждая фирма стремится максимизировать объем производства, учитывая при этом свои финансовые возможности.

Сумма денег, которой располагает фирма для организации производства, называется бюджетным ограничением (графически – прямая линия, изокоста).

*Изокоста* – прямая линия, показывающая все сочетания ресурсов, использование которых требует одинаковых затрат (рис. 6.3);

$$M = P_K \cdot K + P_L \cdot L,$$

где  $P_K$  и  $P_L$  – соответственно цена единицы капитала и единицы труда.

На рис. 6.4. приведены варианты расположения изокост.

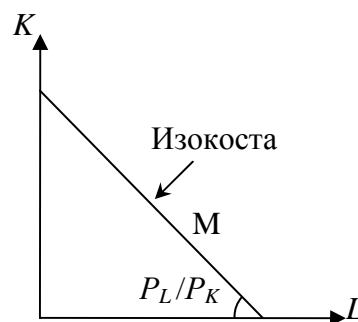


Рис. 6.3. Изокоста

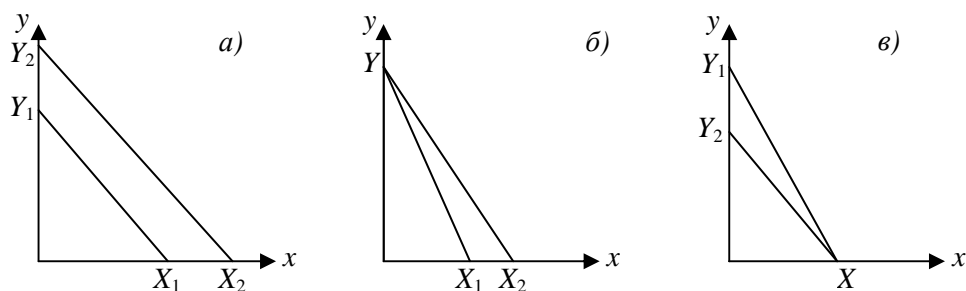


Рис. 6.4. Варианты расположения изокост: *a* – при неизменных ценах; *б* – при изменении цены на фактор *X*; *в* – при изменении цены на фактор *Y*

Действуя тем же методом, что при определении равновесия потребителя, совместим карту изоквант с изокостой, и точка касания покажет наибольший объем производства при заданных бюджетных возможностях (рис. 6.5).

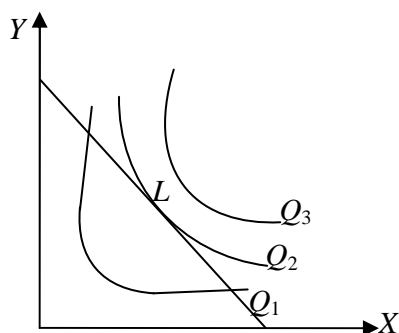


Рис. 6.5. Равновесие производителя

*Равновесие производителя* – состояние производителя в процессе замещения одного фактора производства другим, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, приносит одинаковый предельный продукт.

Математически равновесие описывается системой уравнений:

$$M = P_K \cdot K + P_L \cdot L \left\{ \begin{array}{l} \frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}; \\ \frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}. \end{array} \right.$$

$$\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}.$$

Условие оптимизации производства – это выбор из всех возможных вариантов использования ресурсов таких, которые дают наилучший вариант.

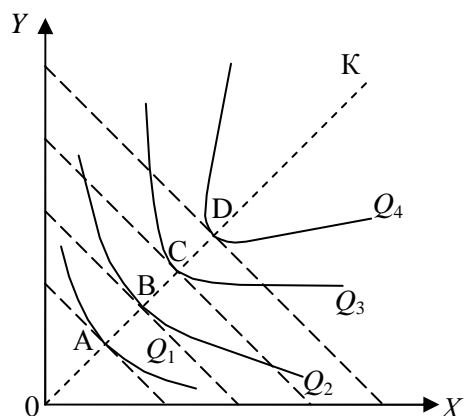


Рис. 6.6. Траектория экономической деятельности фирмы

Для того чтобы увидеть перспективу развития предприятия в долгосрочном периоде, необходимо представить, как увеличится объем производства и затрат на приобретение факторов на каждом этапе роста объема производства. Соединив прямую точки касания изоквант с изокостами, получим траекторию экономической деятельности фирмы или производственной деятельности предприятия – изоклиналию *OK* (рис. 6.6).

#### **6.4. Издержки производства. Эффекты роста масштаба производства**

Исследованием издержек производства занимались классики полит-экономики. Так, А. Смит ввел понятие абсолютных издержек, Д. Рикардо – автор теории сравнительных издержек. Под термином «издержки» они понимали средние общественные затраты на единицу продукции.

Согласно марксистской теории издержки производства – это то, что стоит товар, т.е. сумма всех расходов на приобретение средств производства и рабочей силы.

Карл Маркс разграничивал издержки производства как затраты труда и затраты капитала.

Маржиналисты (К. Менгер, Ф. Визер) издержки рассматривали как психологические явления, основанные на предельной полезности. По их мнению, сумма, уплачиваемая фирмой за факторы производства, определяется предельной полезностью, которой они обладают с точки зрения продавца.

Австрийский теоретик Ф. Визер разработал субъективную теорию издержек или альтернативных возможностей, согласно которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы. Следуя институциональной теории издержек, Дж. Кларк занимался проблемой накладных расходов и рассматривал различные типы издержек – индивидуальные и общественные, краткосрочные и долгосрочные. Дж. Гобсон ввел понятие человеческих издержек, которые измеряются качеством и характером трудовых усилий.

Неоклассическая концепция издержек (А. Маршалл) рассматривает их как совокупность затрат на приобретение факторов производства.

В последнее время широкую известность приобрела теория транзакционных издержек (Р. Коуз), разработанная представителями неоинституционализма. Сюда относят издержки обращения, т.е. расходы по реализации товаров (Р. Эрроу). Последователи этой теории считают, что функция рынка заключается в экономии транзакционных издержек.

Карл Маркс все расходы на производство товаров разделил: 1) на издержки производства и 2) на издержки обращения.

Таким образом, издержки – это денежное выражение затрат на производство и реализацию продукции.

Рассмотрим их подробнее.

*Издержки производства* – совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство продукта. Это расходы (денежные траты), которые необходимо осуществить для создания товаров. Они покрывают оплату материалов (сырья, топлива, электроэнергии), заработную плату работников, амортизацию, расходы, связанные с управлением производства. При продаже товаров стоимость товара превращается в денежную выручку. Одна часть ее компенсирует издержки производства (затраты, связанные с производством товаров), другая дает прибыль, т.е. то, ради чего организуется процесс производства. Значит, издержки производства меньше стоимости товаров на величину прибыли:

$$\text{Выручка} = \text{Затраты} + \text{Прибыль} .$$

*Издержки обращения* связаны с процессом реализации товаров и делятся на чистые и дополнительные.

*Чистые издержки* – это затраты, связанные с куплей-продажей в чистом виде, они меньше стоимости товара и возмещаются после продажи товаров из прибыли (зарплата продавцов, содержание торговых помещений и т.д.).

*Дополнительные издержки обращения* – затраты на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров.

Этот вид издержек обращения связан с продолжением процесса производства в сфере обращения. Они входят в стоимость товара, увеличивая ее, и возмещаются после продажи товара из суммы выручки.

Современная рыночная экономика предполагает, что предприниматель ждет дохода от всех своих издержек, чтобы иметь устойчивое положение на рынке. Поэтому все издержки представляют собой альтернативные затраты и называются вмененными издержками, т.к. использование их для производства одного товара – это отказ от их использования для производства других товаров.

Все альтернативные издержки, которые несет фирма в процессе производства, могут быть либо явными (внешними), либо неявными (внутренними).

*Внешние издержки (явные)* – денежные выплаты за привлеченные для производства ресурсы, денежные платежи поставщикам факторов производства, промежуточных изделий и деловых услуг. Это заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье, материалы, взносы банкам и другим финансовым учреждениям, расчеты за транспортные услуги.



В процессе производства фирма также использует ресурсы, принадлежащие ей самой. Это *внутренние издержки (неявные)* – денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов – денежного капитала, оборудования, станков, предпринимательских идей владельца фирмы, а также некоторые преимущества фирмы (местоположение, престижность торговой марки и т.д.).

В качестве одного из элементов внутренних издержек рассматривают и так называемую нормальную прибыль предпринимателя, т.е. вознаграждение за выполняемые им функции. В противном случае он мог бы положить свои деньги в банк и получать по ним проценты, отказаться от заработка, работая в другой фирме.

*Нормальная прибыль* – это та минимальная плата, которая необходима, чтобы удержать предпринимателя, его предпринимательские способности и его денежные средства на данном предприятии. Издержки производства, включающие нормальную прибыль, называются экономическими издержками, которые не равны бухгалтерским издержкам. К бухгалтерским издержкам относят все реальные, фактические расходы, исчисленные в денежной форме.

С позиции экономиста к издержкам производства следует относить не только фактические затраты, осуществленные в денежной форме, но и неоплачиваемые фирмой издержки.

Кроме того, существуют невозвратные издержки – издержки, которые осуществляются фирмой один раз и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах (например, приобретение лицензии, регистрация предприятия, реклама на упаковке). Невозвратные издержки не являются альтернативными и не учитываются в текущих издержках фирмы.

#### *Издержки производства в краткосрочном периоде*

В краткосрочном периоде количество некоторых производственных факторов остается неизменным, количество других изменяется. Соответственно и издержки в этом периоде подразделяются на постоянные и переменные.

*Постоянными* называются такие издержки ( $FC$ ), величина которых не меняется в связи с изменением объема производства (они связаны с существованием производственного оборудования фирм). Это затраты на эксплуатацию зданий, сооружений и оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата, страховые расходы (взносы) и т.д. Они должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. Графически это – линия  $FC$ , параллельная оси абсцисс (рис. 6.7).

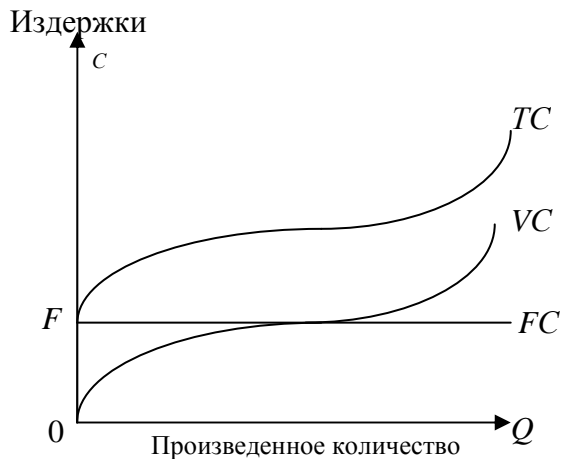


Рис. 6.7. Структура издержек производства

*Переменными называются издержки (расходы) (VC), величина которых меняется в зависимости от объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, трудовые ресурсы и т.д. Чтобы руководителю фирмы решить, сколько выпускать продукции, необходимо знать, как вырастут переменные издержки с ростом объема выпуска.* На рис. 6.7

кривая *VC* показывает динамику переменных издержек. Эта кривая – возрастающая, т.к. любое увеличение производства связано с ростом всех переменных издержек.

*Общие издержки (TC)* – это сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства. При нулевом объеме производства общая сумма издержек будет равна сумме только постоянных издержек. Затем, при производстве каждой дополнительной единицы продукции, общая сумма издержек меняется на ту же величину, что и сумма переменных издержек.

В соответствии с определением линия общих издержек полностью повторяет линию переменных издержек (*VC*), но сдвигается от нее вверх на величину постоянных издержек. Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для бизнесмена.

*Переменные издержки* – это те, которыми можно управлять, и их величина может быть изменена в течение краткосрочного периода путем изменения объема производства. И хотя для производителей вовсе небезразлична общая сумма издержек, они не меньше беспокоятся и о средних издержках, т.е. издержках в расчете на единицу продукции.

Они также делятся на *средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки*.

*Средние постоянные издержки (AFC)* определяются путем деления всех постоянных издержек на количество производимой продукции (*Q*), т.е.

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

Поскольку постоянные издержки не зависят от объема производства, то с увеличением количества произведенной продукции они будут падать. Графически это показано кривой  $AFC$  на рис. 6.8.

*Средние переменные издержки  $AVC$*  (рис. 6.8) определяются аналогичным образом – путем деления всех переменных издержек ( $VC$ ) на количество произведенной продукции ( $Q$ ):

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

Поскольку переменные издержки подчиняются закону убывающей отдачи, то это отразится и на показателях средних переменных издержек. Так как на стадии возрастания отдачи все меньше и меньше дополнительных переменных ресурсов требуется для производства каждой последующей единицы продукции, то и переменные издержки в расчете на единицу продукции будут снижаться. Однако, достигнув своего минимума, они затем начнут возрастать, поскольку убывание отдачи обусловит необходимость использования большего количества переменных ресурсов для производства каждой дополнительной единицы продукции.

*Средние общие издержки ( $ATC$ )* можно рассчитать либо путем деления суммы общих издержек ( $TC$ ) на количество произведенной продукции ( $Q$ ), либо, проще, путем сложения  $AFC$  и  $AVC$ :

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

На рис. 6.8 это кривая  $AFC$ , полученная путем сложения по вертикали  $AFC$  и  $AVC$ .

*Предельными издержками ( $MC$ )* называются дополнительные или добавочные издержки, связанными с производством каждой дополнительной единицы продукции. Их можно определять изменением суммы издержек, которые явились результатом производства этой единицы, т.е.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\text{Изменение } TC \text{ (прирост)}}{\text{Изменение } Q \text{ (прирост)}}.$$

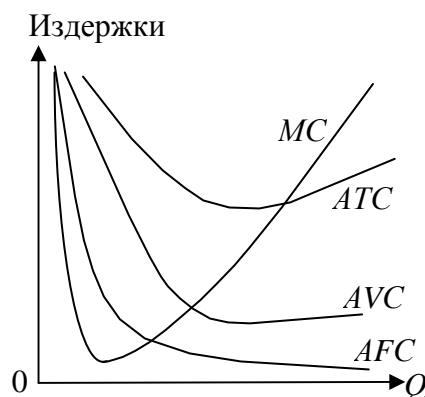


Рис. 6.8. Средние издержки производства

На рис. 6.8. график предельных издержек – это кривая  $MC$ , которая сначала опускается вниз, а затем круто идет вверх. Это отражает тот факт, что переменные и общие издержки сначала увеличиваются убывающими темпами, а затем нарастающими.

Изменение цен на ресурсы и производственные технологии приведет к смещению издержек. Так, рост  $TFC$  сместит кривую вверх, а так как эти издержки являются составной частью общих издержек  $TC$ , то и кривая  $TC$  сместится вверх.

Что же касается кривых переменных и предельных издержек, то на них рост постоянных издержек никак не отразится. С другой стороны, возрастание переменных издержек (удорожание труда) вызовет смещение вверх кривых средних переменных, общих и предельных издержек, но никак не может отразить положение кривой  $TFC$ .

Большое влияние на величину издержек оказывает изменение технологий. Если они вызовут удешевление производственных факторов или повышение производительности, то, соответственно, кривые издержек сместятся вниз.

Долгосрочный период характеризуется тем, что фирма в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов.

В долгосрочном периоде переменный характер всех примененных факторов производства позволяет фирме использовать наиболее оптимальные варианты их сочетания, и это отразится на величине изменения ее средних издержек ( $L ATC_1$ , рис. 6.9).

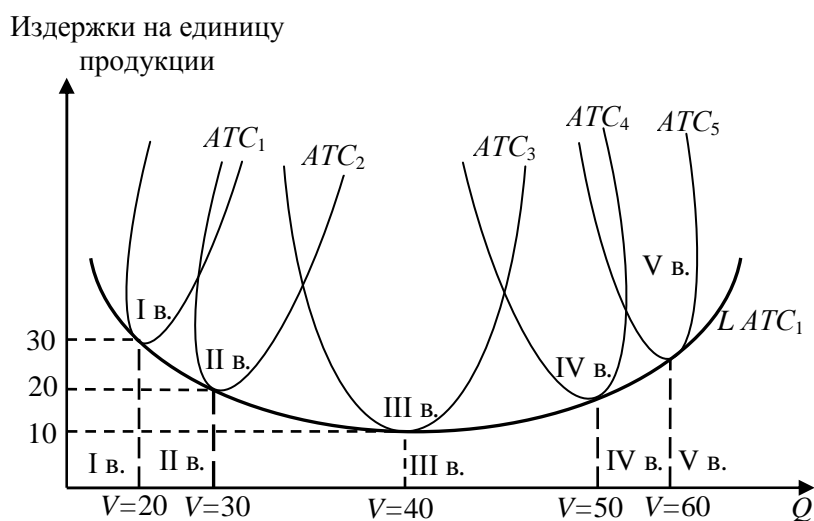


Рис. 6.9. Кривая долгосрочных средних издержек ( $L ATC$ )

На рис. 6.9. представлено пять различных вариантов (I – V) размеров предприятий, рассчитанных на производство различных объемов продукции при наименьших средних общих издержках ( $ATC$ ) –  $ATC_1, ATC_2, \dots, ATC_5$ . Эти варианты фирма может рассматривать как ступени своего роста. На каких-то промежутках своей деятельности фирма не меняет производственные мощности, а использует то, что имеет, т.е. можно полагать, что на каждой ступени фирма функционирует в краткосрочном периоде. Поэтому кривая, описывающая ее издержки на данном этапе, будет кривой краткосрочных средних издержек. Кривая  $ATC_1$  описывает краткосрочные средние издержки для самого малого предприятия. (I в.). Это значит, что предприниматель ставит цель получить объем продукции, не превышающий 20 единиц. Но этот объем продаж может быть произведен и на большем предприятии, тогда увеличатся средние общие издержки, т.к. увеличиваются производственные мощности. Значит, выбор размера предприятия варианта II предполагает расширение объема выпуска от 20 до 30 единиц продукции, и т.д.

Каждой точке на кривой долгосрочных издержек  $L ATC_1$  соответствует конкретный размер предприятия со своей собственной кривой  $ATC$ . Кривая долгосрочных средних издержек  $L ATC_1$  является касательной (огнивающей) для всех возможных кривых краткосрочных издержек  $ATC$ . Она показывает наименьшие издержки производства любого заданного объема выпуска при условии, что фирма располагала необходимым временем для изменения всех своих факторов производства.

На рис. 6.9 видно, что наращивание производственных мощностей предприятия будет сопровождаться уменьшением средних общих издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров предприятия, соответствующих III в. Дальнейшее наращивание объема производства требует увеличения долгосрочных средних общих издержек. Дугообразную форму кривой можно объяснить с помощью эффекта масштаба. Выделяют положительный и отрицательный эффекты.

Положительный эффект: если на каком-то временном интервале долгосрочные средние издержки уменьшаются с увеличением объема выпуска продукции, то имеет место экономия, обусловленная увеличением масштабов производства. Графически это – нисходящая часть кривой  $L ATC_1$ . Например, увеличение количества применяемых ресурсов на 10 % вызвало рост объема выпуска на 12 %. Этот период времени с объемом выпуска  $0Q_1$  соответствует варианту I расширения фирмы (рис. 6.10).

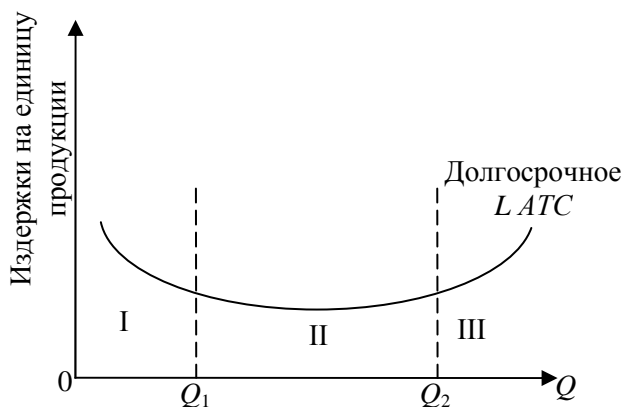


Рис. 6.10. Варианты расширения фирмы

Существует ряд факторов, обуславливающих эффект экономии:

а) углубление специализации производства, которое приводит к увеличению производительности труда;

б) неделимость производства. Всякая фирма должна иметь минимальный объем ресурсов. По мере увеличения

фирмы затраты на такие ресурсы не увеличиваются, поэтому величина издержек на единицу продукции снижается;

в) применение новых технологий. На крупных предприятиях, в условиях большого объема производства высока эффективность применения новой техники, чего не могут себе позволить малые предприятия;

г) производство побочной продукции. Большие фирмы могут использовать неизбежные отходы для вспомогательного производства, что снижает долгосрочные средние издержки.

Если на определенном временном интервале производства долгосрочные средние общие издержки производства при увеличении объема выпуска растут, то имеет место ущерб от роста масштабов производства, т.е. имеет место отрицательный эффект масштаба. Графически это – восходящая часть кривой *ATC*. Например, увеличение количества применяемых ресурсов на 10 % ведет к росту объема выпуска на 7 %. Этот интервал с объемом выпуска свыше  $0Q_2$  соответствует III варианту функционирования расширяющейся фирмы.

Причиной отрицательного эффекта могут быть:

а) технические факторы. Так, крупное производство требует соответствующей сырьевой базы, а срывы поставок ведут к повышению издержек производства;

б) организационные причины. Рост административно-управленческого аппарата, оторванность «верхних» этажей управления от производства, потеря гибкости ведут к увеличению средних общественных издержек.

Если же в течение определенного времени долгосрочные средние издержки не реагируют на изменения объема выпуска, т.е. остаются неизменными, то фирма будет иметь постоянный эффект от изменения масштаба производства. (Например, рост количества применяемых ресурсов

на 10 % вызывает увеличение объема производства тоже на 10 %). Этот временной интервал отвечает варианту II функционирования расширяющейся фирмы.

В настоящее время все большее значение приобретает особый вид издержек – трансакционные (издержки по защите своих выгод в условиях рыночной экономики):

- издержки поиска информации о ценах и рынках сбыта;
- издержки по ведению переговоров, заключению контрактов, оформлению сделок;
- издержки по разработке стандартов, охране фирменных знаков и торговых марок;
- издержки по защите прав собственности с помощью юридической системы и т.д.

### 6.5. Доход и прибыль фирмы

Итогом хозяйственной деятельности предприятия выступает *доход*. Это определенная денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации продукции за определенный период времени. В категории «доход» отражается экономическая результативность деятельности фирмы, ее хозяйственной политики, выбора стратегических и тактических решений. Динамика дохода, его величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности фирмы, общественном признании производимой ею продукции и о месте и роли фирмы на рынке. Различают общий, средний и предельный доходы.

*Общий (валовой) доход (TR) (total revenue)* – это общая сумма денежной выручки, полученная фирмой в результате реализации продукции:

$$TR = P \cdot Q,$$

где  $P$  – цена реализации единицы продукции;  $Q$  – количество единиц продукции.

*Средний доход (AR) (average revenue)* – величина денежной выручки, приходящейся на единицу реализуемой продукции. Он равен средневзвешенной цене единицы продукции, реализованной в течение определенного периода времени,

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

Расчет среднего дохода производят при изменяющихся ценах в течение какого-то временного интервала или в тех случаях, когда ассортимент выпускаемой продукции состоит из нескольких товаров или услуг.

Предельный доход ( $MR$ ) (*marginal revenue*) – приращение валового дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции,

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

где  $\Delta TR$  – прирост валового дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;  $\Delta Q$  – прирост объема производства и реализации на единицу продукции.

Как правило, валовой доход фирмы состоит: 1) из выручки от реализации продукции и 2) из внереализационных доходов.

*Выручка от реализации продукции* (*net sales product*) – это денежные средства, которые поступают на счет фирмы от реализации продукции, в основном соответствует принятому в мировой практике показателю «объем продаж».

*Внереализационные доходы* – денежные средства, получение которых не связано с непосредственной производственной деятельностью фирмы – проценты по вкладам, дивиденды, полученные штрафы, пени, доходы от валютных операций и т.д.

От величины дохода зависит прибыль фирмы. Современная экономическая теория трактует прибыль как доход от использования всех факторов производства – труда, капитала, земли и предпринимательства. Но в то же время прибыль – понятие неоднозначное, т.к. существует нормальная прибыль как элемент внутренних издержек, обусловленный природой бизнеса. Поэтому предприниматель рассматривает нормальную прибыль как отдачу от вложенного капитала, как предпринимательский доход (нормальная прибыль – элемент издержек);

$$P_p = TR - TC .$$

Существует два подхода к определению прибыли – бухгалтером и экономистом.

*Бухгалтерская прибыль* (*accounting profit*) – это разница между валовым доходом и внешними издержками (это явные фактические издержки – заработная плата, затраты на сырье, топливо, вспомогательные материалы):

$$P \text{ (прибыль бухгалтерская)} = B \text{ (валовой доход)} - I \text{ (издержки бухгалтерские (явные))}.$$



В экономической теории и практике совокупность постоянных и переменных издержек относят к хозяйственным издержкам:

$$\begin{aligned} \Pi \text{ (прибыль экономическая)} &= B \text{ (валовой доход)} - \\ &- I \text{ (издержки экономические (внешние + внутренние)).} \end{aligned}$$

Хозяйственные совокупные издержки вместе с нормальной прибылью составляют экономические затраты (издержки) (*economic profit*);

$$\Pi_{бух} > \Pi_{экон}.$$

Так как прибыль – разница между выручкой от реализации и денежными издержками,

$$\Pi_p = TR - TC,$$

то, очевидно, фирма стремится максимизировать эту разность.

Производство каждой дополнительной единицы увеличивает общие издержки на величину предельных издержек ( $MC$ ), но одновременно увеличивает и общую выручку на величину предельного дохода ( $MR$ ). В случае когда предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль растет и фирма увеличивает объем производства, т.е.  $MR > MC$  – объем производства увеличивается, прибыль растет. Как только предельные издержки превысят предельный доход, общая прибыль снижается:  $MR < MC$  – прибыль уменьшается.

Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход ( $MR$ ) равен предельным издержкам ( $MC$ ):

$$MR = MC.$$

Это правило равенства предельного дохода и предельных издержек (*marginal revenue = marginal cost rule*).

Разность между общей выручкой и экономическими издержками (явными и неявными) образует *экономическую прибыль (economic profit)*.

Относительным показателем прибыли является *рентабельность (profitability, profitableness)* – показатель эффективности производства на предприятии, в объединении, отрасли в целом, демонстрирующий степень отдачи факторов производства, применяемых в процессе производства. Различают *рентабельность производства* (норма прибыли) и *рентабельность конкретного вида продукции* (норма рентабельности).

*Норма прибыли (norm of profit)* – отношение балансовой прибыли к используемым производственным фондам, выраженное в процентах; ха-

характеризует степень отдачи всего авансированного капитала, эффективность капитальных затрат фирмы, рентабельность производства в целом;

$$P_{\text{производства}} = \frac{П_{\text{бал}}}{K_{\text{аван}}} 100\%,$$

где  $П_{\text{бал}}$  – балансовая прибыль (*balance profit*) – общая сумма прибыли предприятия за определенный период;  $K_{\text{аван}}$  – авансированный капитал (сумма основных производственных фондов и оборотных средств).

Норма рентабельности – отношение балансовой прибыли к себестоимости продукции, выраженное в процентах; характеризует результативность текущих затрат фирмы и может определяться по каждому виду продукции.

Она показывает степень выгодности производства той или иной продукции. Основные пути повышения рентабельности:

- удешевление элементов авансированного капитала;
- снижение текущих затрат производства продукции.

Основа этого – широкое внедрение результатов НТП, ведущее к повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции.

Сущность прибыли проявляется в ее функциях – учетной, стимулирующей, распределительной.

*Учетная* функция прибыли – это важный критерий эффективности предпринимательской деятельности. Основные показатели – масса и норма прибыли, норма рентабельности.

*Стимулирующая* функция прибыли проявляется в том, что она является мощным генератором экономики. Именно стремление к увеличению прибыли лежит в основе большинства нововведений. На величину прибыли влияют количество произведенной продукции, уровень производственных издержек, скорость оборота капитала, уровень производительности труда, уровень цен и т.д.

*Распределительная* функция. Прибыль служит источником накопления и развития производства, источником материального поощрения работников. В рыночной экономике прибыль – основа развития предпринимательской деятельности.

Ранее отмечалось, что основная цель предпринимательской деятельности – максимизация прибыли. Это не совсем так. В западной экономической теории существует несколько теорий оптимизации деятельности

фирмы. Так, согласно одной из них, целью фирмы должна быть не максимизация прибыли, а объем продаж. Перед фирмой ставится задача достижения и удержания на возможно большем временном интервале определенного уровня прибыли. В этом случае фирма будет ориентироваться на среднеотраслевую норму прибыли, являющуюся результатом внутриотраслевой конкуренции. Но в условиях конкуренции объективно не все фирмы могут обеспечить себе постоянную и достаточную прибыльность.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Охарактеризуйте цели и функции фирмы.
2. Назовите основные организационно-правовые формы фирм.
3. Раскройте содержание краткосрочного и долгосрочного периодов работы фирмы с точки зрения изменения факторов производства.
4. Что такое производственная сетка? Каким образом она строится?
5. Дайте определение изокванте. Что лежит в основе построения изокванты?
6. Разберитесь, почему равенство предельного дохода и предельных издержек является условием максимальной прибыли.
7. Разграничьте понятия «расходы», «затраты», «издержки», «себестоимость».
8. Определите сущность вмененных издержек и их роль в экономическом анализе и выработке стратегии фирмы.
9. Как вы считаете, может быть, выгодно превратить экономику страны в одну гигантскую фирму? При ответе на этот вопрос вспомните и оцените попытку реализовать эту идею в централизованной командной экономике.
10. Что такое «максимальная прибыль»? Почему фирма должна стремиться максимально увеличивать прибыль, а не производство?
11. Дайте определение предельного дохода и предельных издержек. Почему прибыль максимальна в той точке, где предельный доход равен предельным издержкам?

## ТЕМА 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

1. Особенности функционирования рынков факторов производства.
2. Рынок труда, его сущность и особенности.
3. Рынок капитала. Ссудный процент.
4. Рынок земли. Земельная рента.
5. Прибыль как предпринимательский доход.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Экономический ресурс, спрос на ресурс, предельный продукт, доход от предельного продукта ресурса, издержки на использование ресурса, эластичность спроса на ресурс по цене, рынок труда, сбалансированность рынка труда, спрос на рабочую силу, предложение труда, заработная плата, монополия, капитал, ссудный капитал, инвестиции, текущая дисконтированная (приведенная) стоимость, производственный фактор «земля», арендная плата, земельная рента, прибыль, доход.*

#### **7.1. Особенности функционирования рынков факторов производства**

*Экономический ресурс* – совокупность возможностей и предпосылок, которые необходимы для создания экономических благ и удовлетворения соответствующих потребностей [1, с. 488].

Для осуществления любой производственной деятельности фирмы используют природные, материальные, финансовые, трудовые ресурсы. Субъекты хозяйствования, будь то частные или государственные, сами определяют виды и сферу приложения тех или иных ресурсов. В связи с этим следует учитывать особенности функционирования рынка ресурсов:

1. Предпринимательскую фирму интересует не сам фактор производства (как физический объект), не собственность на ресурс, а его потребительная стоимость – специфические полезные свойства, которые выражаются, прежде всего, через объем выпуска в единицу времени (производительность) и качество производимой продукции.

2. Продавец продает экономический ресурс, а покупатель приобретает фактор производства. Но предпринимательская фирма выходит на рынок экономических ресурсов и как продавец, и как покупатель. Домашнее хозяйство выступает только как продавец экономического ресурса.

3. Некоторые виды экономических ресурсов продают и покупают только сами предприниматели (сталь, уголь, и т.д.), заключая сделки между собой. Товары и услуги подобного рода принято обозначать как промежуточный продукт. Объектом такой купли-продажи между предпринимательскими фирмами выступают также и инвестиционные блага.

4. Расходы предпринимательской фирмы – это денежные доходы собственника ресурса. Получается, что через рынок ресурсов формируются пофакторные доходы (*труд* – заработная плата; *земля и другие виды естественных ресурсов* – рента; *денежный капитал* – процент и т.д.).

5. Доходы домашнего хозяйства (зарплата, процент, рента) определяют его будущую покупательную способность, его платежеспособный спрос на конечный продукт. Через денежные доходы домашних хозяйств, которые формируются с помощью рынка экономических ресурсов, определяется, на кого и в каких объемах будет в ближайшее время работать национальная экономика.

6. Ценообразование на ресурсы непосредственно затрагивает проблему формирования доходов собственников факторов производства («пофакторные доходы»), следовательно, благосостояние и имущественное положение отдельных слоев общества (уровень зарплаты и прибыли, земельная рента и субсидии фермерам, норма ссудного процента, доходы предпринимателей). Отсюда – актуализация проблем этики предпринимательства и социальной справедливости.

7. Спрос на ресурсы – это реакция производителя на соответствующие рыночные сигналы о перспективах сбыта потребительских товаров. Поэтому спрос на ресурсы со стороны фирмы является производным от спроса на конечный продукт со стороны домашних хозяйств.

8. На рынке потребительских благ всегда имеет место смена собственника. В отличие от этого на рынке экономических ресурсов имеет место не только купля-продажа объекта, но и аренда того или иного ресурса, который способен длительное время сохранять свою физическую оболочку (оборудование, земля и т.д.). Некоторые виды ресурсов по своей природе не в состоянии поменять собственника. Такие экономические ресурсы лишь переходят во временное пользование (или владение) предпринимательской фирмы. В таком случае цена уплачивается за услугу фактора производства.

9. Через рынок экономические ресурсы распределяются между отраслями национальной экономики и видами производств в соответствии с предлагаемыми ценами. За такими ценами скрываются ожидаемые денежные доходы и прибыль. Однако в рыночной экономике имеет место непре-

рывное уточнение достигнутой степени экономической эффективности. Поэтому сложившийся вариант распределения ресурсов не является окончательным.

10. На рынке ресурсов в качестве покупателя выступают предпринимательские фирмы, поэтому здесь преобладают крупные оптовые сделки. В качестве заинтересованных сторон представлены коммерческие банки, профсоюзы и правительство, а также институты экономического самоуправления (ассоциации, хозяйственные палаты и т.д.). Для рынка экономических ресурсов характерно наличие развитого институционального окружения, что оказывает сильное воздействие на формирование механизма спроса и предложения.

11. На состояние национального рынка экономических ресурсов прямое воздействие оказывают научно-технический прогресс, развитие техники и технологии. Доминирование на рынке труда неквалифицированной рабочей силы, слабое развитие рынка современного оборудования и т.д. рельефно выявляют проблемы торможения технического развития, а вместе с этим – и слабые перспективы национальной экономики.

*Таким образом, рынок экономических ресурсов представляет собой неотъемлемую часть общего кругооборота товаров, денег, доходов между хозяйствующими субъектами.*

Реально вовлеченные в процесс производства ресурсы называют факторами производства. Существуют различные подходы к классификации факторов.

Современная экономическая наука, как правило, выделяет три фактора производства – земля, капитал, труд, а также предпринимательство. При этом под землей понимают не только землю, как таковую, но и леса, месторождения полезных ископаемых, нефти, газа, водные ресурсы, воздух. В некоторых отраслях земля является объектом хозяйствования, она одновременно выступает средством труда, предметом труда и объектом собственности.

*Капитал* – это весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Различают денежный капитал, материализованный в машинах, станках, оборудовании, зданиях, сооружениях, длительное время функционирующий в процессе производства. Его называют *основным капиталом*.

Денежный капитал, затраченный на сырье и материалы, топливо и энергию, запасные части и приспособления, инструменты, полностью потребляемые в одном производственном цикле, носит название *оборотного капитала*.

*Труд* – это целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает ее для удовлетворения своих потребностей. «Всякий труд, – отмечает А. Маршалл, – имеет своей целью произвести какой-либо результат». В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

*Предпринимательство* – особый фактор, при помощи которого происходит соединение труда, капитала, земли.

## **7.2. Рынок труда, его сущность и особенности**

При изучении данного вопроса рассмотрим содержание рынка труда и его функции в трансформационной экономике.

*Рынок труда* – органическая сфера рыночной экономики, выполняющая функцию поддержания взаимосвязи и сбалансированности трудовых ресурсов с рабочими местами, согласования структуры трудовых ресурсов, рабочих мест со структурой подготовки специалистов в учреждениях образования, достижения сбалансированности перспективных прогнозов развития социально-экономической сферы с демографическими прогнозами посредством использования дифференцированных балансов трудовых ресурсов и рабочих мест, основанных на производственно-циклическом подходе к управлению трудовыми ресурсами.

### **Функции рынка труда:**

1. Содействие рациональному распределению трудовых ресурсов между сферами приложения труда, отраслями народного хозяйства, предприятиями, т.е. достижение соответствия имеющейся (будущей) профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов структуре имеющихся (будущих) рабочих мест.

2. Информирование безработных и работников, желающих поменять место работы, о существующей структуре свободных рабочих мест, имеющихся на рынке труда (формирующихся на перспективу).

3. Содействие налаживанию отношений предприятий с высшими учебными (средними специальными) заведениями по вопросу наличия востребованных рынком специалистов; с центрами занятости – по вопросу заполнения имеющихся на рынках труда (различных уровней) вакансий и получения заказа на распределение специалистов на рабочие места, которые планируется создать в перспективе. При этом перспективные сведения должны быть аккумулированы в дифференцированном балансе трудовых

ресурсов и рабочих мест, сформированы еще на стадии разработки нового оборудования, создания рабочего места с учетом профессиональных требований к будущему специалисту.

4. Содействие обмену профессиональных способностей трудовых ресурсов на достойное денежное вознаграждение в форме заработной платы, что возможно за счет оптимизации численности трудовых ресурсов на микро-, мезо- и макроуровне.

Автором изучен механизм согласования профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов и спроса на них. Накопление прогрессивных норм численности годовых работников в дифференцированном балансе трудовых ресурсов и рабочих мест (сфер приложения труда) – это итоговый результат расчетов, идущих с микроуровня, где на стадии разработки нового оборудования (описания действующего оборудования) посредством структурно-функционального анализа можно описывать производственно-технологические параметры рабочего места (на перспективу или существующего), просчитывать нормы численности работников на каждом технологическом переделе, с учетом сути энергоциклического планирования и коэффициента сопряженности переходить на отраслевой и межотраслевой уровни. Расчеты проводятся с учетом объемов промежуточных и конечных продуктов, возрастно-половой, образовательной и квалификационной структуры работников. Цель создания такого документа – иметь информационный массив (пригодный к корректировкам), в котором отражены сферы приложения труда и профессионально-квалификационные требования к трудовым ресурсам. Таким образом, информация о рабочих местах создается по определенной схеме (рис. 1, разработан и составлен автором).



Рис. 7.1. Схема создания информационного массива о рабочих местах

Таким образом, информация о рабочих местах будет находиться на различных уровнях экономики и даже в различных географических точках (это зависит от того, где заканчивается производственная цепочка по созданию конечного продукта). Поскольку в функциях есть оговорка о создании нового оборудования (технологии), то можно говорить о формирова-



нии информационного массива на перспективу. Дело за малым – предприятие, планируя ввод нового оборудования или технологии, описывает производственно-технологические параметры будущего (в перспективе на пять лет) рабочего места и заявляет в центр занятости (в статистические плановые отчеты) вакансию до появления самого рабочего места с описанием всех требований. Это нетрудоемкая работа при определенном институциональном каркасе рынка труда и отлаженном механизме функционирования каждого участника рынка труда – высшего учебного (среднего специального) учреждения, предприятия, управления по труду, занятости и социальной защите населения.

Автор убежден в необходимости возобновления в Республике Беларусь статистики рабочих мест (единица измерения – человек) с подробнейшей детализацией по квалификациям, практическим навыкам и умениям.

*Сбалансированность рынка труда* – это равновесие профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов и экономически целесообразных рабочих мест, достижение и поддержание которого (приближение к нему) возможно с учетом постоянного выявления детерминант, определяющих спрос и предложение трудовых ресурсов в каждый данный момент времени социально-экономического развития экономики и выработки механизмов согласования обеих сторон.

*Примечание.* Обратите внимание на содержание сбалансированности рынка труда, в ней автор отвечает на вопросы, задаваемые в рамках фундаментальной экономической теории:

*Что?* – Совокупность отношений, возникающих при формировании профессионально-квалификационных характеристик трудовых ресурсов и производственно-технологических параметров рабочих мест.

*Между кем? или по поводу чего?* – между профессионально-квалификационными характеристиками трудовых ресурсов и производственно-технологическими параметрами рабочих мест.

*С какой целью?* – для достижения согласования спроса и предложения на рынке труда.

Итак, принято считать, если в категории раскрыты все представленные вопросы, то категория дана на фундаментальном уровне. Попробуйте составить свое определение категории «сбалансированность рынка труда».

Уточнение содержания социально-экономических категорий «сбалансированность рынка труда», «функции рынка труда» в трансформационной экономике может быть использовано для продолжения научных исследований сбалансированного развития рынка труда.

Спрос и предложение рабочей силы формируются под влиянием различных факторов.

Спрос на рабочую силу зависит:

- от уровня развития и структуры экономики;
- от состояния производства (размер и эффективность капитала, особенности технологии, совершенство методов организации производства и труда);
- от качества рабочей силы (образование, профессиональный уровень и т.д.);
- от величины спроса на товары и услуги производственного и личного потребления.

По мнению автора, спрос на рабочую силу определяют следующие факторы:

- 1) комплексная норма численности работников, различных по полу, возрасту, квалификации, необходимых для производства единицы конечного продукта предприятия;
- 2) объем производства конечных продуктов;
- 3) технология производства, оборудование предприятия;
- 4) величина прибыли на единицу объема конечных продуктов.

Предложение труда определяется:

- численностью трудоспособного населения;
- соотношением занятого и незанятого населения;
- интенсивностью и производительностью труда;
- продолжительностью рабочего времени и условиями труда;
- миграцией рабочей силы;
- особенностями пенсионного законодательства и т.д.

Конъюнктура рынка труда оказывает непосредственное воздействие на цену рабочей силы, которая, в свою очередь, колеблется в зависимости от действующих рыночных цен.

Под *заработной платой* в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование рабочей силы [4, с. 172].

На рынке свободной конкуренции на одной стороне выступают различные предприятия, а на другой – многочисленные собственники рабочей силы, причем ни потребители, ни собственники рабочей силы не могут диктовать рынку условия по определению уровня заработной платы. Он устанавливается стихийно, на основе свободной конкуренции.

Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция. Ее крайний случай представляет монополия.

*Монополия (monopsony)* – рынок, на котором выступает лишь один покупатель товара, услуги или ресурса [2, с. 775].

Такая ситуация нередко встречается в небольших городах, где экономика почти полностью зависит от одной крупной фирмы, представляющей работу основной массе населения. Если альтернативных видов труда мало, складываются условия, близкие к чистой монополии. В данном случае фирма выступает главным (а фактически, единственным) покупателем на местном рынке труда, а потому обладает возможностями влиять на уровень заработной платы. Это достигается путем сокращения числа нанимаемых работников. В результате усиления конкуренции между наемными работниками их заработная плата снижается ниже равновесного уровня.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

*Номинальная* – это заработная плата в денежном выражении.

*Реальная* заработная плата представляет собой количество товаров и услуг, которое работник может приобрести на свою номинальную заработную плату при данном уровне цен после уплаты налогов и других отчислений.

Как самостоятельный фактор производства рассматривается предпринимательство. Предпринимательство, как особый тип экономического мышления, характеризуется умением предвидеть и принять правильное решение. Ему присущи инициативность, деловитость, гибкость, новаторство, способность преодолевать страх, идти на риск.

Предпринимательство проявляется в наиболее эффективном соединении всех факторов. Предприниматель самостоятельно организует производство, определяет направления распределения и использования дохода с целью осуществления расширенного воспроизводства.

На современном этапе особое значение приобретают так называемые специфические факторы производства – информация, наука, технология, производственная и социальная инфраструктура.

Факторы, применяемые в производстве, подразделяются на *постоянные* и *переменные*. *Постоянными* факторами производства называют те, количественные масштабы применения которых нельзя изменить на данном временном отрезке (краткосрочном периоде). К *постоянным* относят производственную мощность, объем производства.

*Переменными факторами* производства называют такие, количественный состав которых может быть изменен на данном отрезке времени. Это долгосрочный период. В долгосрочном периоде все факторы считаются *переменными*.

### 7.3. Рынок капитала. Ссудный процент

*Капитал (capital)* – созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека; инвестиционные товары, средства производства [2, с. 773].

Графическая интерпретация структуры капитала на современном рынке факторов производства представлена на рис. 7.2. (сост. на основании [1, с. 575]).



Рис. 7.2. Структура капитала на современном рынке факторов производства

Различают две основные формы капитала:

1. *Физический* (материально-вещественный) капитал (машины, здания, сооружения, сырье и т.д.). Физический капитал разделяется, в свою очередь, на *основной капитал*, куда относятся реальные активы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование, и *оборотный капитал*, расходуемый на покупку средств для каждого цикла производства (сырья, основных и вспомогательных материалов, а также труда).

2. *Человеческий* капитал (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт и т.д.).

Человеческий капитал – это особая разновидность трудовых ресурсов. Поэтому под капиталом обычно подразумевают только физические, материальные факторы.

Рынок капитала состоит из двух частей:

- рынок акций, на котором покупаются и продаются доли участия в собственности предприятия;
- рынок заемного капитала, т.е. кредита, где обращаются как краткосрочные средства – деньги, так и долгосрочные – облигации.

На рынке капиталов действует закон спроса и предложения.

Спрос на капитал – это спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения капитала в физической форме (средств производства – машин, станков, оборудования и т.п.). Следует различать спрос на деньги как таковые и спрос на капитал в денежном выражении.

Спрос на деньги предъявляют домашние хозяйства для удовлетворения своих потребительских нужд (покупка одежды, продуктов питания, предметов бытового назначения и т.д.).

Спрос на капитал предъявляет бизнес. Природа этого спроса другая. Она связана с предпринимательской деятельностью. Предпринимателю инвестиционные средства необходимы для приобретения средств производства, с помощью которых будут произведены товары и услуги. Спрос на капитал является производным, порожденным спросом.

*Ссудный капитал* – деньги, предоставляемые в долг [3, с. 325].

*Ссудный процент* – цена, уплачиваемая собственнику капитала за пользование его денежными средствами в течение определенного периода времени [3, с. 325].

Количественно ссудный процент выражается через *ставку (норму) ссудного процента*:

$$\text{Ставка, \%} = \frac{\text{Доход, получаемый на ссуду}}{\text{Ссуда}} \cdot 100 \%$$

Ставка ссудного процента формирует спрос и предложение на рынке ссудного капитала. При прочих равных условиях спрос на ссудный капитал будет тем больше, чем ниже процентная ставка. И, наоборот, предложение будет тем больше, чем выше ставка процента (рис. 7.3).

На рисунке  $D_k$  – спрос на ссудный капитал;  $S_k$  – предложение ссудного капитала;  $E$  – равновесная ставка (норма) ссудного процента.

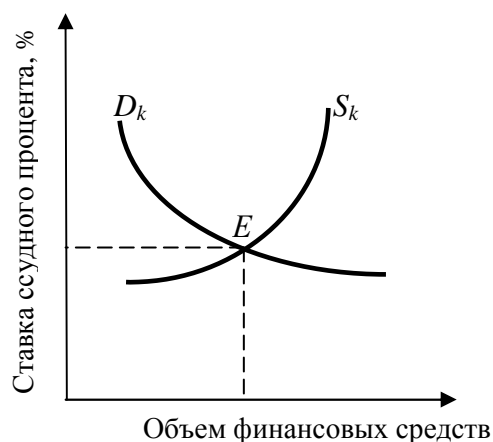


Рис. 7.3. Равновесие на рынке капиталов

В точке  $E$ , где спрос равен предложению, происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек утраченных возможностей.

*Примечание.* Как вы думаете, зачем заемщик сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал с текущей рыночной ценой ссуды, т.е. процентной ставкой?

Следует различать номинальную и реальную ставку ссудного процента. *Номинальная* ставка рассчитывается в текущих ценах.

*Реальная ставка* – это номинальная ставка, скорректированная на уровень инфляции. Она рассчитывается как разность между номинальной ставкой и уровнем инфляции. Именно реальная ставка определяет инвестиционную политику фирмы. Ставка ссудного процента выполняет функцию распределения денежного и, соответственно, реального капитала между различными фирмами и отраслями. Отрасли, в которых высока норма прибыли, берут больше заемных средств, и поэтому производство в них развивается быстрее. Представители кризисных отраслей, где норма прибыли ниже нормы процента, не расширяют производство. Таким образом осуществляется перераспределение средств в более эффективные сферы экономики.

Рассмотрите содержание инвестиций.

(1) *Инвестиции (investment)* – затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов [2, с. 773].

(2) *Инвестиции* – имущественные и интеллектуальные ценности, которые используются для обновления и наращивания производственного потенциала с целью получения дохода [1, с. 581].

*Примечание.* Обратите внимание на формулировку второго понятия инвестиций, здесь автор отвечает на все вопросы, задаваемые в рамках фундаментальной экономической теории:

*Что?* – Совокупность отношений (имущественные и интеллектуальные ценности).

*Между кем? или по поводу чего?* – Между участниками производственного процесса.

*С какой целью?* – Для обновления и наращивания производственного потенциала с целью получения дохода.

*Итак, принято считать: если в категории раскрыты все представленные вопросы, то категория дана на фундаментальном уровне. Попробуйте составить свою формулировку категории «инвестиции».*

*Текущая дисконтированная (приведенная) стоимость (PDV)* – это нынешняя стоимость 1 рубля, выплаченная через определенный период времени.

Для одного года:

$$PDV = \frac{1}{1+i},$$

где  $i$  – ставка процента.

Для  $n$  лет:

$$PDV = \frac{1}{(1+i)^n}.$$

Текущая дисконтированная стоимость зависит от ставки процента. Чем выше ставка процента, тем ниже текущая дисконтированная стоимость.

Оценка будущих доходов играет важную роль при принятии решений по инвестициям. Для этого используют понятие *чистой дисконтированной стоимости (NPV)*:

$$NPV = \frac{R_1}{1+i} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+i)^n} - I,$$

где  $NPV$  – чистая дисконтированная стоимость;  $R_1, R_2, \dots, R_n$  – доход, получаемый соответственно в 1-м, 2-м и  $n$ -ном годах;  $i$  – норма дисконта (норма приведения затрат к единому моменту времени);  $I$  – величина инвестиций.

*Примечание.* Величина чистой дисконтированной стоимости должна быть больше нуля:  $NPV > 0$ . Это означает, что дисконтированная стоимость будущих доходов, ожидаемых от инвестиций, больше, чем величина произведенных инвестиций. Следовательно, необходимо инвестировать тогда и только тогда, когда ожидаемые доходы будут выше, чем издержки, связанные с инвестициями.

#### 7.4. Рынок земли. Земельная рента

К производственному фактору «земля» относятся все силы природы, необходимые или пригодные для производства экономических благ [1, с. 622].

Черты, присущие рынку земли:

1. Земля одновременно выступает как всеобщий предмет труда и средство труда.
2. Земля как фактор производства абсолютно ограничена.

Предложение на землю представляется вертикальной линией ( $S_1$ ), так как объем предлагаемой земли не изменяется даже в условиях значительного роста цен на землю (рис. 7.4).

На рисунке  $R$  – земельная рента (плата за пользование землей или цена услуги «земля»,  $S_1$  – линия предложения земли,  $D_1$  – кривая спроса на землю,  $R_E$  – равновесная рента,  $E$  – точка равновесия спроса и предложения на рынке земли.

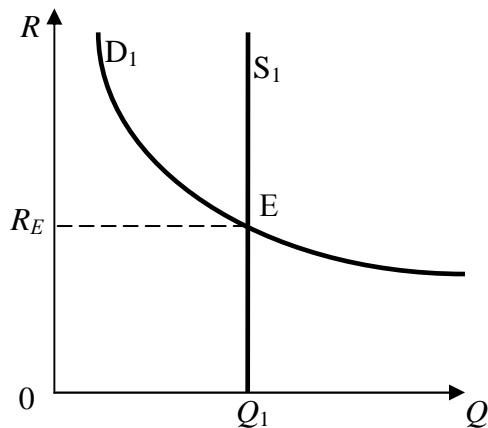


Рис. 7.4. Равновесие на рынке земли

3. Земля – естественный фактор или дар природы.
4. Земля выступает объектом купли-продажи (рис. 7.5, сост. на основании [1, с. 626]).

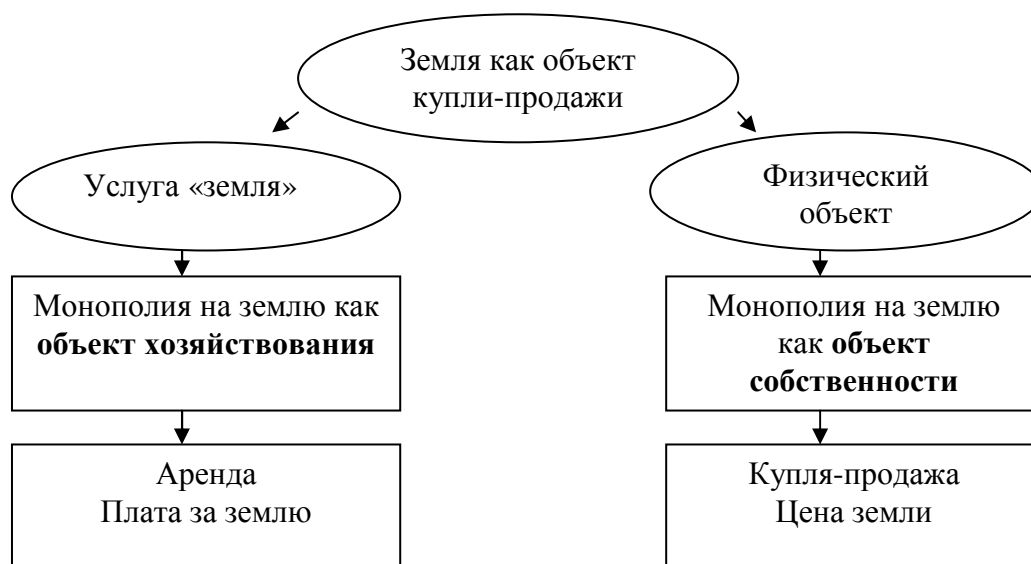


Рис. 7.5. Земля как объект купли-продажи

*Примечание.* При аренде земля не продается, а лишь передается во владение (пользование) за определенную плату.



Арендная плата выступает как полная рентная оценка земли, она включает:

- земельную ренту;
- амортизационные отчисления;
- ссудный процент на капитал, вложенный в землю.

Земельная рента выступает как цена услуги «земля», как плата в пользу собственника за допуск арендатора к земле.

Цену земли рассмотрим в формализованном виде формулы

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Земельная рента}}{\text{Процентная ставка ссудного капитала}} 100 \%.$$

### 7.5. Прибыль как предпринимательский доход

*Прибыль (profit)* – экономическая прибыль и нормальная прибыль; доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями или нормальной прибылью [2, с. 779].

В количественном отношении прибыль представляет собой разность между общей выручкой и издержками.

Содержание понятия «прибыль» следует рассматривать в двух аспектах:

- бухгалтерском;
- экономическом.

Бухгалтерская прибыль – это разность между общей выручкой и внешними издержками.

Разность между общей выручкой и экономическими издержками образует экономическую, или чистую прибыль.

Соотношение между бухгалтерской и экономической прибылью, структуру общего дохода фирмы можно представить в виде схемы (рис. 7.6), из которой видно, что экономическая прибыль – это определенный излишек совокупного дохода над экономическими затратами.

Наличие экономической прибыли создает заинтересованность производителя именно в данной сфере бизнеса. В то же время она побуждает другие фирмы к вступлению в эту сферу. Это способствует расширению круга производителей, увеличению предложения и падению рыночной цены. Последнее приводит к снижению, а возможно, и к исчезновению эко-

номической прибыли, что вызывает отток ряда фирм из этой сферы бизнеса и попытки их проникновения в другие сферы. Уменьшение числа производителей ведет к сокращению предложения и, как результат, – к повышению рыночных цен. Экономическая прибыль опять станет положительной и будет расти.

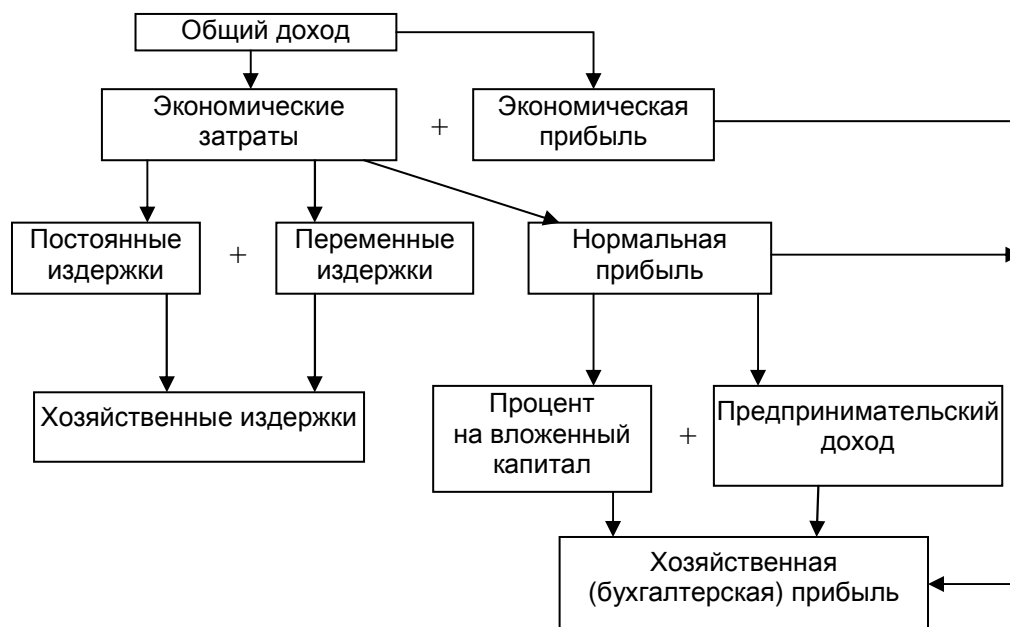


Рис. 7.6. Структура общего дохода фирмы

Существование экономической прибыли связано с определенными воздействиями предпринимателей на хозяйственную сферу, что придает динамизм экономике. Следовательно, экономическая прибыль возможна только в динамичной экономике.

Наличие экономической прибыли является результатом предпринимательской деятельности субъекта, его умения оптимально скоординировать используемые факторы производства, найти им наилучшее применение.

Сущность экономической прибыли можно объяснить и новаторством предпринимателя, применением им инновационных решений в хозяйственных делах. В конечном счете, суть и первого, и второго вариантов объяснения природы экономической прибыли связана с риском предпринимателя, его готовностью нести всю полноту ответственности за принимаемые экономические решения. Поэтому порой саму прибыль определяют как плату за риск. В отдельных случаях ее можно рассматривать как результат естественной или искусственной монополии.

Абсолютная величина прибыли выражается понятием «масса прибыли», которая всегда должна сопоставляться с годовым оборотом фирмы или величиной ее капитала. В связи с этим важен и показатель динамики прибыли, сравнение ее величины в текущем году с соответствующей величиной предыдущих лет.

Относительным показателем прибыли является норма прибыли (рентабельность), демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Раскройте содержание понятия «экономический ресурс».
2. Охарактеризуйте рынок факторов производства, выявите его специфические черты.
3. Сформулируйте понятие рынка труда и принцип его сбалансированности. Попытайтесь рассмотреть категории на фундаментальном экономическом уровне.
4. Обозначьте специфику спроса на рабочую силу и предложения труда.
5. Определите содержание заработной платы, охарактеризуйте номинальную и реальную заработную плату.
6. В чем состоит специфика монополии? Приведите примеры из практики.
7. Определите содержание категорий «капитал», «ссудный капитал», «инвестиции», «текущая дисконтированная стоимость».
8. Охарактеризуйте понятие «производственный фактор “земля”». Приведите отличия категорий «арендная плата», «земельная рента».
9. Чем прибыль отличается от дохода? В чем суть нормальной и экономической прибыли, бухгалтерской прибыли, массы прибыли и рентабельности?

## РАЗДЕЛ 3. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

### ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

8.1. Национальная экономика: понятие, структура, цели и задачи, методы государственного регулирования.

8.2. Система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт (ВВП) и другие показатели СНС. Принципы расчета ВВП. Расчет ВВП производственным методом. Расчет ВВП по расходам и доходам.

8.3. Номинальный и реальный ВВП, индексы цен. Дефлятор ВВП и индекс потребительских цен.

8.4. Национальное богатство: понятие, состав, структура, проблема оценки.

#### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КАТЕГОРИИ

*Национальная экономика; структура национальной экономики; воспроизводственная структура; отраслевая структура; социальная структура; территориальная структура; инфраструктура; структура внешней торговли; макроэкономические пропорции; пропорции между I и II подразделениями материального производства; сбалансированность национальной экономики. Национальный продукт; система национальных счетов; экономические агенты системы национальных счетов; валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); чистый национальный продукт; национальный доход; личный доход; располагаемый личный доход; номинальный ВВП; реальный ВВП; дефлятор ВВП; добавленная стоимость; валовой внутренний доход; инвестиции; валовые инвестиции; национальное богатство.*

#### **8.1. Национальная экономика: понятие, структура, цели и задачи, методы государственного регулирования**

*Национальная экономика* – это совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующаяся хозяйственной целостностью, общностью в определенных временных и пространственных рамках.

*Основные признаки* национальной экономики:

1) наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда;

- 2) единая экономическая среда, которую образуют и в которой действуют хозяйствующие субъекты;
  - а) единое хозяйственное законодательство;
  - б) единая денежная система;
  - в) общая финансовая система;
- 3) общий экономический центр, контролирующей деятельность хозяйствующих субъектов (государство);
- 4) общая система экономической защиты. Это своего рода экономические границы в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т.д.

Национальная экономика в условиях рынка может быть представлена в виде совокупности рынков (рынка товаров и услуг, рынка факторов производства и т.д.) и субъектов рынка (экономических агентов, хозяйствующих субъектов) в их взаимодействии (рис. 8.1).

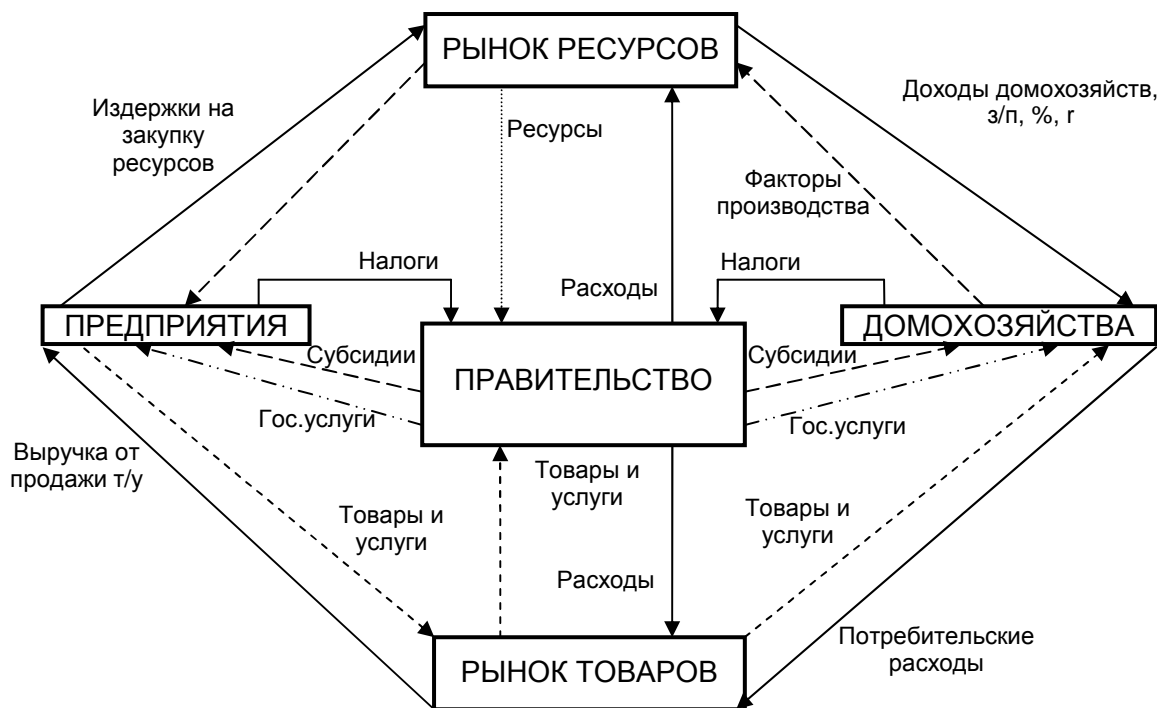


Рис. 8.1. Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве

Хозяйственная деятельность в национальной экономике многообразна. Между хозяйствующими субъектами возникают самые разнообразные отношения. Предприятия производят и продают; домохозяйства потребляют и накапливают; государственные бюджетные учреждения взимают налоги и поэтому удовлетворяют общественные или коллективные потребности. Модель экономического оборота упрощенно иллюстрирует слож-

ную связь между экономическими субъектами в национальной экономике. В такой системе основное создающее звено – предприятия. Однако для того, чтобы они создавали, им необходимо использовать внешние ресурсы и находить сбыт своей продукции, что могут обеспечить домашние хозяйства и государство (посредством госзаказа). Передвижение ресурсов и товаров осуществляется с помощью денег – инструмента обращения. Теперь становится понятно, что это одна из важнейших функций, которую выполняют деньги, после меры стоимости.

*Важную роль в развитии национальной экономики играет государство. Его основные экономические функции:*

1) *формирование правовой основы экономической деятельности.* С помощью законов и других нормативных актов государство устанавливает, «как можно» и «как нельзя» поступать субъектам хозяйствования;

2) *защита и развитие цивилизованной конкуренции;*

3) *организация производства товаров и услуг общественного пользования* (образования, медицинского обслуживания, обороны, внутренней безопасности);

4) *перераспределение доходов* (с помощью налоговой системы) через трансфертные платежи;

5) *обеспечение макроэкономической стабильности.* Ни одна национальная экономика не обладает абсолютной стабильностью.

Каждая национальная экономика имеет свои цели развития. Способы их достижения могут существенно отличаться, но *главная стратегическая цель* любой экономики – наиболее полное удовлетворение всевозрастающих потребностей общества.

*Стратегические задачи национальной экономики:*

– *стабильные высокие темпы роста* национального объема производства – устойчивый рост объема производства без спадов и кризисов;

– *стабильность цен, подавление инфляции.* Нужно учитывать, что неизменные в течение длительного времени цены замедляют темпы роста валового национального продукта, снижают занятость населения. Низкие цены хороши для потребителя, но лишают стимула производителя. Высокие же цены стимулируют производство, но снижают покупательную способность населения. Поэтому достижение стабильности цен на практике означает не «замораживание» их на определенном уровне на длительный период, а плавный регулируемый рост. *Высокий уровень занятости населения* достигается, когда каждый желающий получить работу находит ее.

Следует заметить, что всегда существует естественный уровень безработицы. Как правило, безработные – это люди, поменявшие место жи-

тельства и не успевшие найти работу или находящиеся в поисках новой работы, это также временно неработающие специалисты, не успевшие подстроиться под новую структуру производства, знания которых и уровень квалификации устарели, они вынуждены переучиваться или повышать квалификацию. Таким образом, полная занятость всегда составляет менее 100 % трудоспособного населения;

- *сохранение равновесия в отношениях с внешним миром* – достижение относительного равновесия между экспортом и импортом, а также стабильности обменного курса национальной валюты;

- *защита окружающей среды и сохранение природных ресурсов для последующих поколений* (что актуально в настоящее время).

Структура (строение, расположение) предполагает выделение составных частей объекта (национальной экономики) в соответствии с принятым критерием.

Различают следующие разновидности структур национальной экономики:

1) *воспроизводственная* – характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые воспроизводятся сами и воспроизводят потоки товаров и услуг между собой (элементы такой структуры – домашнее хозяйство, предприятие, государство, см. рис. 8.1);

2) *отраслевая* – деление национальной экономики на отрасли (отрасль – группа предприятий, выполняющих одинаковые производственные функции и выпускающих однородную продукцию независимо от их территориального расположения).

Отраслевая структура предполагает деление национальной экономики на три сектора:

### **НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

ПЕРВИЧНЫЙ СЕКТОР	ВТОРИЧНЫЙ СЕКТОР	ТРЕТИЧНЫЙ СЕКТОР
<p><i>Реальный сектор экономики (материальное производство):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- все разновидности промышленности;</li> <li>- сельское и лесное хозяйство;</li> <li>- рыболовство и охотоводство</li> </ul>	<p><i>Денежно-кредитная сфера:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- элементы рыночной инфраструктуры, обслуживающие данную сферу (банки, страховые организации)</li> </ul>	<p><i>Духовное производство:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- социальные услуги (здравоохранение, образование);</li> <li>- научно-технические организации</li> </ul>

3) *территориальная (региональная)* – деление территории страны на экономические районы. Экономический район – часть территории страны, которая отличается структурой и специализацией производства с уче-

том имеющихся природных, трудовых ресурсов, а также климатических условий. В Республике Беларусь семь экономических районов – Минск и шесть областей;

4) *социальная структура* – выделение классов, социальных групп людей по разным критериям. Например, по собственности на средства производства – наемные работники (государственный сектор) и предприниматели (частный сектор). По уровню дохода – элита или состоятельные слои населения, средний класс, маргиналы, люди с доходом ниже прожиточного минимума. Существуют и другие критерии.

## **8.2. Система национальных счетов (СНС). Валовый внутренний продукт (ВВП) и другие показатели СНС. Принципы расчета ВВП. Расчет ВВП производственным методом. Расчет ВВП по расходам и доходам**

В настоящее время все государства мира используют систему национальных счетов (СНС), разработанную статистической комиссией ООН в 1953 г.

*Система национальных счетов* – система взаимосвязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических явлений и процессов; дает сведения обо всех стадиях экономического кругооборота – производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении. Это система таблиц в форме бухгалтерских счетов, характеризующих процесс производства, распределения и конечного использования совокупного общественного продукта и *ВВП* за год. Как и в бухгалтерских счетах, здесь составляются разнообразные балансы.

Основные этапы развития СНС

Этап 1 – 1930-е гг. – зарождение СНС в развитых странах Запада.

Этап 2 – 1940 – 1950-е гг. – формирование СНС. Организация Объединенных Наций опубликовала первый международный стандарт *ВВП*.

Этап 3 – 1968 г. – принятие вариантов СНС – Голубой книги.

Этап 4 – начало 1980-х гг. – совершенствование методологии СНС.

Этап 5 – начало 1990-х гг. – принятие новой СНС, включающей пять секторов (групп экономических единиц):

- 1) нефинансовые корпоративные и сходные с ними предприятия, производящие материальные блага и услуги с целью их продажи;
- 2) финансовые учреждения и организации, занимающиеся посреднической деятельностью между инвесторами и сберегателями;



3) государственные учреждения, оказывающие услуги, не являющиеся объектами купли-продажи;

4) частные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;

5) домашние хозяйства, объединения населения в различных формах.

*Принципы системы национальных счетов:*

1) балансирование доходов и расходов по методу двойной записи;

2) стоимостная оценка всех товаров и услуг;

3) раздельный учет на специальных счетах финансовых и перераспределительных потоков.

Структура СНС исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов.

Экономическая теория и статистика для измерения объема национального производства используют следующие макроэкономические показатели:

1) национальный продукт (*НП*);

2) валовой национальный продукт (*ВНП*);

3) валовой внутренний продукт (*ВВП*);

4) чистый национальный продукт (*ЧНП*);

5) национальный доход (*НД*);

6) личный доход (*ЛД*).

Результатом функционирования экономики является *национальный продукт* – все товары и услуги, созданные в данной стране за определенный период времени (обычно за год).

Национальный продукт (*НП*) является обобщающим показателем состояния экономики страны, отражающим ее экономический потенциал, уровень жизни населения, действенность экономической и социальной политики.

В самом общем виде *валовой внутренний продукт* представляет собой совокупную стоимость всех произведенных товаров и услуг, всей конечной продукции страны за год. Конечный продукт – это продукт, который покупается для конечного использования.

*Валовой национальный продукт (ВНП)* – сумма конечных продуктов, произведенных в стране за год национальными производителями, а также национальными производителями, находящимися за рубежом:

$$ВНП = ВВП + \text{чистые факторные доходы из-за рубежа.}$$

*Чистые факторные доходы из-за рубежа* равны разности между доходами, полученными гражданами данной страны за рубежом, и доходами иностранцев, полученными на территории данной страны.

Если страна не вывозит свои факторы производства за границу, *ВВП* и *ВНП* совпадают, они также равны в закрытой экономике при отсутствии внешних потоков товаров и капитала.

Внутренний валовой продукт исчисляется тремя методами:

- 1) *производственным*;
- 2) *распределительным*;
- 3) *методом конечного использования*.

Эти методы отражают процессы производства, распределения и использования национального продукта.

*Производственный метод* базируется на суммировании стоимости, добавленной на каждой стадии производства конечной продукции или услуги. В данном случае *ВВП* определяется как сумма добавленных стоимостей всех производителей страны.

*Добавленная стоимость* – это стоимость, созданная в процессе производства, поэтому она не включает стоимость потребленного сырья и материалов. Добавленная стоимость в денежном выражении – это разница между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за сырье, материалы, комплектующие изделия, т.е. за промежуточный продукт. При определении добавленной стоимости продукции по всем отраслям экономики промежуточный продукт не учитывается. В расчет принимаются только те блага и услуги, которые предназначены для конечного потребления, т.е. конечный продукт. Иначе говоря, величину *ВВП* можно определить как разность между выпуском товаров и услуг в стоимостном выражении в целом по стране и промежуточным потреблением, которое состоит из стоимости товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства.

Внутренний валовой продукт, рассчитанный по производственному методу, кроме добавленных стоимостей включает и налоги. В системе национальных счетов это чистые (без субсидий) налоги на продукты и импорт. Они представляют собой разницу между суммой всех налогов на производство и импорт, уплаченных предприятиями, и субсидиями на производство и импорт, полученными от государства. К налогам на продукты относятся налоги на добавленную стоимость, акцизы и другие налоги, размер которых прямо зависит от стоимости произведенных товаров и услуг. Налоги на импорт – это налоги на импортируемые товары и услуги.

Внутренний валовой продукт должен учитывать всю выпускаемую продукцию. Однако часть ее не реализуется на рынках и поэтому трудно поддается оценке. Это ремонт квартиры ее владельцем, домашняя работа по стирке, уборке, приготовлению пищи, все виды самообслуживания и др. Существует также «теневая экономика», объемы которой достигают значительных размеров и в разных странах составляют от 3 до 30 % ВВП. Эта часть ВВП подсчитывается приблизительно и образует условно начисленную стоимость. Несовершенство расчета – и в том, что стоимость многих товаров и услуг вообще не включается в ВВП, что делает этот показатель не совсем достоверным. Однако если погрешность расчета объема ВВП относительно постоянна с течением времени, то показатель ВВП можно с успехом использовать для сопоставления результатов национальной экономики за разные годы.

Расчет ВВП по *распределительному методу* (по источникам доходов) предполагает суммирование доходов, которые получают владельцы факторов производства. При анализе движения доходов принято выделять следующие фазы: образование доходов, распределение первичных доходов, перераспределение, формирование конечных (располагаемых) доходов, использование располагаемых доходов для финансирования конечного потребления и сбережения.

*Первичные доходы* образуются у институциональных единиц (хозяйствующих субъектов) в результате их участия в производстве и от собственности. Эти доходы выступают в форме оплаты труда, доходов от собственности, валовой (чистой) прибыли.

*Оплата труда* представляет собой сумму всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых работникам работодателями. Кроме того, сюда входят доходы единоличных владельцев предприятий, получаемые как вознаграждение за их труд.

*Доходы от собственности* (предпринимательские доходы) включают:

- 1) рентные доходы, т.е. доходы от передачи прав (на землю, на патенты, на разработку недр и др.);
- 2) прибыль от вложения собственного капитала в свои предприятия;
- 3) прибыль корпораций – доход на капитал (оборудование, здания, патенты) в корпоративном секторе экономики;
- 4) чистый процентный доход – выплаты фирмам и хозяйствам данной страны за предоставленные кредиты.

*Валовая (чистая) прибыль* – это та часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов на оплату труда

работников и уплаты налогов на производство. Для домашних хозяйств вместо понятия «прибыль предприятия» используется категория «*валовой смешанный доход*», поскольку в нее включается как прибыль от предпринимательства, так и оплата труда собственника предприятия.

Разница между всеми первичными доходами, полученными и выплаченными институциональными единицами-резидентами, образует *сальдо первичных доходов*.

На уровне экономики сальдо первичных доходов может определяться на валовой основе, т.е. без учета потребления основного капитала. В этом случае оно равно валовому национальному доходу.

В другом случае сальдо первичных доходов определяется на «чистой» основе, т.е. за вычетом потребления основного капитала, и равно национальному доходу.

*Национальный доход* – вновь созданная за год стоимость. Иначе говоря, это «чистый» заработанный доход общества.

Первичные доходы распределяются и перераспределяются между институциональными единицами или секторами, в результате чего у них формируется располагаемый доход.

*Располагаемый доход* – это доход, которым институциональная единица располагает для конечного потребления и сбережения. Сумма располагаемых доходов всех институциональных единиц образует *валовой национальный располагаемый доход*. Он рассчитывается по экономике в целом и по каждому сектору экономики в отдельности.

Наибольший удельный вес в ВРД экономики (до 90 %) занимает *валовой располагаемый доход домашних хозяйств*, т.е. доход, поступающий домашним хозяйствам. Однако не весь валовой национальный доход поступает в распоряжение домашних хозяйств, так как отдельные его элементы исключаются из выплат этим хозяйствам – часть прибыли фирм, которая остается в их распоряжении, налоги. Вместе с тем некоторые виды доходов, поступающие домашним хозяйствам, не включаются в валовой национальный доход. К ним относятся: часть прибыли, поступающая в распоряжение акционеров корпорации в виде дивидендов; выплаты процентов правительством, так как они первоначально включаются в трансфертные платежи; сами трансфертные платежи – пособия на детей и другие социальные выплаты.

Определение *ВВП по методу конечного использования* производится суммированием конечной продукции. В данном случае этот показатель выступает как совокупная стоимость производства конечных товаров и

услуг, которую можно определить как сумму цен этих товаров и услуг или сумму расходов субъектов национальной экономики на конечное потребление.

*Совокупные расходы* в национальной экономике включают:

1) *расходы домашних хозяйств* на товары длительного пользования, текущее потребление, услуги; обозначим их символом  $C$ ;

2) *расходы фирм* на приобретение инвестиционных товаров, т.е. на основной капитал (оборудование, транспорт, здания) и на товары для поддержания производственных запасов с целью обеспечения нормального ритма производства (запасы сырья, материалов, топлива); обозначим расходы фирм  $I$ ;

3) *расходы государства* на индивидуальные потребительские товары и услуги, на коллективные услуги и на инвестирование (например, на строительство школ, больниц, дорог, содержание армии, государственного аппарата управления и др.); эти расходы обозначим  $G$ ;

4) *чистый экспорт*, т.е. сальдо экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, то чистый экспорт положительный, и наоборот; обозначим чистый экспорт  $X_n$ .

Можно составить уравнение, отражающее определение *ВВП* по сумме расходов на покупку конечной продукции:

$$ВВП = C + I + G + X_n.$$

Это уравнение называют основным макроэкономическим тождеством.

### **8.3. Номинальный и реальный *ВВП*, индексы цен.**

#### **Дефлятор *ВВП* и индекс потребительских цен**

Стоимостная оценка национального продукта невозможна без учета уровня цен. При текущей оценке национального продукта используются рыночные цены, сложившиеся на момент оценки. Однако при сравнении объема произведенного национального продукта за разные промежутки времени нельзя использовать рыночные цены, так как они, особенно в условиях инфляции, могут существенно различаться в начале и конце временного интервала. Поэтому невозможно сделать вывод, за счет чего произошел рост национального продукта – за счет увеличения объема производства или роста цен. Для достоверного макроэкономического анализа используют базовые или сопоставимые (неизменные) цены. С этой целью рассчитывают специальные индексы цен – дефляторы *ВВП*.

Поэтому целесообразно рассматривать номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* – продукт, стоимость которого выражена в текущих ценах. *Реальный ВВП* – ВВП, скорректированный с учетом инфляции:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

Индекс потребительских цен (*ИПЦ*) выражает относительное изменение среднего уровня цен *потребительской корзины* (товарный набор для среднестатистической семьи – один ребенок, два взрослых). Чаще всего используется для определения изменения стоимости жизни.

Индекс потребительских цен характеризует динамику потребительских цен рыночной корзины трехсот потребительских товаров и услуг, покупаемых среднестатистическими горожанами. Предполагается, что состав потребительской корзины остается неизменным с 1984 г., когда он был впервые рассчитан. Индекс потребительских цен оценивает изменение стоимости неизменного уровня жизни. Этот показатель является наиболее распространенным официальным показателем инфляции, но у него есть недостаток: он переоценивает, завышает фактическую стоимость жизни. Так как *ИПЦ* исходит из неизменного набора товаров, в расчете не учитываются изменения вкусов и поведение потребителей.

Индекс потребительских цен рассчитывается по типу *индекса Ласпейреса*:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}.$$

Недостаток *ИПЦ* в значительной мере преодолевает дефлятор ВВП (*ВНП*).

*Дефлятор ВВП* выражает разницу между  $VBP_n$  (номинальный продукт) и  $VBP_p$  (реальный продукт) и используется для определения уровня инфляции. Он показывает, насколько возрос ВВП за счет изменения уровня цен;

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^t}.$$

Номинальный *ВВП* дает денежную оценку произведенной продукции. Реальный *ВВП* характеризует объем производства, измеренный в настоящих ценах (ценах базисного года).

Следовательно, дефлятор *ВНП* можно рассчитать для набора благ в рыночной корзине текущего периода:

$$\text{Дефлятор } ВВП = \frac{\text{Корзина } ВВП \text{ в ценах } i\text{-того года}}{\text{Корзина } ВВП \text{ в ценах } (i-1)\text{-го года}}.$$

Индекс потребительских цен и дефлятор *ВВП* (*ВНП*) дают разную информацию об уровне цен в экономике. Дефлятор отражает цены всех произведенных товаров и услуг, тогда как *ИПЦ* учитывает только цены потребительских товаров. В *ВНП* не учитываются импортируемые из-за рубежа товары, следовательно, дефлятор *ВНП* рассчитывается только для отечественных товаров.

Различие между двумя индексами заключается в том, что в одном случае используется неизменная потребительская корзина (*ИПЦ*), а в другом случае фактические веса входящих в нее видов товаров меняются со временем (дефлятор).

Валовые показатели выпуска *ВНП* и *ВВП* не отражают реальную картину повышения благосостояния общества (если таковое имеется). Они не предусматривают вычета той части годового продукта, которая необходима для возмещения стоимости машин и оборудования, потребленных в ходе производства данного года.

Помимо *ВВП* и *ВНП* существует целый ряд взаимосвязанных показателей национальных счетов, которые могут быть рассчитаны на их основе. В процессе образования этих показателей в сумму *ВНП* вносятся определенные изъятия и добавления, необходимые для получения системы взаимосвязанных общественных счетов.

#### **8.4. Национальное богатство: понятие, состав, структура, проблемы оценки**

Одним из основных и спорных вопросов в экономической теории был и остается вопрос о богатстве. Что считать богатством? Как его считать? Что признавать в качестве его источника?

Меркантилисты богатством признавали только золото (деньги), а источник искали в торговле. Физиократы настоящим богатством считали

только землю, а источником – труд на земле или сельскохозяйственный труд. Классики же признавали источником богатства труд во всех сферах производства, а богатством – природные, человеческие ресурсы, произведенные и накопленные блага и т.д.

*Национальное богатство – совокупность материальных и культурных благ, накопленных страной на протяжении ее истории к данному моменту времени.*

*Национальное богатство – это совокупность потребительных стоимостей, духовных ценностей и интеллектуального потенциала, накопленных обществом в ходе его развития на определенную дату.*

В состав национального богатства (НБ) входят национальное имущество (производственный и непроизводственный капитал) и природные ресурсы. При этом в официальной статистике нет денежной оценки личного имущества длительного пользования, находящегося в собственности граждан, поэтому учитывается только жилой фонд.

*Подсчет национального богатства осуществляется по первоначальной стоимости без учета износа независимо от срока эксплуатации. В состав НБ входят товары длительного и краткосрочного пользования. В частности, из продуктов питания учитываются только те, которые находятся в общественном секторе экономики, а не в домашних хозяйствах.*

На рис. 8.2. приведены состав и структура национального богатства.

*Национальное богатство – показатель экономического развития страны, который представляет денежное выражение всей совокупности потребительных стоимостей, накопленных обществом за всю его историю, по состоянию на определенную дату.*

Для подсчета национального богатства в соответствии с рекомендациями статистической службы ООН используются понятия «активы» и «пассивы».

*Активы – те объекты, в отношении которых осуществляется право собственности и от использования которых может быть получена прибыль: здания, машины и оборудование, земля, акции, облигации, депозиты и др. Каждый из них дает владельцу определенный экономический эффект, в году.*

*Пассивы – источники формирования активов хозяйствующих субъектов, это задолженность или обязательство по погашению своих долгов.*

Активы и пассивы, как правило, равны друг другу.



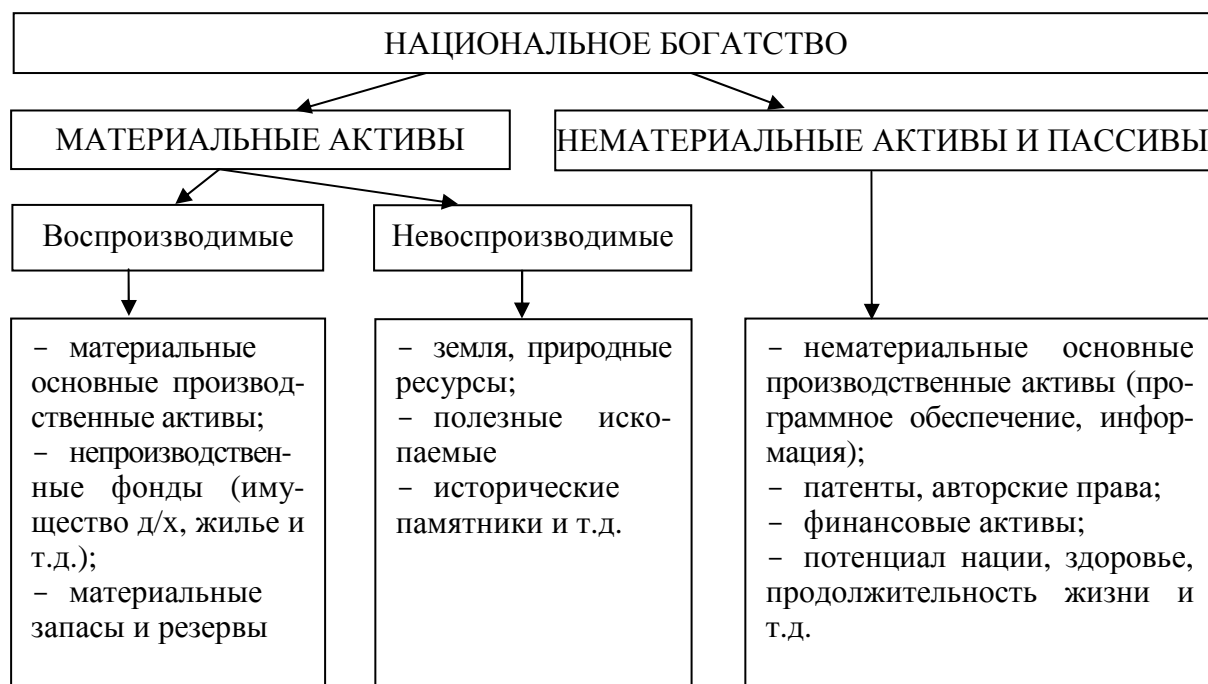


Рис. 8.2. Состав и структура национального богатства

Собственность отражается в активах в стоимостном выражении. Это дает возможность определить совокупную стоимость всей собственности определенной институциональной единицы. Совокупная величина активов за вычетом пассивов (задолженности) образует *собственный капитал*. На уровне национальной экономики понятию «собственный капитал» соответствует понятие «чистые активы», которые характеризуют величину национального богатства страны.

В состав финансовых активов включаются золото, ценные бумаги, займы, наличные деньги, депозиты и т.д.

*Пути увеличения национального богатства:*

- развитие общественного производства и увеличение национальных объемов производства;
- рост национального продукта;
- все более широкое и разностороннее вовлечение природных ресурсов в хозяйственный оборот;
- использование научно-технических знаний и производственного опыта;
- все большее овладение силами природы.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Охарактеризуйте национальную экономику, ее цели и структуру.
2. Определите специфику отраслевой структуры национальной экономики Беларуси.
3. Чем обусловлена необходимость существования единой международной системы национальных счетов?
4. Как вы понимаете экономическое содержание понятия *ВНП*?
5. В чем отличие реального *ВНП* от номинального?
6. Каким образом и с какой целью рассчитывается показатель реального *ВНП*?
7. Что такое дефлятор *ВНП* и как его рассчитать?
8. Что такое двойной счет СНС?
9. Является ли *ВНП* точным измерителем благосостояния страны?
10. Какова взаимосвязь показателей *ВНП*, *ВВП*, *ЧНП*, *НД*?
11. В чем экономический смысл показателей, входящих в систему национальных счетов?

## ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ФОРМЫ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

9.1. Цикличность экономического развития. Причины циклических колебаний в экономике. Теории экономического цикла. Антициклическая политика.

9.2. Занятость и безработица, их виды.

9.3. Инфляция: причины, сущность. Антиинфляционная политика.

9.4. Экономические и социальные последствия инфляции. Кривая Филипса.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КАТЕГОРИИ

*Экономический цикл, кризис, структурный кризис, циклический кризис, отраслевой кризис, занятость населения, рациональная занятость, неполная занятость, вторичная занятость, самозанятость, безработица, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, институциональная безработица, скрытая безработица, естественный уровень безработицы, инфляция, дезинфляция, дефляция, стагфляция, инфляция спроса, инфляция предложения, инфляция издержек (предложения), сбалансированная и несбалансированная инфляция, уровень инфляции, темп инфляции, ползучая инфляция, умеренная инфляция, галопирующая инфляция, гиперинфляция, инфляция спроса, инфляция издержек, кривая Филипса.*

#### **9.1. Цикличность экономического развития. Причины циклических колебаний в экономике. Теории экономического цикла. Антициклическая политика**

В долговременном периоде отчетливо проявляется тенденция постоянного роста экономики. Однако в кратковременном периоде ее развитие характеризуется волнами подъемов и спадов экономической конъюнктуры. Закономерности волнообразного характера макроэкономической динамики рассматриваются как проблема экономического (делового) цикла.

*Экономический цикл* (цикл деловой активности) – это регулярно повторяющиеся периоды в развитии национальной экономики; это колебания уровня экономической активности фактического *ВВП*, когда периоды подъема сменяются периодами спада экономики; процесс прохождения рыночной экономики от одной фазы до следующей, такой же, как, например, от кризиса до кризиса.

Экономическому росту сопутствуют периодические колебания уровня экономической активности (чередования сокращения и расширения объемов производства, инвестиций, снижения и повышения уровня доходов, занятости, цен, ставок процентов, курсов ценных бумаг).

**Цикличность** – механизм саморегулирования рыночной экономики; характеризуется периодическим ростом и спадом производства, периодическими изменениями рыночной конъюнктуры (цен, процентных ставок, курса ценных бумаг, заработной платы, дивидендов).

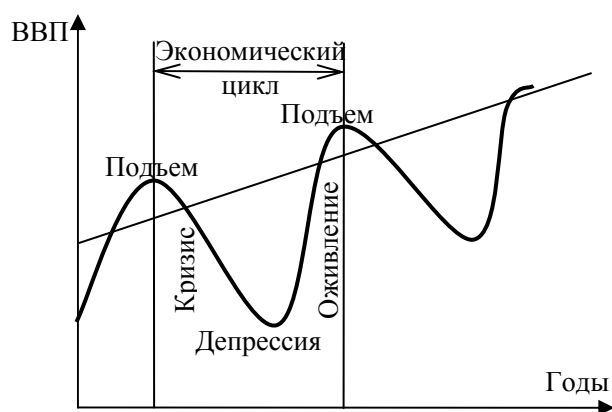


Рис. 9.1. Экономический цикл и его фазы

Цикл экономической активности состоит из четырех последовательных фаз – кризиса, депрессии, оживления, подъема (рис. 9.1).

Главную роль играет фаза кризиса, начинающая и заканчивающая цикл. В ней выражены основные черты и противоречия циклического процесса воспроизводства.

**Кризис (спад)** – это резкое нарушение существовавшего равновесия в результате нарастающих диспропорций. Наблюдаются сокращение спроса, избыток предложения. Трудности со сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение покупательной способности населения еще больше осложняет сбыт. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротства, массового закрытия предприятий. На данной стадии падение деловой активности достигает низшей точки. В фазе кризиса объем производства снижается до минимального уровня, растет безработица. Кризис завершается наступлением депрессии.

**Депрессия, или застой.** На этой фазе наступает определенная стабилизация. Падение макроэкономических показателей (*ВВП*, объем промышленной продукции и др.) останавливается. Цены, заработная плата, безработица стабилизируются на определенном уровне. Ставка ссудного процента понижается, т.к. деловая активность невысокая, а спрос на деньги относительно невелик. Фаза депрессии характеризуется медленными или нулевыми темпами роста производства, присущими застою состоянию экономики. На этой стадии деловая активность проходит низшую точку падения.

*Оживление.* Эта фаза характеризуется периодом медленного роста после некоторой стабилизации. Эта фаза цикла, как правило, не бывает ярко выраженной, с резким и четким началом, но здесь все экономические показатели, отражающие состояние экономики, получают тенденцию положительного роста. Постепенно растет уровень цен, занятости, заработной платы, прибыли, ставок ссудного процента. В фазе оживления темпы роста повышаются, растут объемы производства, инвестиции, они приближаются к максимуму предыдущего цикла. В период оживления деловая активность растет, достигая высшей точки предыдущего цикла. Оживление переходит в фазу подъема.

*Подъем.* Происходит рост всех макроэкономических показателей. Растущие цены компенсируются ростом заработной платы и прибыли, весь объем выпущенной продукции поглощается растущим спросом, занятость увеличивается, и трудовые ресурсы становятся лимитирующим фактором дальнейшего развития. Фаза подъема через некоторое время достигает высшей точки предыдущего цикла, которая и называется процветанием, или бумом. Для фазы подъема характерен дальнейший рост объемов производства. Все показатели, соответственно, превосходят максимум, достигнутый в предыдущий период. Экономика вовлекает в производство дополнительные ресурсы, вызывая повышение издержек и рост цен. Нарастают диспропорции между спросом и предложением. Бум обрывается кризисом.

Современная западная экономическая теория использует агрегированное деление, вычлняя две фазы – рецессию и подъем. Под *рецессией* понимается кризис и депрессия, под подъемом – оживление и бум.

**Виды экономических циклов.** Современная экономическая наука насчитывает большое количество видов циклов. Можно выделить следующие основные виды экономических циклов.

*Циклы Дж. Китчина* (циклы запасов) – краткосрочные колебания продолжительностью 2 – 4 года, обусловленные жизненным циклом товара. Этот вид циклов Китчин связывал с изменениями мировых запасов золота, Э. Хансен – с неравномерностью воспроизводства оборотного капитала, У. Митчелл – с изменениями денежного обращения.

*Циклы К. Жюглара* – среднесрочные колебания продолжительностью 7 – 11 лет, связанные с периодичностью обновления основного капитала, с взаимодействием денежно-кредитных факторов, вызванных деятельностью банков.

*Циклы К. Маркса* продолжительностью 10 лет, связанные с периодичностью массового обновления основного капитала.

*Циклы С. Кузнецца*, или строительные циклы, продолжительностью 15 – 20 лет, связанные с периодичностью обновления жилищ и некоторых видов производственных сооружений. Позднее эти циклы стали называть «длинные колебания».

*Циклы Н. Кондратьева* – циклы большой конъюнктуры, продолжительностью 48 – 55 лет. На основании статистического материала по экономике Великобритании, Франции, Германии и США Н.Д. Кондратьев выявил с конца XVIII по начало XX вв. длинные волны колебаний экономической конъюнктуры, которые носят международный характер и сопровождаются сопутствующими трансформациями как в хозяйственной, так и в общественной жизни.

Кондратьев выявил *четыре* закономерности больших циклов.

*Первая.* В течение 10 – 20 лет перед повышательной волной совершается оживление в сфере технических изобретений и открытий, а их промышленное использование совпадает с началом этой волны.

*Вторая.* Периоды повышательных волн характеризуются более крупными социальными потрясениями и переворотами в обществе (революции, войны), нежели периоды понижательных волн.

*Третья.* Понижательные волны больших циклов сопровождаются длительной депрессией в сельском хозяйстве.

*Четвертая.* Повышательная волна длинных циклов способствует сокращению длительности периодов депрессий средних циклов и нарастанию напряженности их подъема; при понижательной волне периоды депрессии возрастают, а напряженность подъемов понижается.

В экономической литературе выделяют следующие типы кризисов.

*Циклический кризис* перепроизводства охватывает все сферы и отрасли экономики, вытесняет морально устаревшее оборудование, снижает издержки производства, приводит в соответствие структуру производства. Этот тип кризиса, нарушая существующее равновесие, приводит к созданию нового равновесия при более эффективном производстве. В результате следующий цикл начинается на качественно новой основе.

*Промежуточный кризис*, в отличие от циклического, не бывает продолжительным и глубоким, охватывает не все сферы и носит локальный характер. Он является временной реакцией на возникающие противоречия и диспропорции в экономике, прерывая на некоторое время фазы оживления или подъема, в результате этого кризиса противоречия несколько смягчаются, циклический кризис оказывается менее глубоким и разрушительным.

*Частичный кризис* может произойти как на фазе подъема, так и в период депрессии или оживления. Он затрагивает какую-либо определенную сферу экономики. Например, финансовый кризис 1997 г., начавшийся осенью на биржах Юго-Восточной Азии, затронул денежно-кредитную сферу практически во всех странах.

*Отраслевой кризис* возникает в результате действия как внешних причин (рост цен на сырье и энергоносители, дешевый импорт, приток рабочих-эмигрантов и др.), так и внутренних (старение отраслей, появление новых, изменение отраслевой структуры). Он охватывает смежные отрасли экономики.

*Структурный кризис* охватывает, как правило, несколько экономических циклов. Его причиной становится необходимость коренных преобразований структуры производства на новой технологической основе. Это, например, энергетический, сырьевой, продовольственный кризисы 1970 – 1980-х гг.

*Экономический кризис* – одна из фаз воспроизводственного цикла, включающего последовательно кризис, депрессию, оживление и подъем. Он возникает в результате перепроизводства, падения цен и прибыли, снижения заработной платы, уровня жизни. Экономические кризисы могут быть отраслевыми, структурными, национальными, региональными, местными.

*Финансовый кризис* – глубокое расстройство государственных финансовых структур под воздействием чрезвычайных обстоятельств (экономических, политических). Он, как правило, связан с экономическим кризисом и характеризуется хроническим дефицитом государственного бюджета, инфляцией, расстройством налоговой и кредитной систем, неплатежеспособностью по внешним займам.

*Денежно-кредитный кризис* выражается в резком сокращении объемов коммерческого кредитования, массовом изъятии вкладов, разорении банков, погоне за наличными деньгами и золотом, падении курсов акций и облигаций, резком повышении нормы процента.

Во второй половине XX в. экономические циклы и кризисы получили следующие новые черты и особенности:

1. Кризисы стали наступать чаще, продолжительность цикла сократилась с 11 – 12 лет в конце XIX – первой половине XX вв. до 5 – 7 лет в настоящее время.
2. Фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно.

Государство стало осуществлять активную антикризисную политику, влияющую на ход всего цикла. Это привело к тому, что границы между фазами стали нечеткими, размытыми.

4. Кризис сопровождается нарастающей инфляцией, безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип кризисной экономики – стагфляционная экономика.

5. Изменился сам характер кризисов: они стали менее продолжительными, охватывают различные отрасли и сферы экономики (например, кризисы 1974 – 1975 гг., 1980 – 1982 гг. и 1991 – 1993 гг., охватившие все развитые страны).

*Теоретические модели*, объясняющие причины цикличности, можно разделить на три группы:

1. Теории, усматривающие главные причины экономического цикла в колебаниях *внешних (экзогенных) факторов*, лежащих за пределами экономической системы (например, научные и технические открытия, миграция и темпы роста населения, войны и др.).

2. Теории, которые видят причину внутри самой экономической системы, т.е. в изменении *внутренних (эндогенных) факторов* (например, колебания спроса на потребительские и инвестиционные товары).

3. Теории, стоящие на позиции синтеза внешних и внутренних причин (первая попытка рассмотрения колебаний конъюнктуры как закономерного процесса смены подъемов и спадов принадлежит Й. Шумпетеру – по его мнению, движение конъюнктуры обусловлено нововведениями предпринимателей).

Анализ конъюнктуры В. Репке сводился к выяснению факторов, влияющих на спрос и предложение. Изменение спроса и предложения обуславливает экономические спады и подъемы.

С возникновением кейнсианства была практически стерта грань между проблемами конъюнктуры, кризисов и циклов, т.к. все движение экономики рассматривалось как волнообразное. *Кейнсианство* объясняло колебания конъюнктуры неполной занятостью, а для достижения полной занятости необходимы инвестиции. *Впервые в общегосударственном масштабе был поставлен вопрос о регулировании экономики с помощью государственной политики занятости и расходов. Государство, воздействуя на эффективный спрос, должно было уменьшить амплитуду колебаний.*

Сегодня многие экономисты считают, что *причина цикличности в экономике кроется в изменении совокупного спроса и совокупного предложения*, в результате чего нарушается макроэкономическое равновесие.



В связи с этим особое внимание уделяется *факторам, влияющим на совокупный спрос и совокупное предложение – инвестициям, национальному доходу, сбережениям и потреблению*. Сделан вывод о том, что колебания инвестиций приводят к значительным изменениям национального дохода.

Основные *пути стабилизации* экономики обусловлены политикой содействия экономическому росту и сбережениям, включающей следующие элементы:

- стабилизация совокупного спроса, который должен расти со скоростью, соответствующей темпу роста естественного уровня реального объема национального производства. Если допустить слишком быстрый рост совокупного спроса, то усилятся инфляционные процессы. С другой стороны, если совокупный спрос растет слишком медленно, то экономическая система перейдет в состояние спада;

- стабилизация совокупного предложения путем сочетания усилий налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики. Цель экономической политики может быть достигнута либо путем сочетания экспансионистских действий налогово-бюджетной политики и ограничительных действий денежно-кредитной политики, либо путем проведения жесткой налогово-бюджетной политики в сочетании с экспансионистской денежно-кредитной политикой. Считается, что второе сочетание налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики приводит к более низкому уровню ставки процента, а, следовательно, и большему объему инвестиций;

- содействие росту совокупных сбережений, включающее меры, призванные увеличить доходность сбережений, а также способствующие перераспределению национального дохода посредством налоговой системы в пользу сбережений.

## **9.2. Занятость и безработица, их виды**

*Занятость населения* представляет собой такую деятельность граждан, которая не противоречит законам страны, направлена на удовлетворение потребностей и приносит ее субъекту заработок или доход. К занятому населению относятся работники по найму (за вознаграждение), а также лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, – предприниматели, фермеры, члены кооперативов и др.

Одной из главных целей национальной экономики любой страны является обеспечение наиболее полной занятости. Такое состояние нельзя понимать как занятость всего трудоспособного населения, потому что это,

во-первых, практически невозможно, а во-вторых, нецелесообразно и неэффективно. Поэтому используют понятия «рациональная занятость» и «эффективная занятость».

*Рациональная занятость* – достижение такой ее количественной и качественной структуры, которая способствует наиболее полному использованию трудовых ресурсов.

*Эффективная занятость* – такая занятость, которая обеспечивает наивысшую эффективность производства.

Кроме того, выделяют неполную и вторичную занятость.

*Неполная занятость* – это работа в условиях сокращенного рабочего дня или неполной рабочей недели.

*Вторичная занятость* – дополнительная работа по совместительству людей, имеющих основную работу.

Классификация Международной организации труда (МОТ) предусматривает и другие формы занятости. Например, *сезонная занятость* – работа на основе сезонного контракта.

*Периодическая занятость* – чередующаяся занятость и незанятость населения, независимо от сроков того или другого в течение года.

*Самостоятельная занятость (самозанятость)* – деятельность, осуществляемая по собственной инициативе под своим управлением.

Существуют различные теории занятости. Рассмотрим основные положения некоторых из них, получивших наибольшее распространение.

*Неоклассическая теория*, основателями которой были Э. Бем-Баверк, Ф. Визер, К. Менгер, М. Вальрас, А. Маршалл, базируется на следующих положениях.

Во-первых, рыночное хозяйство автоматически саморегулируется, поэтому любое нарушение равновесия восстанавливается самостоятельно на основе взаимодействия спроса, предложения и конкуренции. Во-вторых, длительная безработица в условиях совершенной конкуренции невозможна, так как нарушение равновесия автоматически регулируется в результате изменения цен и ставок заработной платы. В-третьих, в условиях длительного саморегулирования для вмешательства государства в экономику не существует оснований.

Представители *классической школы* считают, что рыночная экономика является саморегулирующимся механизмом. Поэтому превышение предложения рабочей силы над спросом возникает только на короткое время, под влиянием чрезвычайных обстоятельств (войны, стихийные бедствия и др.). Длительная безработица в принципе невозможна. Но если

безработица все-таки появляется, то она может быть отрегулирована самим рынком путем снижения цены рабочей силы (заработной платы) до такого уровня, пока не восстановится равновесие между предложением рабочей силы и спросом на нее. Поэтому нет необходимости вмешательства государства в процессы регулирования занятости.

*Марксистская теория* занятости базируется на открытом К. Марксом законе народонаселения. Суть его заключается в том, что в процессе накопления капитала растет спрос на рабочую силу и на капитал, причем спрос на рабочую силу растет медленнее, чем на капитал. Это объясняется тем, что вследствие внедрения достижений науки и техники и роста производительности труда потребуется меньше работников. Следствием действия этого закона является появление так называемой резервной армии труда, то есть безработных.

Согласно *кейнсианской теории* современный рыночный механизм не может самостоятельно регулировать занятость. Главным препятствием этому является неэластичность заработной платы и существование профсоюзов. Поэтому требуется государственное регулирование занятости.

К важнейшим макроэкономическим проблемам относится безработица. Ее размеры влияют на уровень цен и объем производства, на структуру и формы распределения доходов, на государственный бюджет и государственные расходы.

В рыночной экономике всегда существует определенное количество людей, не имеющих работы. Однако не всякий неработающий человек считается безработным. Очевидно, что дети, престарелые и инвалиды не относятся к трудоспособному населению. Люди, обладающие каким-то доходом или просто не желающие работать, также не относятся к безработным.

**Безработный** – это человек в трудоспособном возрасте (от 16 до 60 лет), не имеющий работы или какого-то иного дохода, ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней.

**Безработица** – социально-экономическое явление, когда часть активного населения не может применить свою рабочую силу. Безработица означает неспособность государства эффективно использовать один из важнейших факторов производства – труд. Причины безработицы – падение темпов экономического роста, технический прогресс, структурная перестройка экономики, инфляция, демографическая политика государства.

Основные формы безработицы – фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, застойная.

*Фрикционная безработица* охватывает работников, ищущих или ждущих получения работы в ближайшее время или в будущем. Это период между увольнением с одного места работы и поступлением на другое или возвращением на прежнее место. Такая безработица длится от одного до трех месяцев; ее существование неизбежно, поскольку это естественное передвижение трудовых ресурсов между предприятиями, регионами и отраслями.

*Структурная безработица* вызвана действием научно-технического прогресса, существованием диспропорций в развитии отраслей, географическим распределением рабочих мест.

Под влиянием научно-технического прогресса одни отрасли экономики постепенно отмирают, исчезают, в то же время появляются новые производства и отрасли, следовательно, изменяется структура спроса на рабочую силу.

*Циклическая безработица* вызвана спадом производства, затрагивает все сферы и отрасли экономики и может существовать в скрытой и открытой формах. Скрытая форма означает сокращение рабочего дня или недели, направление персонала в принудительные отпуска, уменьшение заработной платы. Открытая форма означает увольнение работника, полную потерю работы и дохода.

*Сезонная безработица* возникает в результате изменения спроса на рабочую силу в зависимости от времени года, обусловлена особенностями производства в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охотничьих хозяйствах, в строительстве.

*Застойная безработица* обусловлена избытком рабочей силы, перенаселением, охватывает наиболее профессионально неподготовленную часть трудовых ресурсов. Это, как правило, разорившиеся предприниматели, бывшие домохозяйки, неквалифицированные рабочие и др. Такая безработица может длиться годами. Ее представители, существуя на пособия или случайные заработки, бродяжничают, нищенствуют, постепенно превращаются в люмпенов и опускаются на социальное дно. Они могут получить постоянную работу только в последнюю очередь, когда экономика находится на стадии подъема и рабочая сила становится остродефицитной.

Безработица отрицательно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране, увеличивает нагрузку на занятых, девальвирует высококвалифицированный труд, замедляет темпы экономического роста, создает социальную напряженность. Для характеристики состояния безработицы используются различные показатели: доля безработных в совокупной рабо-

чей силе, количество безработных, средняя продолжительность безработицы, доля длительно безработных в составе экономически активного населения и др.

Большое количество неработающих людей в обществе приводит к экономическим потерям и социальным потрясениям.

Чтобы государство могло проводить эффективную экономическую политику, необходимо оценить размер безработицы, определить ее уровень.

**Уровень безработицы** – это доля безработной части трудовых ресурсов общества:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Трудоспособное население}} 100 \% .$$

Если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень, страна недополучает часть *ВНП*. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом Артуром Оукеном.

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1 %, то фактический объем производства будет ниже потенциального на *b* % (параметры Оукена, установленные экономическим путем). По расчетам Оукена, в 1960-е гг. в США, когда естественная норма безработицы составляла 4 %, параметр *b* был равен 2,5 %;

$$\frac{Q_2 - Q_1}{Q_2} = K(Y_1 - Y_2),$$

где  $Q_1, Q_2$  – соответственно потенциальный и фактический объемы производства;  $Y_1, Y_2$  – фактический уровень безработицы и уровень безработицы при полной занятости;  $K$  – коэффициент, установленный эмпирическим путем и равный 2,5.

*Закон Оукена гласит, что при превышении фактического уровня безработицы на 1 % над ее естественным уровнем происходит уменьшение фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 2,5 %.*

Разность между фактическим и естественным уровнями безработицы характеризует уровень *конъюнктурной* безработицы.

Следует отметить, что издержки безработицы распределяются неравномерно среди различных слоев и групп населения. Так, уровень безработицы среди неквалифицированной рабочей силы обычно выше, чем у

квалифицированной, т.к. в обучение последней фирмы вкладывают значительные средства. Кроме того, квалифицированная рабочая сила занята в отраслях, менее подверженных циклическим колебаниям, – сфере услуг, производстве товаров кратковременного пользования.

Отрасли промышленности, производящие инвестиционные товары, реагируют на спад более остро, что объясняется более высоким уровнем безработицы среди мужчин по сравнению с уровнем безработицы среди женщин.

Более низкая квалификация и меньшая мобильность являются причинами более высокой нормы безработицы среди молодежи по сравнению со взрослым населением. Эти же причины вызывают гораздо больший рост безработицы среди «цветного» населения по сравнению с ее ростом у белого населения.

К внеэкономическим или социальным последствиям безработицы относятся: потеря квалификации или самоуважения, полная или частичная потеря дохода, снижение уровня жизни, возрастание преступности, повышение смертности и числа психических заболеваний. Высокий уровень безработицы может привести к общественным и политическим беспорядкам.

*Политика занятости.* В отношении безработицы государство располагает тремя видами политики: *социальной, макроэкономической и в сфере занятости.* Функция социальной политики состоит в оказании помощи безработным с целью поддержания их жизненного уровня. Макроэкономическая политика предполагает использование денежно-кредитных и бюджетно-налоговых мер для сокращения безработицы. Политика в сфере занятости направлена на создание новых рабочих мест, системы переподготовки кадров, центров по трудоустройству и т.д.

Все методы и меры, с помощью которых государство воздействует на занятость и безработицу, можно разделить на две группы – *активные и пассивные.*

**Активные меры** нацелены на создание дополнительных рабочих мест. К их числу относятся: 1) *кейнсианская макроэкономическая политика, направленная на стимулирование совокупного спроса за счет средств госбюджета;* 2) *организационные, законодательные и финансовые меры государства* (включают организацию системы образования и производственно-технического обучения кадров на базе служб по трудоустройству и предприятий, регулирование отраслевой и региональной мобильности кадров, расширение производства товаров и услуг за счет роста государственных субсидий, осуществление программ общественных работ в коммунальном хозяйстве, строительстве, ремонтно-восстановительных работах,

создание рабочих мест для молодежи, субсидии по занятости лиц, нуждающихся в социальной защите, инвестирование наиболее перспективных или трудоемких отраслей, меры по сокращению предложения на рынке труда, стимулирование самостоятельной занятости населения, содействие в развитии мелкого и среднего бизнеса).

**Пассивная политика** занятости включает создание системы социального страхования и материальной помощи безработным. Система социального страхования предусматривает выплату пособий по безработице с учетом прежних заработков; система материальной помощи направлена на обеспечение безработному прожиточного минимума.

### 9.3. Инфляция: причины, сущность. Антиинфляционная политика

*Понятие и измерение инфляции.* Термин «инфляция» впервые стал употребляться в Северной Америке во время Гражданской войны 1861 – 1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежной массы. В современной науке под этой категорией понимают дисбаланс спроса и предложения, проявляющийся в росте цен. Кейнсианцы объясняли инфляцию чрезмерным спросом при полной занятости; неоклассики – ростом издержек производства.

Для количественной оценки инфляционных процессов применяют показатели инфляции. Инфляция определяется как рост среднего уровня цен. Последний измеряется с помощью индекса цен, под которым понимают отношение стоимости определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины) в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде, умноженное на 100 %:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Стоимость рыночной корзины в данном периоде}}{\text{Стоимость аналогичной корзины в базовом периоде}} 100 \% .$$

Уровень инфляции определяется темпом инфляции, который показывает, с какой скоростью она изменяется или будет изменяться в текущем периоде по отношению к предшествующему,

$$T_{\text{инф.}} = \frac{I_{\text{цен}}^o - I_{\text{цен}}^b}{I_{\text{цен}}^b} ,$$

где  $T_{\text{инф.}}$  – темп инфляции;  $I_{\text{цен}}^o$  – индекс цен отчетного периода;  $I_{\text{цен}}^b$  – индекс цен базового периода.

Существует более упрощенный способ измерения темпов инфляции, который называется «*правило величины 70*». Для определения количества

лет, за которое средний уровень цен удвоится, необходимо число 70 разделить на ежегодный уровень инфляции.

*Причины инфляции.* Все многообразие причин указанного феномена может быть сведено в два больших блока: внешние и внутренние. Первые включают в качестве элементов два компонента – интернационализацию хозяйственных связей (например, перенос инфляции через мировую торговлю) и падение курса национальной валюты (в этом случае растут цены на импорт, а обмен иностранной валюты на национальную требует дополнительной денежной эмиссии).

Внутренней причиной инфляции является монополия в трех видах – государственная, профсоюзная, которая задает размер заработной платы, и монополия крупнейших фирм на определение цен и собственных издержек.

*Виды инфляции.* В основу классификации инфляции могут быть положены разнообразные основания. С точки зрения темпа роста цен выделяют умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. *Умеренная* инфляция представляет собой ситуацию, при которой темпы прироста цен не превышают 10 % в год, стоимость денег сохраняется и отсутствует риск заключения контрактов в номинальных ценах. Этот вид инфляции рассматривается как определенное благо для экономического развития, так как стимулирует производителей наращивать объемы выпуска. *Галопирующая инфляция* имеет место в случае, если темпы прироста цен колеблются от 10 до 200 % в год, что создает серьезные трудности для экономики. В этих условиях контракты привязываются к росту цен или иностранной валюте, деньги ускоренно материализуются в товары. Гиперинфляция характеризуется астрономическим ростом цен. Формальный критерий гиперинфляции был введен американским экономистом Ф. Кэганом, который предложил считать ее началом месяц, в котором рост цен впервые превышает 50 %, а концом – месяц, предшествующий тому, в котором рост цен падает ниже этой критической отметки и не достигает ее по крайней мере в течение года.

По степени расхождения цен по разным товарным группам выделяют сбалансированную и несбалансированную инфляцию. В первом случае умеренный рост цен одновременно распространяется на большинство товаров и услуг; во втором рост цен на отдельные блага происходит различными темпами.

В зависимости от степени предсказуемости говорят об ожидаемой инфляции, которая предсказывается и прогнозируется заранее, и неожиданной, атрибутом которой является внезапный скачок цен.



По характеру протекания выделяют открытую и скрытую инфляцию. В первом случае имеет место продолжительная инфляция в условиях свободных, подвижных рыночных цен; во втором – усиление товарного дефицита в результате действия государственной монополии на ценообразование.

В зависимости от объекта исследования выделяют инфляцию национальную, локализованную в пределах конкретного государства; региональную, существующую на определенной территории; мировую, свойственную всему сообществу.

По характеру инфляционных импульсов, рассматриваемых применительно к конкретному государству, инфляция может быть экспортируемой или импортируемой.

*Типы инфляции.* Выделяют два основных типа инфляции – инфляция спроса и инфляция предложения. *Инфляция спроса* возникает в результате увеличения спроса в условиях полной загрузки производственных мощностей, а значит, и невозможности отреагировать на это увеличением выпуска продукции. Макроэкономическое равновесие нарушается со стороны спроса. При одном и том же предложении спрос перемещается вверх, приводит к завышенным ценам на постоянный объем производства национального продукта. Причинами повышения спроса могут быть увеличение государственных заказов, рост заработной платы и покупательной способности населения. В обращении появляется масса денег, не обеспеченная товарами. Растут цены, возникает инфляция (рис. 9.2.).

Увеличение спроса ведет к сдвигу кривой спроса вправо из положения  $AD_1$  в положение  $AD_2$ . Цена в этом случае увеличивается с  $P_1$  до  $P_2$ .

Если экономика находится на промежуточном или классическом отрезках кривой совокупного предложения  $AS$ , то это вызывает инфляцию вследствие роста цен.

*Инфляция издержек (предложения)* возникает вследствие роста цен из-за увеличения издержек производства. Причинами роста издержек могут быть увеличение цен на сырье и энергию, действия профсоюзов по повышению заработной платы, монополистическое или олигополистическое ценообразование на ресурсы и др. График инфляции издержек показан на рис. 9.3.

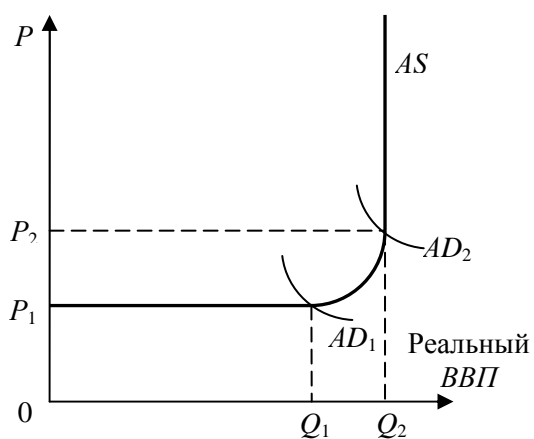


Рис. 9.2. Инфляция спроса

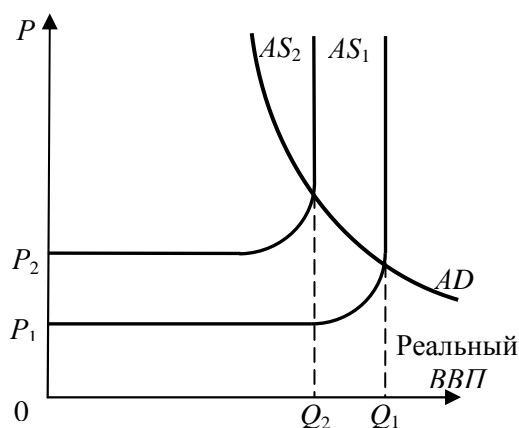


Рис. 9.3. Инфляция издержек

На графике видно, что стоимостное увеличение совокупных издержек производства ведет к сдвигу кривой  $AS$  из положения  $AS_1$  в положение  $AS_2$ . Цены растут (с  $P_1$  до  $P_2$ ), реальный объем производства сокращается (с  $Q_1$  до  $Q_2$ ).

Рост цен ухудшает жизненный уровень населения, поэтому профсоюзы требуют повысить заработную плату, а государство начинает проводить

политику социальной защиты населения от последствий инфляции путем компенсации и индексации их доходов. Рост номинальных доходов увеличивает издержки, что ведет к новому витку цен и требует дальнейшего повышения доходов населения.

Вместе с тем можно отметить, что инфляция предложения в конечном итоге ограничивает сама себя. Она либо постепенно исчезает, либо сама «излечивается», так как из-за уменьшения предложения сокращается реальный объем национального продукта и занятости, что ограничивает увеличение издержек.

Кроме того, выделяют налоговую инфляцию и инфляцию ценовой накладки. Налоговая инфляция возникает тогда, когда государство устанавливает чрезмерные налоги и производители вынуждены значительно повышать цены. Аналогичный рост цен происходит и при заблаговременном повышении цен производителями с целью компенсации будущих убытков, которые заранее определить нельзя.

#### 9.4. Экономические и социальные последствия инфляции. Кривая Филипса

Последствия инфляции проявляются в том, что она перераспределяет доходы населения и оказывает воздействие на объем национального производства. Для того чтобы понять, каким образом инфляция влияет на перераспределение дохода, необходимо разграничить понятия номинального и реального дохода. В первом случае подразумевается количество денежных единиц, которое человек получает в виде заработной платы, ренты, процента или прибыли за определенный период времени; во втором – количество товаров и услуг, которое можно приобрести на величину номинального дохода.

В случае если номинальный доход растет быстрее уровня цен, реальный доход повышается; если изменение уровня цен превышает аналогичную тенденцию номинального дохода, то реальный доход падает. Таким образом, сам факт инфляции, снижения покупательной способности денежной единицы не означает снижения реального дохода и уровня жизни. Эти параметры будут снижаться лишь в том случае, если рост номинального дохода будет отставать от уровня инфляции.

Больше всех страдают от увеличения цен лица, получающие относительно фиксированные доходы. Инфляция перераспределяет денежные суммы таким образом, что уменьшает их количество у получателей постоянных доходов в пользу других категорий граждан. Лица, получающие нефиксированные доходы, иногда даже выигрывают от роста цен. Номинальные доходы ряда категорий работников могут превышать уровень цен и стоимость жизни, а их реальные доходы – увеличиваться. Однако чаще всего от инфляции выигрывают управляющие фирм и собственники капитала. Это имеет место в случае, если цены на готовую продукцию изменяются быстрее, чем издержки.

Инфляция может оказывать воздействие на объем национального производства, причем оно может быть как положительным, так и отрицательным. В случае инфляции предложения при определенном уровне совокупного спроса произойдет рост издержек производства и, как следствие, – повышение цен, так что при данных расходах на рынке можно будет купить только часть продукта. Таким образом, национальный продукт уменьшится, а безработица возрастет.

Для характеристики прямой зависимости между инфляцией и объемом производства можно использовать простую модель совокупного предложения, показывающую, что для достижения полной занятости и производственного потенциала необходимо наличие некоторой умеренной инфляции. Высокий уровень совокупных расходов, способствующий расширению производства и низкому уровню безработицы, вызывает развитие инфляционных процессов. Иными словами, между инфляцией и безработицей наблюдается обратная зависимость.

*Кривая Филлипса* получила свое название по имени английского экономиста А. Филлипса, который впервые дал ее интерпретацию в работе «Кто сказал? Кто сделал?».

Кривая Филлипса отражает зависимость между уровнем безработицы и темпами инфляции (рис. 9.4)



9.4. Кривая Филлипса

Некоторые экономисты полагали, что экономическая система будет оптимально функционировать в точке К (см. рис. 9.4), где полная занятость достигается ценой умеренной инфляции. Противники инфляции в любом ее проявлении выбрали точку М, в которой, по их мнению, стабильность цен существует благодаря некоторому уровню безработицы.

С точки зрения современной экономической теории обратная зависимость между уровнем безработицы и темпом инфляции существует лишь в краткосрочных временных интервалах. В долгосрочном временном интервале кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию N, характеризующую естественную норму безработицы. Ордината точки пересечения кратко- и долгосрочной кривых Филлипса соответствуют значению ожидаемого темпа инфляции.

В долгосрочном временном интервале кривая Филлипса представляет собой вертикальную линию N, характеризующую естественную норму безработицы. Ордината точки пересечения кратко- и долгосрочной кривых Филлипса соответствуют значению ожидаемого темпа инфляции.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое экономический цикл и какова его сущность?
2. Какие виды и типы экономических циклов вы знаете? Охарактеризуйте их.
3. Назовите имена ученых-экономистов, которые внесли существенный вклад в разработку проблем цикличности.
4. Как вы думаете, необходимо ли государственное регулирование цикличности производства?
5. Кондратьев Н.Д. утверждает, что периоды высоких волн больших циклов характеризуются крупными социальными потрясениями (революциями, репрессиями, спадами). Подтвердите это утверждение перечнем исторических событий, имевших место в период низких или высоких волн большого цикла.
6. Что такое занятость и безработица?
7. Охарактеризуйте типы безработицы.
8. Каковы основные виды инфляции?
9. Что представляет собой гиперинфляция?
10. Каковы последствия ожидаемой и неожиданной инфляции?
11. Какие показатели отражают уровень и темп инфляции?
12. Что характеризует кривая Филлипса?

## ТЕМА 10. ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (AD-AS)

10.1. Понятие совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.

10.2. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии). Неценовые факторы совокупного предложения.

10.3. Общее макроэкономическое равновесие. Эффект храповика.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Совокупный спрос. Величина совокупного спроса. Кривая совокупного спроса. Эффект реального богатства. Эффект процентной ставки. Эффект импортных закупок. Неценовые факторы совокупного спроса. Совокупное предложение. Кривая совокупного предложения. Неценовые факторы совокупного предложения. Кейнсианская и классическая версии совокупного предложения. Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели AD-AS. Изменения в равновесии. Шоки совокупного спроса и совокупного предложения. Эффект храповика.*

#### **10.1. Понятие совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса**

Основной макроэкономической моделью является модель «совокупный спрос – совокупное предложение». Она позволяет: 1) выявить условия макроэкономического равновесия, определить величину равновесного объема производства и равновесного уровня цен; 2) объяснить колебания объема производства и уровня цен в экономике; 3) показать причины и последствия этих изменений; 4) описать различные варианты экономической политики государства.

**Совокупный спрос** (*aggregate demand – AD*) представляет собой сумму *спросов всех макроэкономических агентов* (домохозяйств, фирм, государства и иностранного сектора) *на конечные товары и услуги*. Компонентами совокупного спроса выступают:

- спрос домохозяйств, т.е. потребительский спрос – *C (consumption demand)*;
- спрос фирм, т.е. инвестиционный спрос – *I (investment demand)*;

- спрос со стороны государства, т.е. государственные закупки товаров и услуг –  $G$  (*government spending*);
- спрос иностранного сектора, т.е. чистый экспорт –  $Xn$  (*demand for net export*).

Поэтому формула совокупного спроса имеет вид:

$$AD = C + I + G + Xn.$$

**Величина совокупного спроса** представляет собой то количество конечных товаров и услуг, на которое будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом данном уровне цен. Чем выше общий уровень цен, тем меньше будет величина совокупного спроса, т.е. тем

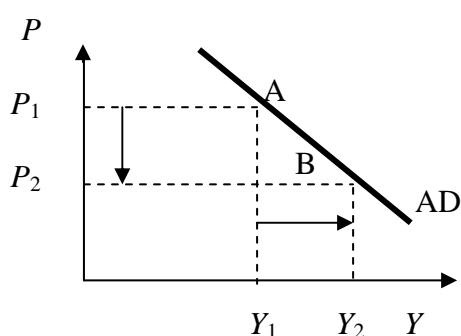


Рис. 10.1. Кривая совокупного спроса

меньше расходов будут намерены сделать все макроэкономические агенты на покупку конечных товаров и услуг. Следовательно, зависимость величины совокупного спроса от общего уровня цен обратная и графически может быть представлена в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 10.1). Каждая точка кривой совокупного спроса (линия AD) показывает стоимость того количества конечных товаров и услуг, на

которое будет предъявлен спрос всеми макроэкономическими агентами при каждом возможном уровне цен.

На графике по оси абсцисс (величина совокупного спроса) откладывается реальный *ВВП*, измеряемый в денежных единицах (в долларах, евро, рублях и т.п.) – это стоимостной показатель, а по оси ординат – общий уровень цен (дефлятор *ВВП*), измеряемый в относительных величинах. При более высоком уровне цен ( $P_1$ ) величина совокупного спроса ( $Y_1$ ) будет меньше (точка A), чем при более низком уровне цен ( $P_2$ ), которому соответствует величина совокупного спроса  $Y_2$  (точка B).

Отрицательный наклон линии AD объясняется следующими **эффектами**.

*Эффект реального богатства* (эффектом реальных денежных запасов) или *эффект Пигу*.

Под реальным богатством или реальными денежными запасами понимают отношение номинального богатства индивида ( $M$ ), выраженного в денежной форме, к общему уровню цен ( $P$ ):

$$\text{Real money balances} = M/P.$$

Таким образом, это *реальная покупательная способность номинального богатства* человека с фиксированной номинальной стоимостью. При росте уровня цен покупательная способность номинального богатства падает, т.е. на ту же сумму номинальных денежных запасов можно купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Эффект Пигу заключается в следующем: если уровень цен повышается, величина реальных денежных запасов (реального богатства) снижается, люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребление, а поскольку потребление (потребительский спрос) является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Этот эффект может быть записан в виде следующей логической цепочки:

$$P \uparrow \rightarrow M/P \downarrow \rightarrow C \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

*Эффект процентной ставки* или *эффект Кейнса*. Он состоит в следующем: если уровень цен повышается, возрастает спрос на деньги, поскольку людям требуется больше денег для покупки подорожавших товаров. Люди снимают деньги с банковских счетов, возможности банков по выдаче кредитов сокращаются. Кредитные ресурсы становятся дороже, растет «цена» денег (цена кредита), т.е. ставка процента, а так как кредиты, в первую очередь, берут фирмы, используя их на покупку инвестиционных товаров, то удорожание кредита ведет к сокращению инвестиционного спроса, являющегося частью совокупного спроса, и, следовательно, величина совокупного спроса уменьшается. Эффект Кейнса может быть представлен в виде логической цепочки

$$P \uparrow \rightarrow M^D \uparrow \rightarrow R \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

Кроме того, рост ставки процента сокращает и потребительские расходы. С одной стороны, кредит берут не только фирмы, но и домохозяйства (потребительский кредит), особенно на покупку товаров длительного пользования, и его удорожание ведет к сокращению потребительского спроса. А с другой стороны, рост ставки процента означает, что по сбережениям теперь выплачивается более высокий доход, что стимулирует домохозяйства увеличивать сбережения и сокращать потребительские расходы. Величина совокупного спроса уменьшается в еще большей степени.

*Эффект импортных закупок* (эффект чистого экспорта) или *эффект Мэнделла-Флэминга*. Он заключается в следующем: если уровень цен повышается, то товары данной страны становятся относительно более дорогими для иностранцев, и поэтому сокращается экспорт. Импортные же то-

вары становятся относительно более дешевыми для граждан данной страны, поэтому увеличивается импорт. В результате чистый экспорт сокращается, а поскольку он является частью совокупного спроса, то величина совокупного спроса уменьшается. Запишем эту логическую цепочку:

$$P \uparrow \rightarrow Ex \downarrow; \quad Im \uparrow \rightarrow Xn \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

Эти три эффекта показывают воздействие *ценовых* факторов (изменения общего уровня цен), которые влияют на *величину* совокупного спроса и обуславливают *движение вдоль кривой* совокупного спроса.

**Неценовые факторы** оказывают влияние на *сам* совокупный спрос. Это означает, что величина совокупного спроса изменяется при каждом возможном уровне цен. Это обуславливает *сдвиг линии AD*. Если спрос растет, линия AD сдвигается вправо, а если сокращается, то она сдвигается влево. К неценовым факторам изменения совокупного спроса относятся все факторы, *влияющие на величину совокупных расходов*. Перечислим их.

*Факторы, воздействующие на совокупные потребительские расходы:*

- *уровень благосостояния* ( $W - wealth$ ). Чем выше уровень благосостояния, т.е. величина богатства, тем больше потребительские расходы и тем больше совокупный спрос. Линия AD сдвигается вправо. В противоположном случае она сдвигается влево;

- *уровень текущего дохода* ( $Yd - disposal\ income$ ). Рост уровня дохода ведет к росту потребления, и поэтому – к увеличению совокупного спроса (сдвиг линии AD вправо);

- *ожидания* (*expectations*). При анализе их воздействия на совокупный спрос учитывают два вида ожиданий:

- *ожидания изменения дохода в будущем* ( $Yd^e - expected\ disposal\ income$ ). Если человек ожидает увеличения дохода в будущем, то он увеличивает потребление уже в настоящем, что ведет к росту совокупного спроса (сдвиг линии AD вправо);

- *ожидания изменения уровня цен* ( $\pi^e - expected\ inflation$ ). Если люди ожидают роста уровня цен, то они увеличивают спрос на товары и услуги, стремясь купить их как можно больше по относительно низким ценам в настоящем (так называемая «инфляционная психология»), что также ведет к увеличению совокупного спроса;

- *налоги* ( $Tx - taxes$ ). Рост налогов приводит к сокращению располагаемого дохода, частью которого является потребление и, следовательно, к уменьшению совокупного спроса и сдвигу линии AD влево;



- *трансферты* ( $Tr - transfers$ ). Увеличение трансфертов означает рост личного, а при неизменных налогах (т.е. при прочих равных условиях) – рост располагаемого дохода. Потребительские расходы растут, совокупный спрос увеличивается;

- *уровень задолженности домохозяйств* ( $D - debt$ ). Чем выше степень задолженности, тем бóльшую долю дохода домохозяйства вынуждены направлять на выплату долгов в настоящем или откладывать в виде сбережений для выплаты долгов в будущем, что ведет к сокращению потребления и, соответственно, совокупного спроса (сдвиг линии AD влево);

- *ставка процента по потребительскому кредиту* ( $R - interest rate$ ). Чем выше ставка процента по потребительскому кредиту, который домохозяйства берут на покупку дорогостоящих товаров длительного пользования, тем меньше потребительские расходы;

- *количество потребителей* ( $N - number of consumers$ ). Очевидно, что этот фактор находится в прямой зависимости от совокупного спроса.

Итак, функция потребления имеет вид:

$$C = C(Y_d, W, Y_d^e, \pi^e, T_x, Tr, D, R, N).$$

+ + + + - + - - -

*Факторы, воздействующие на совокупные инвестиционные расходы:*

- *ожидания* ( $E - expectations$ ). Ожидания инвесторов (фирм) связаны, прежде всего, с ожидаемой внутренней нормой отдачи от инвестиций (ожидаемой нормой прибыли), т.е. с тем, что Дж.М. Кейнс называл «предельной эффективностью капитала». Кейнс считал, что основой для принятия инвестиционных решений служит субъективный фактор – «природное чутье» (*animal spirit*), настроение инвестора. Если инвестор оптимистично оценивает будущее и ожидает высокой нормы отдачи от инвестиций, он будет финансировать инвестиционный проект. Инвестиционный спрос увеличится, и кривая совокупного спроса сдвинется вправо. Если в экономике кризис, то инвесторы настроены пессимистично в отношении своих будущих доходов и инвестиционные расходы сокращаются;

- *ставка процента* ( $R - interest rate$ ). Этот фактор также является важным при принятии инвестиционных решений. Чем выше ставка процента, т.е. чем дороже кредитные ресурсы, тем меньше кредитов будут брать инвесторы и тем меньше инвестиционные расходы, что сдвинет линию AD влево (и наоборот);

- *величина дохода* ( $Y - yield$ ). Поскольку определенную часть своего дохода фирмы могут использовать на покупку инвестиционных товаров с целью расширения производства, то чем выше уровень дохода фирмы, тем больше величина совокупных инвестиционных расходов. Инвестиции, которые зависят от величины совокупного дохода, называются *индуцированными инвестициями* (*induced investment*);

- *налоги* ( $Tx - taxes$ ). Рост налогов снижает доходы (прибыль) инвесторов, что является внутренним источником финансирования фирм и основой чистых инвестиций. Следовательно, инвестиционные расходы уменьшаются, сдвигая кривую  $AD$  влево;

- *трансферты* ( $Tr - transfers$ ). Трансферты фирмам, выступающие в виде субсидий, субвенций и льготного налогового кредита, стимулируют инвестиционный спрос;

- *технологии* ( $\tau - technological progress$ ). Появление новых, более производительных технологий ведет к росту инвестиционных расходов и сдвигу кривой  $AD$  вправо;

- *избыточные производственные мощности* ( $N_{excess}$ ). Наличие избыточных мощностей снижает инвестиционный спрос фирм, поскольку увеличение запаса капитала в условиях недоиспользования уже имеющегося у фирм количества оборудования бессмысленно;

- *величина запаса капитала фирм* ( $K_0$ ). Если фирмы имеют оптимальный запас капитала, при котором их прибыль максимальна, то они не будут делать инвестиций. Чем меньше величина капитала фирм по сравнению с оптимальной, тем больше инвестиционный спрос.

Инвестиционная функция имеет вид:

$$I = I(E, R, Y, Tx, Tr, \tau, N_{excess}, K_0).$$

+ - + - + + - -

*Факторы, воздействующие на государственные закупки товаров и услуг.* Величина государственных закупок товаров и услуг является экзогенной переменной и определяется государственными законодательными органами при формировании государственного бюджета на очередной финансовый год, т.е. выступает параметром управления.

Рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос (сдвиг линии  $AD$  вправо), а их снижение – сокращает.

*Факторы, воздействующие на чистый экспорт:*

- *величина валового национального продукта и национального дохода в других странах ( $Y_{world}$ )*. Рост ВВП и НД в иностранном секторе ведет к росту спроса на товары и услуги данной страны и, следовательно, к увеличению ее экспорта, в результате – к росту чистого экспорта, что увеличивает совокупный спрос;

- *величина валового национального продукта и национального дохода в данной стране ( $Y_{domestic}$ )*. Если ВВП и НД в стране увеличиваются, то ее экономические агенты начинают предъявлять больший спрос на товары и услуги других стран (иностранного сектора), что ведет к росту импорта и, следовательно, к сокращению совокупного спроса в данной стране. Линия  $AD$  сдвигается влево.

- *обменный курс национальной денежной единицы ( $e$  – exchange rate)*. Обменный курс – это цена национальной денежной единицы в денежных единицах другой (или других) страны, т.е. это то количество иностранной валюты, которое можно получить за одну денежную единицу данной страны (например, 1 фунт стерлингов = 2 марки). Рост обменного курса (в нашем случае – 1 фунт стерлингов = 3 марки) означает, что немцам необходимо теперь поменять большее количество марок, чтобы получить то же количество фунтов и купить то же количество английских товаров, как раньше, поэтому английские товары станут относительно более дорогими для Германии и величина экспорта Великобритании сократится. При этом немецкие товары станут для англичан относительно более дешевыми, поскольку англичанам потребуется поменять меньшее количество фунтов для покупки того же, что прежде, количества немецких товаров. Импорт Великобритании возрастет, и, следовательно, ее чистый экспорт сократится, что обусловит сокращение совокупного спроса. Таким образом, рост обменного курса национальной денежной единицы сокращает чистый экспорт и ведет к уменьшению совокупного спроса.

Изменение чистого экспорта в результате изменения обменного курса, как неценового фактора изменения совокупного спроса, сдвигающего линию  $AD$ , следует отличать от эффекта импортных закупок, при котором изменение чистого экспорта происходит в результате действия ценового фактора (т.е. изменения уровня цен), что изменяет величину совокупного спроса и обуславливает движение вдоль линии  $AD$ .

Функция чистого экспорта имеет вид:

$$X_n = X_n(Y_{world}, Y_{domestic}, e).$$

+            -            -

## 10.2. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии). Неценовые факторы совокупного предложения

*Совокупное предложение* (*aggregate supply – AS*) представляет собой стоимость того количества конечных товаров и услуг, которые предлагают на рынок (к продаже) все производители (частные фирмы и государственные предприятия). Как и при анализе совокупного спроса, речь идет не о фактическом объеме производства, а о той величине совокупного выпуска, которую все производители *готовы* (намерены) произвести и предложить к продаже на рынке при определенном уровне цен. Зависимость величины совокупного предложения (совокупного выпуска) от уровня цен в краткосрочном периоде прямая. Чем выше уровень цен, т.е. чем по более высоким ценам производители могут продать свою продукцию, тем больше величина совокупного предложения. Поэтому можно построить кривую совокупного предложения (линию *AS*), каждая точка которой показывает *величину совокупного предложения при каждом данном уровне цен*. Таким образом, *ценовые* факторы (общий уровень цен) влияют на *величину* совокупного предложения и объясняют движение *вдоль* линии *AS*.

Что касается понятия совокупного предложения и факторов, которые оказывают на него влияние, то у представителей разных школ в макроэкономике не существует единства взглядов. Разногласия касаются трактовки *вида* кривой совокупного предложения. К решению этой проблемы применяются два подхода: *классический и кейнсианский*.

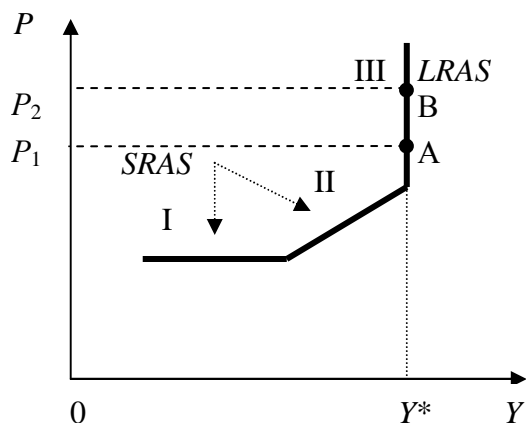
В краткосрочном периоде, согласно *кейнсианскому подходу*, кривая совокупного предложения (*SRAS – short-run aggregate supply*), *если в экономике имеется большое количество незанятых ресурсов*, имеет *горизонтальный* вид. Это так называемый «крайний кейнсианский случай» (рис. 10.2, отрезок I).

Когда ресурсы не ограничены, цены на них не меняются, поэтому не меняются издержки и нет предпосылок для изменения уровня цен на товары.

Однако *в современных условиях* экономика имеет инфляционный характер, рост цен на товары происходит не одновременно с ростом цен на ресурсы (как правило, имеет место запаздывание, т.е. временной лаг, поэтому рост цен на ресурсы происходит *непропорционально* росту общего

уровня цен) и все большее значение приобретают ожидания экономических агентов. Поэтому в макроэкономических моделях кривая *краткосрочного* совокупного предложения (*SRAS*) графически изображается как линия, имеющая *положительный наклон* (см. рис. 10.2, отрезок II).

Рис. 10.2. Кривая совокупного предложения (отрезки I и II – краткосрочные): отрезок I – крайний кейнсианский случай; отрезок II – современный вид; отрезок III (долгосрочный) – классический случай



*Долгосрочная* кривая совокупного предложения (*LRAS – long-run aggregate supply*) изображается как *вертикальная* линия (*классическая модель*), поскольку в долгосрочном периоде рынки приходят во взаимное равновесие, *цены на товары и цены на ресурсы изменяются пропорционально друг другу* (они гибкие), меняются ожидания агентов и экономика стремится к потенциальному объему производства (см. рис. 10.2, отрезок III). При этом реальный объем выпуска не зависит от уровня цен и определяется производственным потенциалом страны, количеством имеющихся ресурсов. Объем производства при этом называется *потенциальным* (максимально возможным –  $Y^*$ ).

Поскольку при изменении уровня цен величина совокупного предложения не меняется, то *ценовые факторы не оказывают влияния на величину совокупного предложения в долгосрочном периоде* (движение вдоль вертикальной линии долгосрочного совокупного предложения из точки А в точку В (см. рис. 10.3). При росте уровня цен от  $P_1$  до  $P_2$  величина выпуска остается на своем потенциальном уровне.

**Неценовыми факторами**, которые воздействуют на *само* совокупное предложение и *сдвигают* линию *AS*, выступают все факторы, изменяющие издержки на единицу продукции. Если издержки растут, совокупное предложение сокращается и линия *AS* сдвигается влево-вверх. Если издержки снижаются, то совокупное предложение увеличивается и линия *AS* сдвигается вправо-вниз. Большинство неценовых факторов воздействуют на совокупное предложение в краткосрочном периоде, но некоторые факторы изменяют совокупное предложение в долгосрочном периоде.

К *неценовым* факторам совокупного предложения относятся:

- *цены на ресурсы* ( $P_{ресурсов}$ ). Чем цены на ресурсы выше, тем издержки больше и тем совокупное предложение меньше. Основными компонентами издержек выступают: 1) цены на сырье и материалы; 2) ставка заработной платы (цена труда); 3) ставка процента (плата за капитал, т.е. цена аренды капитала). Таким образом, ставка процента является *неценовым* фактором и совокупного спроса, и совокупного предложения. Рост цен на ресурсы приводит к сдвигу линии  $AS$  влево-вверх, а их снижение – к сдвигу линии  $AS$  вправо-вниз.

На величину цен на ресурсы оказывают влияние:

а) *количество ресурсов*, которыми располагает страна (количество труда, капитала, земли и предпринимательских способностей). Чем большими запасами ресурсов обладает страна, тем ниже цены на ресурсы;

б) *цены на импортные ресурсы*. Поскольку ресурсы, особенно природные, распределены между странами неравномерно, то изменение цен на импортные ресурсы для ресурсоимпортирующей страны может оказать существенное влияние на совокупное предложение. Рост цен на импортные ресурсы увеличивает издержки, сокращая совокупное предложение. Линия  $AS$  сдвигается влево-вверх;

в) *степень монополизации на рынке ресурсов*. Чем выше степень монополизации на ресурсных рынках, тем выше цены на ресурсы, увеличиваются издержки и, следовательно, снижается совокупное предложение;

- *производительность ресурсов* ( $\tau$ ). Под производительностью понимают отношение общего объема производства к затратам, т.е. это величина, обратная издержкам на единицу продукции. Чем выше производительность ресурсов, тем меньше издержки и больше совокупное предложение. Рост производительности происходит, если: а) увеличивается объем выпуска при тех же затратах; б) при том же объеме выпуска сокращаются затраты; в) происходит и то, и другое. Главной причиной роста производительности является *научно-технический прогресс*, обеспечивающий появление и использования в производстве новых, более совершенных и производительных технологий, более производительного оборудования и требующий роста уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочих. Поэтому этот фактор оказывает влияние на совокупное предложение не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, приводя к сдвигу долгосрочной линии  $AS$  и обеспечивая экономический рост. Технологии ( $\tau$ ) (технологический прогресс) влияют и на совокупный спрос, и на совокупное предложение;

- *налоги на бизнес (Tx)*. Фирмы рассматривают налоги на предпринимательство (особенно косвенные) как часть издержек, поэтому рост налогов на бизнес ведет к сокращению совокупного предложения. (Вспомним, что изменение налогов на бизнес является также неценовым фактором совокупного спроса). Изменение же налогов, например, на заработную плату, оказывая влияние на совокупный спрос, непосредственно не воздействует на совокупное предложение, поскольку не меняет издержки фирмы.

- *трансферты (субсидии) фирмам (Tr)*. Трансферты фирмам, можно рассматривать как антиналоги. Их воздействие на совокупное предложение положительное.

- *государственное регулирование экономики (G<sub>management</sub>)*. Степень государственного регулирования экономики также оказывает серьезное воздействие на совокупное предложение. Чем в большей степени государство вмешивается в экономику, чем большее число регулирующих экономическую учреждений и организаций оно создает, тем больше бремя содержания государственного аппарата, и, следовательно, тем больше средств уходит из производственного сектора экономики, что ведет к сокращению совокупного предложения.

Функцию совокупного предложения можно записать:

$$AS = AS(P, P_{ресурсов}, \tau, Tx, Tr, G_{management}).$$

+   -            +   -   +   -

### 10.3. Общее макроэкономическое равновесие. Эффект храповика

Равновесие в модели «AD-AS» устанавливается в точке пересечения кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения. Координаты точки пересечения дают величину равновесного объема производства (равновесного ВВП) и равновесного уровня цен. Изменение либо совокупного спроса, либо совокупного предложения (сдвиги кривых) ведут к изменению равновесия и равновесных значений ВВП и уровня цен.

Как видно из рис. 10.4, *последствия изменения* (в данном случае – роста) *совокупного спроса зависят от вида кривой совокупного предложения*. В краткосрочном периоде, если кривая AS горизонтальна, рост AD ведет только к росту равновесного объема выпуска ( $Y_1$  увеличивается до  $Y_2$ ), не изменяя уровня цен (см. рис. 10.4, а). Если краткосрочная кривая

совокупного предложения имеет положительный наклон, то увеличение совокупного спроса имеет следствием рост и равновесной величины выпуска (от  $Y_1$  до  $Y_2$ ), и равновесного уровня цен (от  $P_1$  до  $P_2$ ) (см. рис. 10.4, б). В долгосрочном периоде изменение совокупного спроса не влияет на равновесную величину выпуска (экономика остается на уровне потенциального ВВП –  $Y^*$ ), а только на изменение равновесного уровня цен (от  $P_1$  до  $P_2$ ) (см. рис. 10.4, в).

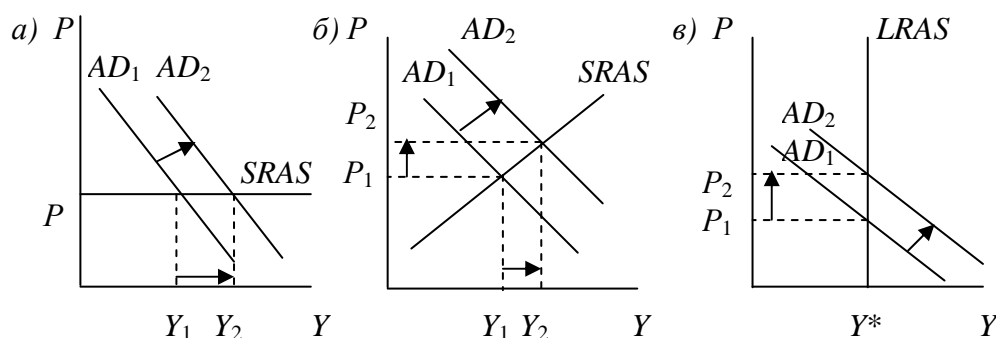


Рис. 10.4. Последствия увеличения совокупного спроса в модели AD-AS

**Изменение совокупного предложения имеет одинаковые последствия, независимо от вида линии AS.** Как видно из рис. 10.5, рост совокупного предложения во всех трех случаях (если линия совокупного предложения горизонтальна, имеет положительный наклон и вертикальна) ведет к росту равновесного уровня выпуска (от  $Y_1$  до  $Y_2$ ) и снижению равновесного уровня цен (от  $P_1$  до  $P_2$ ).

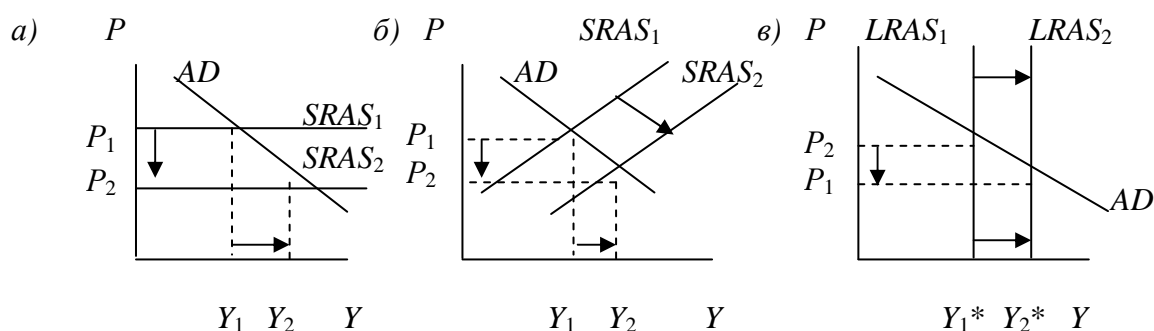


Рис. 10.5. Последствия роста совокупного предложения в модели AD-AS

Отличие состоит лишь в том, что в краткосрочном периоде (при сдвиге  $SRAS$ ) растет величина фактического ВВП (см. рис. 10.5, а, б), в то время как в долгосрочном периоде (при сдвиге  $LRAS$ ) увеличивается по-



тенциальный ВВП ( $Y^*$ ), т.е. производственные возможности экономики (см. рис. 10.5, в).

**Шок** – это *неожиданное резкое изменение* либо совокупного спроса, либо совокупного предложения. Различают позитивные шоки (неожиданное резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданное резкое сокращение)  $AD$  и  $AS$ .

*Позитивные шоки совокупного спроса* сдвигают линию  $AD$  *вправо*. *Позитивные шоки совокупного предложения* сдвигают линию  $AS$ : *вниз*, если она расположена горизонтально ( $SRAS$ ); *вправо-вниз*, если она имеет положительный наклон ( $SRAS$ ); *вправо*, если она вертикальна ( $LRAS$ ).

*Негативные шоки (adverse shocks) совокупного спроса* сдвигают линию  $AD$  *влево*, а *негативные шоки совокупного предложения* сдвигают линию  $AS$  в зависимости от ее вида *вверх* ( $SRAS$ ), *влево-вверх* ( $SRAS$ ) или *влево* ( $LRAS$ ).

*Причины позитивных шоков совокупного спроса* – либо резкое *непредвиденное увеличение предложения денег*, либо *неожиданное резкое увеличение любого из компонентов совокупных расходов* (потребительских, инвестиционных, государственных или иностранного сектора).

Причинами негативного шока (резкого сокращения) совокупного спроса (рис. 10.6) являются либо *неожиданное сокращение предложения денег* (сжатие денежной массы), либо *резкое сокращение совокупных расходов*. В краткосрочном периоде он ведет к уменьшению объема выпуска и означает переход экономики из точки  $A$  в точку  $B$  – точку краткосрочного равновесия (снижение совокупного спроса, т.е. совокупных расходов обуславливает увеличение запасов фирм, затоваривание, невозможность продать произведенную продукцию, что служит причиной свертывания производства).

В условиях совершенной конкуренции предприниматели начнут снижать цены на свою продукцию, уровень цен снизится (от  $P_1$  до  $P_2$ ), т.е. произойдет дефляция, величина совокупного спроса увеличится (движение *вдоль* линии  $AD$ ) и экономика попадет в точку  $C$  – точку *долгосрочного равновесия*, где объем производства равен потенциальному.

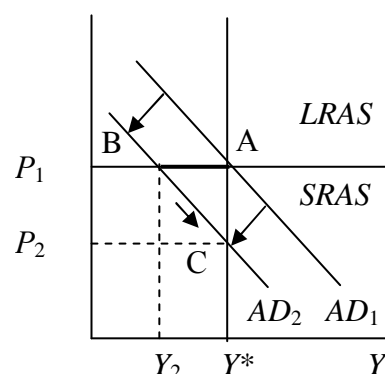


Рис. 10.6. Негативный шок совокупного спроса и эффект храповика

Однако подобная ситуация может иметь место лишь в условиях совершенной конкуренции. При несовершенной конкуренции действует так называемый «*эффект храповика*» (храповик в технике – это механизм, который позволяет устройству двигаться только вперед и не дает возможности двигаться назад). Долгосрочное равновесие устанавливается в точке В (см. рис. 10.6). В макроэкономике под «эффектом храповика» понимают тот факт, что цены легко повышаются, но их практически невозможно снизить, что связано прежде всего с жесткостью номинальной ставки заработной платы (в современных условиях ни рабочие, ни профсоюзы не допустят ее снижения), составляющей значительную часть издержек фирм, и, следовательно, цен товаров.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Дайте понятия совокупного спроса и совокупного предложения. Покажите и охарактеризуйте линию AD. Какие ценовые факторы совокупного спроса вы знаете? Какие неценовые факторы влияют на совокупный спрос?
2. Определите понятие «совокупное предложение». Какие неценовые факторы влияют на совокупное предложение? В чем различие интерпретаций совокупного предложения в классической и кейнсианской теориях?
3. Определите равновесие в модели AD-AS. Каковы последствия изменения в модели совокупного спроса? совокупного предложения? Какие шоки совокупного спроса и совокупного предложения вы знаете? В чем суть «эффекта храповика»?

## ТЕМА 11. МОДЕЛЬ СОВОКУПНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

- 11.1. Совокупное потребление и совокупные сбережения.
- 11.2. Инвестиции.
- 11.3. Модель «доходы-расходы».
- 11.4. Мультипликатор совокупных расходов.
- 11.5. Дефляционный и инфляционный разрывы.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КАТЕГОРИИ

*Совокупное потребление. Средняя и предельная склонности к потреблению. Совокупные сбережения. Факторы потребления и сбережений. Инвестиции. Функция спроса на инвестиции. Автономные инвестиции. Планируемые и фактические инвестиции. Факторы, определяющие объем инвестиций. Мультипликатор совокупных расходов. Модель «доходы-расходы». Дефляционный и инфляционный разрывы.*

#### 11.1. Совокупное потребление и совокупные сбережения

Существует два подхода к объяснению равновесия товарного рынка – классический и кейнсианский. **Классическая модель** объясняет *равновесие в долгосрочном периоде* и доказывает, что оно устанавливается на уровне полной занятости ресурсов, поэтому *равновесной величиной выпуска* (при котором совокупный спрос равен совокупному предложению) всегда будет *величина потенциального выпуска*  $Y^*$ , которой будет соответствовать равная ей величина совокупного спроса (совокупных расходов). Эта модель исследует экономику *со стороны совокупного предложения*.

Однако в краткосрочном периоде подобное автоматическое равенство совокупных расходов совокупному выпуску может не наблюдаться. В 1936 г. Дж.М. Кейнс предложил модель, которая позволяла определить величину равновесного национального дохода и, соответственно, величину равновесного объема производства, доказав, что величина совокупного выпуска определяется величиной совокупных расходов, т.е. спрос определяет предложение. Главной макроэкономической проблемой становился *совокупный спрос*. Эта модель получила название *модели «доходы-расходы»*. Другое ее название – *простая кейнсианская модель* или *модель «кейнсианского креста»*.

Рассмотрим **двухсекторную модель**, в которой действуют только два макроэкономических агента – домохозяйства и фирмы. Здесь совокупный спрос равен сумме расходов домохозяйств (величине потребительских расходов  $C$ ) и расходов фирм (величине инвестиционных расходов  $I$ ).

Изучение факторов, влияющих на величину потребительских расходов, дает возможность вывести функцию потребления.

Теория потребления, предложенная Дж.М. Кейнсом, получила название **теории абсолютного дохода**. Она основана на следующих предпосылках: уровень потребления зависит только от абсолютной величины *текущего располагаемого дохода*:  $C = C(Y_d)$ , и эта зависимость положительная, т.е. с ростом располагаемого дохода потребление растет, однако в экономике действует *психологический закон*, согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем растет доход». Это объясняется тем, что поскольку располагаемый доход делится на потребление и сбережения:  $Y_d = C + S$ , то при росте располагаемого дохода увеличиваются и потребление, и сбережения. Поэтому в экономике существуют определенные поведенческие коэффициенты, которые Кейнс назвал «предельной склонностью к потреблению» и «предельной склонностью к сбережению».

**Предельная склонность к потреблению** ( $mpc$ ) – это коэффициент, который показывает, насколько увеличится (уменьшится) потребление при росте (сокращении) дохода на единицу:  $mpc = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$ , очевидно, что  $0 < mpc < 1$ .

**Предельная склонность к сбережению** ( $mps$ ) – это коэффициент, который показывает, насколько увеличатся (уменьшатся) сбережения при росте (сокращении) дохода на единицу:  $mps = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ , ( $0 < mps < 1$ ).

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1:  $mpc + mps = 1$ .

Часть потребления не зависит от величины располагаемого дохода и называется *автономным потреблением* –  $\bar{C}$ .

Таким образом, *кейнсианская функция потребления* имеет вид:

$$C = \bar{C} + mpc \cdot Y_d.$$

На рис. 11.1, *a* представлен график функции потребления Кейнса.

Тангенс угла наклона функции потребления равен предельной склонности к потреблению, которая в краткосрочном периоде является *постоянной* величиной и определяется национальными особенностями

страны. Чем больше  $mpc$ , тем наклон функции потребления больше (линия более крутая). Сдвиг линии может быть обусловлен изменением величины автономного потребления ( $\bar{C}$ ), при увеличении которого линия сдвигается вверх.

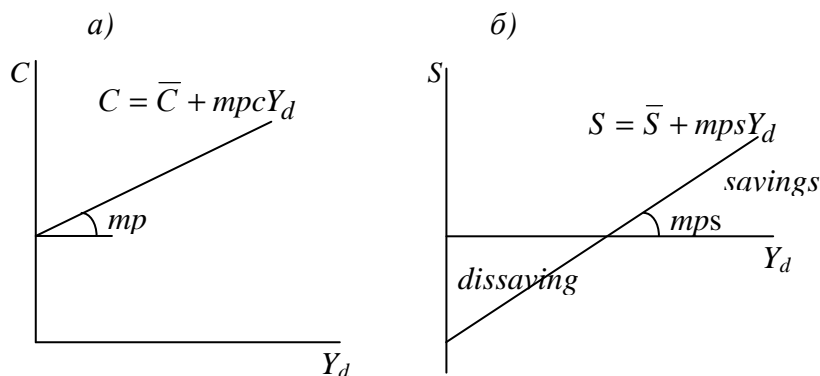


Рис. 11.1. Функция потребления и функция сбережений Кейнса

**Функция сбережений** Кейнса имеет вид:  $S = Y_d - C = -\bar{C} + mps \cdot Y_d$ .

График функции сбережений представлен на рис. 11.1, б. Тангенс угла наклона функции сбережений равен предельной склонности к сбережению. Чем больше  $mps$ , тем наклон функции сбережений больше (кривая более крутая). Сдвиг кривой происходит при изменении величины автономного потребления ( $\bar{C}$ ), при увеличении которого кривая сдвигается вниз.

Из функции потребления Кейнса следовало, что по мере роста дохода доля потребления в доходе  $\frac{C}{Y_d}$  падает, а доля сбережений  $\frac{S}{Y_d}$  растёт.

Долю потребления в доходе (т.е. отношение величины потребления к величине дохода) Кейнс назвал **средней склонностью к потреблению** ( $apc$ ), а долю сбережений в доходе (т.е. отношение величины сбережений к величине дохода) – **средней склонностью к сбережению** ( $aps$ ):

$$apc = \frac{C}{Y_d}, (0 < apc < 1); \quad aps = \frac{S}{Y_d}, (0 < aps < 1).$$

Сумма средней склонности к потреблению и средней склонности к сбережению равна 1:  $apc + aps = \frac{Y_d}{Y_d} = 1$ .

Современные теории потребления предполагают учет фактора времени. Наибольшего успеха в этом добились американские экономисты *Ф.Модильяни*, создавший *теорию жизненного цикла*, и *М.Фридман*, разработавший *концепцию постоянного (перманентного) дохода*. Обе концеп-

ции базируются на *теории межвременного выбора* известного американского экономиста *И.Фишера*, в которой потребительское поведение анализируется с позиций микроэкономического анализа.

## 11.2. Инвестиции

**Инвестиционные расходы** – это расходы фирм на покупку *инвестиционных товаров*, под которыми подразумевается то, что увеличивает запас капитала (расходы на покупку оборудования, строительство зданий и сооружений):  $I = \Delta K$ . Инвестиции являются самым нестабильным компонентом совокупных расходов.

Инвестиции делятся на **чистые** (обеспечивающие увеличение объема выпуска) и **восстановительные** (возмещающие износ основного капитала).

Кроме того, различают инвестиции **автономные** (не зависящие от уровня дохода) и **индуцированные** (величина которых определяется уровнем дохода). Кейнс в своем анализе рассматривал только *автономные* инвестиции ( $I = \bar{I}$ ).

Основным фактором, определяющим инвестиции, по мнению Кейнса, является **предельная эффективность капитала**, под которой понимается эффективность последнего инвестиционного проекта, который дает неотрицательную величину чистого дохода. Поскольку инвестиционные расходы возмещаются только через определенное количество лет, то необходимо применять дисконтирование, т.е. приводить стоимость будущих доходов к настоящему моменту. Стоимость инвестиционного проекта в настоящем (*present value* –  $PV$ ) может быть рассчитана по формуле

$$PV = \frac{X_1}{1+r} + \frac{X_2}{(1+r)^2} + \frac{X_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{X_n}{(1+r)^n},$$

где  $X_1, \dots, X_n$  – чистый доход от инвестиций в годах 1, ...,  $n$ ;  $r$  – норма дисконта (норма предпочтения будущих доходов доходам в настоящем).

Инвестор будет вкладывать средства только в том случае, если расходы на финансирование инвестиционного проекта будут не меньше, чем дисконтированный чистый доход (внутренняя норма отдачи) от реализации этого проекта:  $I < \text{или} = PV$ .

Кейнс считал, что норма дисконта ( $r$ ) у каждого своя, определяемая психологией, т.е. это величина субъективная, в первую очередь, основанная на интуиции (*animal spirit*) инвестора, его ожиданиях в отношении будущей нормы прибыли (внутренней нормы отдачи от инвестиций), пессимизме или оптимизме относительно будущего.

Кейнс поэтому полагал, что ставка процента не оказывает существенного влияния на величину инвестиционных расходов, особенно в краткосрочном периоде, и разрабатывал свою модель определения национального дохода исходя из предпосылки о неизменности ставки процента. Поскольку инвестиции в модели «кейнсианского креста» являются автономными и не зависят ни от уровня дохода, ни от ставки процента, то для того, чтобы получить кривую совокупных (потребительских и инвестиционных) расходов, необходимо линию потребительских расходов сдвинуть параллельно вверх на величину инвестиционных расходов (рис. 11.2).

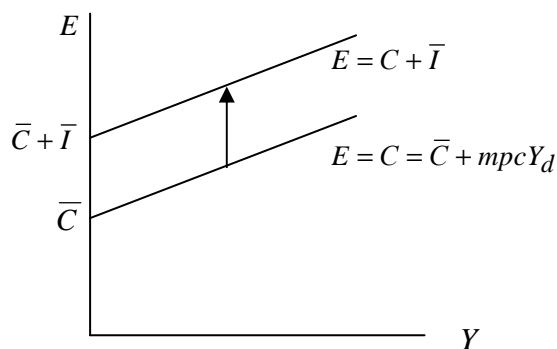


Рис. 11.2. Влияние инвестиций

### 11.3. Модель «доходы-расходы»

Для того чтобы определить, как устанавливается равновесие, следует ввести понятия *фактических* и *планируемых расходов*, которые могут быть не равны друг другу. **Фактические расходы** ( $E$ ) – это расходы, которые в действительности сделали домохозяйства (потребительские расходы  $C$ ) и фирмы (инвестиционные расходы  $I$ ), т.е. в двухсекторной модели  $E = C + I$ .

**Планируемые расходы** ( $E_p$ ) – это расходы, которые намеревались (планировали) сделать домохозяйства и фирмы. *Фактические расходы всегда равны выпуску ( $E = Y$ ), а планируемые могут быть не равны выпуску.* Если планируемые расходы меньше выпуска ( $E < Y$ ), то фирмы не смогут продать часть произведенной продукции и товарные запасы фирм увеличатся, т.е. произойдет накопление запасов непроданной продукции. Если планируемые расходы больше выпуска ( $E > Y$ ), а это означает, что экономические агенты хотят купить больше, чем произведено в данном году, то фирмы будут сокращать свои запасы, продавая продукцию, находившуюся до этого момента на складах. А инвестиции в запасы (изменение запасов), как известно, являются компонентом инвестиционных расходов. Таким образом, фактические инвестиции складываются из планируемых инвестиций ( $I_p$ ) и непредвиденных инвестиций в запасы ( $I_{un}$ ):

$$I = I_p + I_{un}.$$

Соответственно фактические расходы равны сумме потребительских расходов и фактических инвестиционных расходов:  $E = C + I$ , а планируемые расходы равны сумме потребительских расходов и планируемых инвестиционных расходов:  $E_p = C + I_p$ .

Поскольку фактические расходы всегда равны выпуску, а планируемым расходам – только тогда, когда непредвиденные инвестиции в запасы равны 0, то равновесие товарного рынка наступает тогда, когда *фактические расходы равны планируемым* ( $E = E_p$ ) и, соответственно, *планируемые расходы равны выпуску* ( $E_p = Y$ ).

В соответствии с предпосылками модели совокупный выпуск эквивалентен совокупному доходу, а совокупный доход расходуется на потребление ( $C$ ) и сбережения ( $S$ ):  $Y = C + S$ . Поскольку в состоянии равновесия  $Y = E = E_p$ , то  $C + S = C + I_p$ .

Следовательно, при равновесии *сбережения равны планируемым инвестициям*. Поскольку сбережения являются изъятием из потока расходов и доходов, а инвестиции представляют собой инъекцию в поток расходов и доходов, то в состоянии равновесия *инъекции равны изъятиям*.

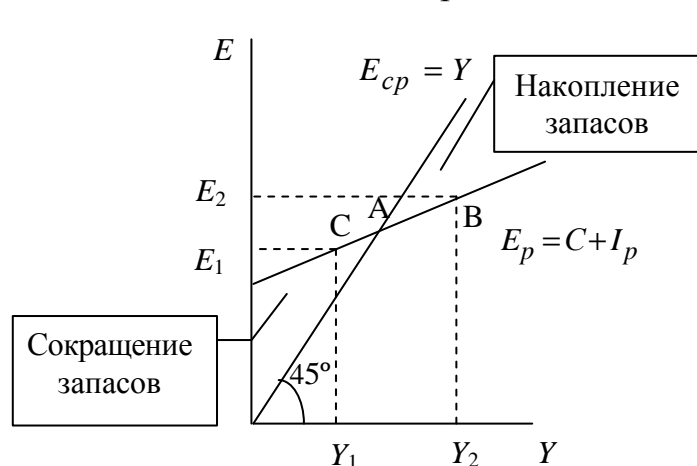


Рис. 11.3. Равновесие в кейнсианской модели (кейнсианский крест)

Кейнсианский крест графически представлен на рис. 11.3. Кривая *фактических расходов* представляет собой *биссектрису* (линию  $45^\circ$ ), поскольку фактические расходы равны выпуску и любая точка этой кривой соответствует этому условию. Кривая *планируемых расходов* представляет собой линию, имеющую *положительный наклон* (угол наклона определяется величи-

ной предельной склонности к потреблению –  $mpc$ ), исходящую не из начала координат, поскольку всегда существует автономное потребление ( $\bar{C}$ ), не зависящее от уровня дохода. В итоге получаем наклонный крест, из-за чего модель получила свое название «*Кейнсианский крест*» («*Keynesian cross*»).

*Равновесие расходов и дохода*, т.е. равновесие товарного рынка, находится в точке пересечения двух кривых (точка А). В этой точке: 1) планируемые расходы равны выпуску (доходу):  $E_p = Y$ ; 2) фактические расходы равны планируемым расходам:  $E = E_p$ ; 3) инъекции равны изъятиям:  $I = S$ ; 4) планируемые инвестиции равны сбережениям:  $I_p = S$ .



Рассмотрим неравновесные точки.

Например, в точке В

$$E_p < Y; \quad E_p < E \Rightarrow I_p < S$$

и инъекции меньше изъятий.

Наоборот, в точке С

$$E_p > Y; \quad E_p > E \Rightarrow I_p > S$$

и инъекции больше изъятий.

Как устанавливается равновесие товарного рынка? Если экономика находится в точке В, где планируемые расходы (сколько продукции *хотят купить* экономические агенты) меньше выпуска (сколько *фактически произведено*), часть продукции продана не будет и произойдет непредвиденное накопление (увеличение) фирмами запасов непроданной продукции. В результате экономика придет в состояние равновесия (движение из точки В в точку А). Если же экономика находится в точке С, в которой планируемые расходы превышают выпуск, что означает, что хотят купить больше, чем фактически произведено, фирмы начинают распродавать запасы непроданной в предыдущий период продукции, запасы сокращаются, спрос удовлетворяется, и экономика приходит в состояние равновесия (движение из точки С в точку А). Таким образом, *механизмом, обеспечивающим восстановление равновесия на товарном рынке, является изменение (накопление или сокращение) запасов.*

#### 11.4. Мультипликатор совокупных расходов

Для того чтобы определить величину равновесного выпуска (равновесного национального дохода), следует приравнять его к величине планируемых расходов:

$$Y = C + I_p, \text{ где } C = \underline{C} + mpc \cdot Y, \text{ т.е. } Y = \underline{C} + mpc \cdot Y + I_p.$$

Что произойдет, если увеличатся расходы? Кейнс показал, что рост расходов ведет к росту дохода, однако доход возрастает в большей степени, чем вызвавшее его увеличение расходов, т.е. с эффектом мультипликатора.

**Мультипликатор** – это коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличивается (сокращается) совокупный доход (выпуск) при увеличении (сокращении) расходов на единицу.

Действие мультипликатора основано на том, что расходы, сделанные одним экономическим агентом, обязательно превращаются в доход другого экономического агента, который часть этого дохода расходует, создавая доход третьему агенту, и т.д. В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма расходов.

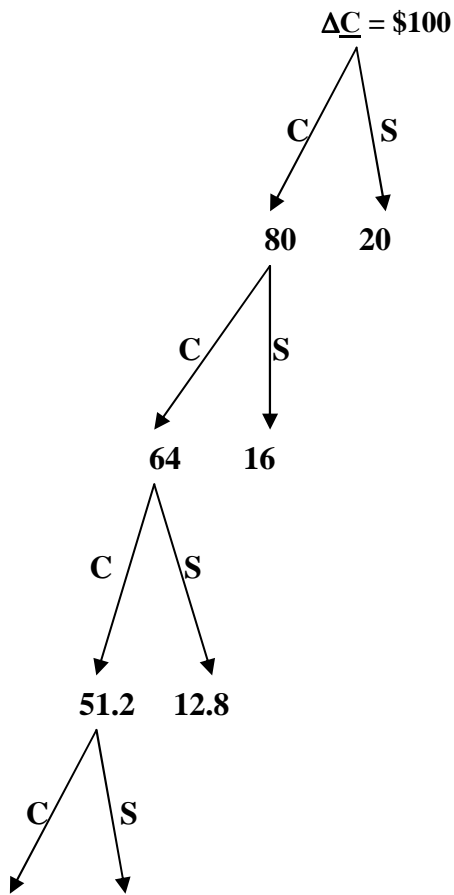


Рис. 11.4. Мультипликатор совокупных расходов

Предположим, что домохозяйство увеличивает свои автономные расходы на \$100, т.е. покупает на эту сумму товары и услуги. Это означает, что производитель этих товаров и услуг получает доход в \$100, который он тратит на потребление и сбережения.

Предположим, что предельная склонность к потреблению  $mrc = 0,8$ . Это означает, что из каждого дополнительного 1 доллара дохода экономический агент тратит на потребление 80 центов (т.е. 80 %), а 20 центов (т.е. 20 %) сберегает (т.е. предельная склонность к сбережению  $mrs = 0,2$ ). В этом случае, получив \$100 дополнительного дохода, производитель потратит \$80 на потребление ( $Y \cdot mrc = 100 \cdot 0,8 = 80$ ) и \$20 пойдут на сбережения ( $Y \cdot mrs = 100 \cdot 0,2 = 20$ ). Потраченные им на потребление (на покупку товаров и услуг) \$80 создадут дополнительный доход еще одному продавцу, который, в свою очередь, потратит \$64 на потребление ( $Y \cdot mrc = 80 \cdot 0,8 = 64$ ) и \$16 сбережет (соответственно,  $80 \cdot 0,2 = 16$ ) и т.д. Процесс будет продолжаться до тех пор, пока прирост расходов не дойдет до 0.

Просуммируем все полученные доходы, чтобы узнать, насколько в результате увеличился совокупный доход:

$$\begin{aligned} \Delta Y &= \Delta \bar{C} + \Delta \bar{C} \cdot mrc + (\Delta \bar{C} \cdot mrc) \cdot mrc + (\Delta \bar{C} \cdot mrc^3) \cdot mrc + \\ &+ \dots = \Delta \bar{C} (1 + mrc + mrc^2 + mrc^3 + mrc^4 + \dots). \end{aligned}$$

Мы получили бесконечно убывающую геометрическую прогрессию (а это и есть математический смысл мультипликатора) с основанием ( $mrc$ ) меньше единицы. Следовательно, ее сумма равна  $\frac{\Delta \bar{C}}{1 - mrc}$ , т.е.  $\Delta Y = \frac{\Delta \bar{C}}{1 - mrc}$ .

Выражение  $\frac{1}{1 - mrc}$  представляет собой *мультипликатор* автономных потребительских расходов. В нашем примере мультипликатор равен  $5 (1/(1 - 0,8) = 5)$ . Следовательно, при росте автономных потребительских расходов на \$100 рост совокупного дохода составил \$500 ( $100 \cdot 5 = 500$ ).

Аналогичные рассуждения применимы и к изменению автономных инвестиционных расходов. Увеличивая инвестиции, фирма закупает инвестиционные товары, создавая доход их производителю, который, в свою очередь, расходует часть этого дохода на потребление, обеспечивая доход производителю этих потребительских товаров, и т.д. В результате рост совокупного дохода будет в несколько раз бóльшим, чем первоначальный прирост инвестиций, т.е. будет действовать эффект мультипликатора, и мультипликатор (но в данном случае инвестиционных расходов) также

будет равен  $\frac{1}{1 - mrc}$ .

Графическое изображение эффекта мультипликатора расходов (например, мультипликатора инвестиций) представлено на рис. 11.5.

Из рисунка видно, что каждый следующий прирост дохода меньше, чем предыдущий. Процесс мультипликации длится до тех пор, пока прирост дохода не станет равным нулю.

Чем выше предельная склонность к потреблению ( $mrc$ ), тем величина мультипликатора автономных расходов больше. Так, например, при  $mrc = 0,9$  мультипликатор = 10 ( $1/(1 - 0,9) = 10$ ), а при  $mrc = 0,75$  мультипликатор = 4 ( $1/(1 - 0,75) = 4$ ). А поскольку  $mrc$  определяет наклон кривой планируемых расходов, то чем больше  $mrc$ , тем кривая более крутая. А чем более крутая кривая планируемых расходов (т.е. чем больше  $mrc$  и, следовательно, мультипликатор), тем больший прирост дохода даст одинаковое увеличение расходов.

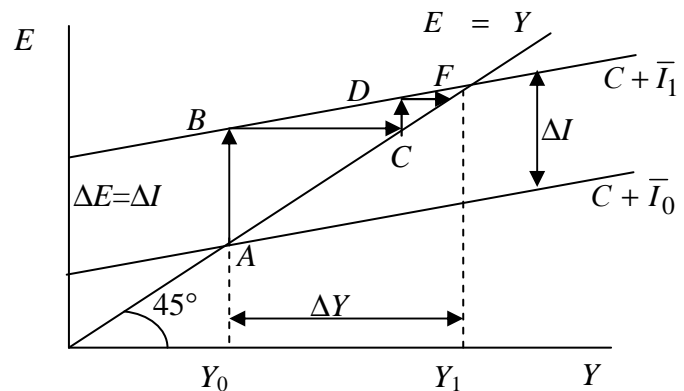


Рис. 11.5. Мультипликатор автономных расходов

## 11.5. Дефляционный и инфляционный разрывы

Если фактический равновесный *ВВП* меньше потенциального ( $Y_{\text{факт.}} < Y^*$ ), то в экономике имеет место так называемый **рецессионный разрыв**. Такая ситуация в соответствии с кейнсианскими представлениями обусловлена *недостаточностью совокупных расходов* для обеспечения уровня выпуска полной занятости, поэтому для достижения этого уровня выпуска ( $Y^*$ ) необходимо увеличить совокупные планируемые расходы  $E_p$  (рис. 11.6, а).

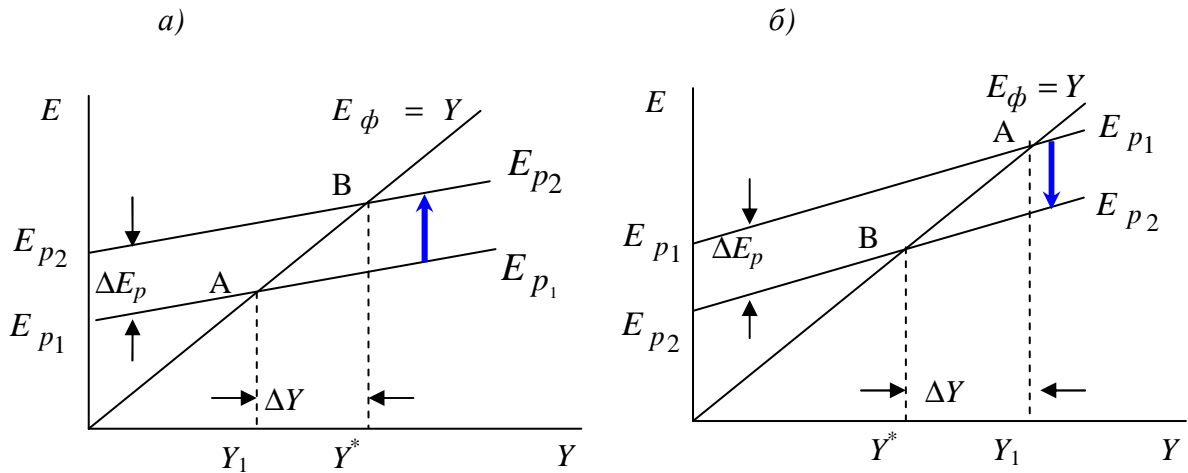


Рис. 11.6. Разрывы в кейнсианской модели: а – рецессионный разрыв; б – инфляционный разрыв

Исходное равновесие находится в точке А, в которой величина совокупных планируемых расходов равна  $E_1$ , а объем равновесного фактического выпуска –  $Y_1$  (он меньше, чем уровень выпуска полной занятости  $Y^*$ ). Чтобы обеспечить выпуск  $Y^*$ , нужно увеличить планируемые расходы, т.е. линия  $E_{p1}$  должна сдвинуться до  $E_{p2}$ . Важно различать рецессионный разрыв расходов и рецессионный разрыв выпуска (*ВВП*). Разница между величиной планируемых расходов  $E_{p1}$  и  $E_{p2}$  представляет собой *рецессионный разрыв расходов* ( $\Delta E_p$ ), а разница между величиной  $Y_1$  и  $Y^*$  ( $\Delta Y$ ) – это *рецессионный разрыв выпуска*. Противоположная ситуация, при которой фактический равновесный выпуск  $Y$  превышает выпуск полной занятости (потенциальный *ВВП*)  $Y^*$ , т.е.  $Y_{\text{факт.}} > Y^*$ , известна как **инфляционный разрыв выпуска**, что в кейнсианской модели является следствием *инфляционного разрыва расходов*, т.е. избыточности совокупных расходов. Для возвращения к потенциальному объему выпуска необходимо сократить совокупные планируемые расходы. Эта ситуация представлена на рис. 11.6, б.

Инфляционный разрыв выпуска равен  $\Delta Y$ , а инфляционный разрыв расходов равен  $\Delta E_p$ , причем  $\Delta Y$  – это мультиплицированная величина  $\Delta E_p$ . Чтобы ликвидировать инфляционный разрыв, планируемые расходы должны быть уменьшены на  $\Delta E_p$ , что соответствует сдвигу кривой планируемых расходов от  $E_{p1}$  до  $E_{p2}$ .

А поскольку, по мнению Кейнса и его последователей, изменить величину расходов частного сектора достаточно сложно (особенно увеличить их, если домохозяйства имеют низкие доходы и не в состоянии увеличивать потребительские расходы, а фирмы настроены пессимистично относительно будущего и не желают инвестировать), то должны меняться расходы государственного сектора, что и обеспечит регулирование экономики и если не полную ликвидацию, то хотя бы сокращение разрывов выпуска.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение понятий «совокупное потребление» и «совокупные сбережения». Кейнсианская теория потребления.
2. Какие альтернативные теории потребления вы знаете?
3. Что такое инвестиционные расходы? автономные и индуцированные инвестиции? От каких факторов они зависят?
4. Определите понятия фактических и планируемых расходов. Изобразите и охарактеризуйте модель «кейнсианского креста».
5. Представьте основные положения кейнсианской теории мультипликатора совокупных расходов.
6. Изобразите в кейнсианской модели макроэкономического равновесия дефляционный и инфляционный разрывы. Охарактеризуйте их.

## ТЕМА 12. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

- 12.1. Финансовая система: принципы построения и структура.
- 12.2. Государственный бюджет: принципы построения, функции, формирование доходов и направление расходов.
  - 12.2.1. Структура доходов и расходов государственного бюджета.
- 12.3. Дефицит бюджета и государственный долг.
  - 12.3.1. Государственный долг, его виды, последствия.
- 12.4. Теория налогов. Налогообложение и его принципы. Классификация налогов. Кривая Лаффера.
- 12.5. Бюджетно-налоговая политика: сущность, виды.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Финансы, финансовые отношения, денежные отношения; субъекты финансовых отношений; объекты финансовых отношений; бюджет, бюджетная система; государственный бюджет; местные бюджеты; внебюджетные фонды, налоги; субъекты налогов, теория налогов; объект налога; источники налога; ставка налога; бюджетный дефицит; государственный долг; фискальная политика; дискреционная и недискреционная политика; стимулирующая и сдерживающая политика.*

#### **12.1. Финансовая система: принципы построения и структура**

**Финансовая система** – это совокупность законов, правил, норм, финансовых учреждений, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства. Финансовые отношения осуществляются в денежной форме, посредством их устанавливаются экономические взаимосвязи в процессе осуществления деятельности субъектов. Неотъемлемым элементом финансовой системы являются финансы. В переводе с лат. «финансы» – платеж – как термин начал применяться в Италии еще в XIII – XV вв. А любой платеж не может функционировать без нормально организованного потока денег, движущегося между банками, фирмами, населением. Поэтому встречается понятие «денежные отношения», которое охватывает все экономические отношения, связанные с выполнением функций денег (средства обмена, платежа, измерения стоимости, накопления богатства).

**Финансовые отношения** – понятие более узкое, чем денежные отношения. Они являются составной частью последних, так как связаны только с движением фондов денежных средств. В финансовые отношения не входят отношения, связанные с товарным и денежным обращением в розничной торговле, с оплатой транспортных, бытовых, зрелищных, коммунальных услуг. Финансовые отношения складываются: между государством и фирмами; фирмами и банками; внутри предприятий; между различными уровнями государственного управления; государством и населением.

*Субъектами* финансовых отношений выступают государство, предприятия, организации, физические лица, население. Объектами финансовых отношений являются финансовые ресурсы – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает экономический субъект (чистый доход, амортизационные отчисления на реновацию (обновление), налоги и неналоговые платежи, финансовые резервы).

Сущность и роль финансов проявляется в их функциях. Распределительная функция заключается в первичном и вторичном распределении (перераспределении) чистого дохода. Первичное распределение обеспечивает процесс расширенного воспроизводства (воссоздание израсходованных факторов производства). Вторичное распределение обеспечивает образование и пополнение централизованных денежных фондов государства, необходимых для выполнения функций, а также целевых фондов предприятий, фирм, организаций и доходов населения. Контрольная функция проявляется в осуществлении контроля за распределением и использованием финансовых ресурсов посредством информации через различные финансовые показатели на основе их сравнения с нормативными (нормами, нормативами). Такими показателями являются прибыль, рентабельность, выручка, амортизация. Стимулирующая роль финансов способствует расширению и совершенствованию производства, полной занятости, развитию и внедрению инноваций.

Выполнение функций финансов осуществляется через финансовую систему, основными звеньями ее структуры выступают:

- Бюджеты – республиканский и местный;
- фонды социального, имущественного и личного страхования;
- валютные резервы государства;
- финансы субъектов хозяйствования и населения.

Финансовая система включает законы, декреты, указы и другие нормативно-правовые акты, регулирующие денежные и финансовые отношения.

Финансовая система включает централизованные и децентрализованные финансы.

Централизованные финансы:

- бюджеты всех уровней;
- внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, государственный фонд занятости, обязательного медицинского страхования);
- кредиты.

Децентрализованные финансы состоят из финансов:

- фирм, предприятий, содержащих фонды:
  - накопления;
  - амортизационных отчислений;
  - потребления;
  - резервный;
- организаций и учреждений;
- домашних хозяйств.

Финансовая система строится на определенных принципах. Основными являются принципы демократического централизма и фискального федерализма. Первый предполагает сосредоточение в руках высших органов государственной власти права на мобилизацию и направление преобладающей части финансовых средств на осуществление государственных программ. Он характерен для плановой экономики.

Принцип фискального федерализма означает распределение полномочий между республиканскими (федеральными) и региональными властями и осуществление функций отдельными звеньями системы по использованию финансов исходя из потребности обеспечения общенациональных приоритетных и первоочередных целей (социальная сфера, оборона, космос, внешнеэкономическая деятельность и др.) Источником их финансирования является государственный бюджет.

## **12.2. Государственный бюджет: принципы построения, функции, формирование доходов и направления расходов**

**Бюджет** (от англ. *budget* – сумка) – признанная или принятая роспись, таблица, ведомость доходов и расходов экономического субъекта, государства, семьи за определенный период времени, обычно за год. Бюджет составляется для учета количества располагаемых и расходуемых денежных средств и их взаимного соответствия.



Бюджет является центральным звеном финансов и финансовой системы. Это финансовый план, смета доходов и расходов государства. Он представляет полную информацию о финансах, централизованном фонде денежных средств, направлениях их расходования. Роль бюджета в национальной экономике значительна. Во-первых, он является инструментом государственного регулирования и законом, обязательным для выполнения участниками денежных отношений. Во-вторых, бюджет является средством аккумуляции денежных средств для решения глобальных экономических проблем. В-третьих, наличие бюджета позволяет осуществлять сложные социально-экономические программы.

В зависимости от экономического субъекта, применительно к денежным средствам которого составляется бюджет, различают государственный, региональный, местный бюджеты. Совокупность всех бюджетов страны характеризует консолидированный бюджет. В Республике Беларусь двухуровневый бюджет – республиканский и местный (муниципальный). Они образуют бюджетную систему.

Бюджетная система строится на основных принципах:

- единства, означающего, что государство должно иметь лишь один консолидирующий бюджет страны, объединяющий все доходы и расходы. Единство обеспечивается правовой основой, единой бюджетной классификационной формой документооборота, единством налоговой и денежной систем;
- полноты, то есть отражением всех источников доходов и направлением расходов по каждому уровню бюджетной системы;
- реальности, означающего, что в доходах отражены источники поступлений в размерах, соответствующих прогнозу развития экономики, а в расходах – направления финансирования, которые обоснованы прогнозными показателями;
- гласности, предполагающего, что проекты бюджета доводятся до общественности путем их обсуждения в парламенте, его комиссиях и освещаются в средствах массовой информации.

Через бюджетную систему реализуются функции бюджета: *распределительная* и *контрольная*. *Распределительная функция* предполагает концентрацию денежных средств у государства через определенные каналы поступления и их использование для выполнения государственных обязательств. Во многих государствах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы. *Контрольная функция* проявляется через осуществление контрольных мер за процессом формирования и использования денежных средств в различных структурных частях экономи-

ки. Осуществляют меры контроля налоговые инспекции и полиция, государственные казначейства, национальный банк, государственный контроль.

С помощью бюджета государство осуществляет сочетание централизованных и местных интересов регионов посредством распределения налогов, дотаций и трансфертов. Через бюджет происходит перераспределение более половины национального дохода и 75 процентов денежных ресурсов.

Местные бюджеты областей, городов, районов не входят своими доходами и расходами в государственный бюджет. В условиях совершенствования рыночных отношений в Республике Беларусь усиливается тенденция повышения роли и влияния местных органов власти на развитие регионального хозяйства, предпринимательского сектора, в том числе и на основе муниципальной поддержки.

Составной частью государственных финансовых средств являются внебюджетные фонды, имеющие целевое назначение. Они не включаются в состав бюджета, но по принципу распределения и использования равнозначны и находятся в распоряжении центральных и местных органов власти. Это фонды социального страхования, пенсионные, пособия по болезни, безработице.

### **12.2.1. Структура доходов и расходов государственного бюджета**

**Государственные доходы** – это исчисленные в денежной форме доходы государства за счет взимания налогов, пошлин, платежей, оплаты услуг государственных учреждений, внешнеторговых операций, иностранных кредитов.

Доходы классифицируются *по источникам* (форма платежа, субъект, объект, отрасль), *по видам доходов* (налоги от субъектов хозяйствования), *по способу взимания* (налоги и штрафы, плата за услуги, добавленные взносы), *по срочности* (безвременные, временные). В государственном бюджете налоги составляют от 80 до 90 % всех доходов. В местных на их долю приходится до 50 % всех поступлений. Неналоговые поступления включают доходы от государственной собственности, золотовалютных резервов, штрафы, отчисления прибыли Национального банка и др.

Расходная часть бюджета характеризует направления и цели бюджетных ассигнований для развития и регулирования экономических и социальных процессов. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется бюджетным финансированием.

Структура государственных расходов в каждой стране имеет свои особенности. В развитых и развивающихся странах основная статья расхо-

дов – это оборона. В странах с ориентированной социальной экономикой значительную долю расходов занимают социальные статьи.

В Республике Беларусь расходы бюджета делятся на следующие группы:

- расходы на финансирование развития реального сектора экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и т.д.), на ускорение и повышение темпов развития отраслей и производств с целью поддержания конъюнктуры и экономического роста;

- на развитие агропромышленного комплекса и субсидирование объектов социальной сферы на селе;

- на финансирование объектов социальной сферы, в том числе на образование, здравоохранение, культуру, выплату социальных пособий, поддержку малообеспеченных, а также на содержание социально-культурной сферы, выплату зарплат, выдачу субсидий;

- на национальную оборону, правоохранительную деятельность и обеспечение национальной безопасности;

- на обслуживание внутреннего и внешнего долга;

- на обеспечение поставок на внутренний рынок зарубежных товаров, на кредитование экспорта, материальное обеспечение внешнеэкономических связей;

- финансирование научно-технических, инновационных программ и разработок, расходы на государственное управление.

От целесообразности и направленности использования централизованного фонда зависят благополучие и уровень жизни населения.

Все бюджетные расходы в зависимости от роли в процессе общественного воспроизводства делятся на текущие и капитальные. *Текущие расходы* составляют бюджет текущего потребления – трансферты, выплата процентов по государственному долгу, расходы на содержание вооруженных сил, органов государственной власти и управления, развитие науки и космоса. *Капитальные расходы* – это бюджет развития, связанный с финансированием капитальных вложений в основной капитал, с инвестиционной деятельностью.

Динамика структуры государственных расходов в долгосрочной перспективе в значительной степени определяется изменениями в демографическом составе населения. С увеличением численности пожилых людей в расходах госбюджета возрастает доля затрат, связанных с пенсионным обеспечением, финансированием специальных социально-бытовых учреждений, установлением льгот и гарантий, осуществлением дополнительных мер по социальной защите граждан.

В странах с относительно молодым населением увеличиваются затраты на дошкольные и школьные учреждения, на образование, создание новых рабочих мест.

Структура расходов государственного и местных бюджетов имеет свои особенности, однако везде действует тенденция роста доли государственных расходов в национальном доходе и валовом внутреннем продукте. Таким образом, между государственным бюджетом и величиной *ВВП* существует тесная взаимосвязь. Если представить, что сумма государственных закупок товаров и услуг – постоянная величина, не зависящая от уровня доходов, то при низком уровне доходов будет наблюдаться дефицит, а при высоком – излишек бюджета. При сбалансированном бюджете сумма поступления доходов от налогов, пошлин, сборов совпадает с величиной расходов государства в точке *D* (рис. 12.1.) и равна отрезку *DE*.

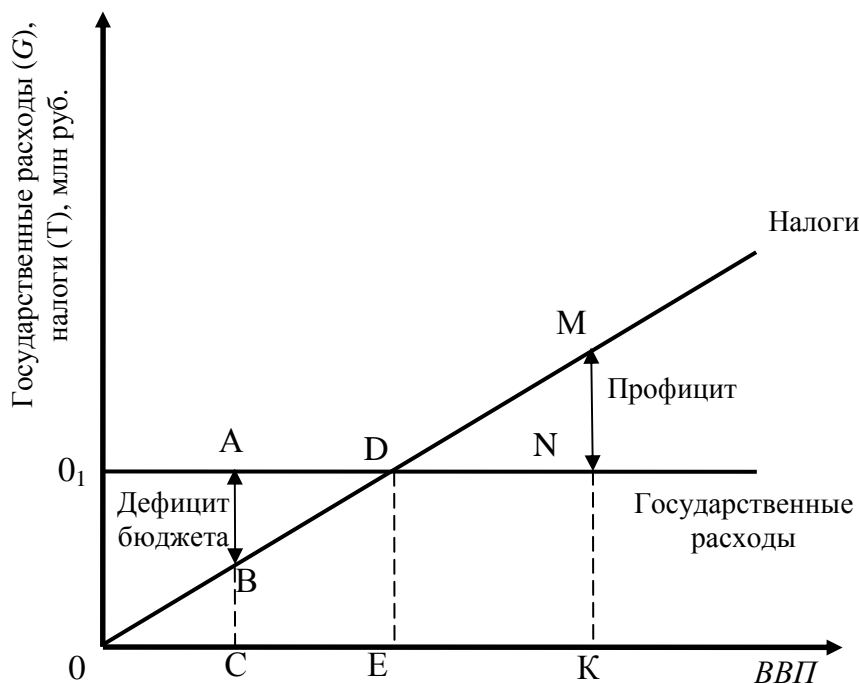


Рис 12.1. Дефицит и профицит государственного бюджета

Если отсутствует рост национального продукта, то снижается и сумма налоговых поступлений в бюджет до уровня *BC*. Величина бюджетного дефицита – отрезок *AB*. При повышении экономической активности величина налоговых поступлений превысит уровень государственных расходов, излишек (профицит) составит величину *MN*.

Таким образом, на размер бюджетного дефицита оказывают влияние колебания объемов национального продукта и национального дохода. Однако даже если рост государственных расходов увеличивает совокупный

спрос, приводящий к увеличению доходов, он не обеспечивает такого прироста налоговых и других поступлений, который бы сбалансировал возросшие расходы, т.е. сумма налоговых поступлений будет всегда меньше, чем прирост государственных расходов.

### 12.3. Дефицит бюджета и государственный долг

При планировании государственного бюджета правительство стремится, чтобы сумма доходов покрывала сумму расходных статей. Когда достигается это равенство, имеет место баланс бюджета. Если доходы превышают расходы, достигается излишек или профицит и, наоборот, превышение расходов над доходами образуют недостаток (дефицит) государственного бюджета. Таким образом, **бюджетный дефицит** – это превышение статей расходов над статьями доходов, сумма, на которую расходы правительства за определенный период превосходят доходы. В государствах с развитой экономикой бюджетный дефицит устанавливается (в том числе в Республике Беларусь) в пределах трех процентов от объема валового национального продукта. По методологии МВФ важно, чтобы дефицит бюджета не превышал 10 % от национального объема производства, в случае увеличения до 20 % экономика и страна считается некредитоспособной.

Причины бюджетного дефицита:

- перманентное возрастание роли государства в решении проблем в различных сферах экономики; расширение экономических и социальных функций государства, увеличение расходов на содержание социальной сферы, армии, государственного аппарата и т.д.;
- необходимость повышения жизненного уровня людей, их благосостояния;
- осуществление государственных программ (социальных, аграрных, инвестиционных, инновационных);
- проводимые структурные изменения и становление рыночной экономики;
- несбалансированность государственных финансов, вызванная нестабильностью денежного обращения;
- замедление приватизации государственной собственности и противодействие либерализации экономики;
- нестабильность институционально-правовой основы для развития рыночных отношений и предпринимательского сектора.

Вопрос о желательности или нежелательности бюджетного дефицита определяется причинами его возникновения. С этой точки зрения выделяют активный (структурный) и пассивный (циклический) дефицит бюджета.

*Структурный дефицит* возникает в результате сознательно применяемых правительством мер по увеличению государственных расходов, т.е. при планировании выполнения определенных социально-экономических программ в государственном бюджете закладывается превышение расходов над доходами. Такая структура бюджетного дефицита формируется при естественном уровне безработицы. Покрытие дефицита осуществляется чаще всего за счет кредитов Национального банка и выпуска государственных ценных бумаг.

*Циклический бюджетный дефицит* образуется в результате падения деловой активности и сокращения налоговых поступлений. Недопроизводство и снижение доходов вызывают рост выплат и пособий по безработице, субсидий на погашение долговых обязательств граждан.

Бюджетный дефицит вызывает определенные последствия. Во-первых, сокращается объем сбережений граждан и уменьшается величина их, направляемая на финансирование инвестиций. Во-вторых, снижаются потребительские расходы, совокупный спрос на товары и услуги. В-третьих, рост дефицита ведет к снижению уровня жизни.

В связи с этим правительства предпринимают различные методы регулирования сбалансированности бюджета. В экономической теории выделяют несколько концепций регулирования:

- концепция ежегодного балансирования бюджетов с помощью оперативного государственного регулирования доходов и расходов;
- концепция балансирования бюджета на циклической основе, т.е. правительство реализует антициклическую политику и одновременно балансирует бюджет в ходе экономического цикла.

Например, на фазе спада экономики правительство:

- снижает налоги;
- увеличивает государственные расходы;
- стимулирует совокупный спрос.

В результате образуется дефицит бюджета.

В ходе следующего за спадом инфляционного подъема принимаются противоположные меры (возмещается образовавшийся в предыдущем периоде дефицит с помощью излишек бюджета).

В соответствии с концепцией функциональных финансов основной целью правительства является стабилизация экономики, а не сбалансированность бюджета. При этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как устойчивым положительным сальдо, так и дефицитом бюджета, т.е. дефицит бюджета будет самостоятельно ликвидироваться.

В развивающихся странах с переходной экономикой, где финансовые рынки недостаточно развиты, дефицит бюджета компенсируют за счет эмиссии денег. В этом случае происходит монетизация бюджетного дефицита. Финансирование бюджетного дефицита также осуществляется посредством выпуска и продажи государственных ценных бумаг на открытом фондовом рынке, но долговое финансирование ведет к росту расходов государства на выплату процентов по ценным бумагам. Регулирование доходов и расходов также осуществляется посредством выполнения налоговых ставок, но такой механизм ведет к снижению деловой активности субъектов хозяйствования. Нередко государство прибегает к привлечению внешних займов. Таким образом, бюджетный дефицит и государственный долг тесно взаимосвязаны. Поэтому определение величины бюджетного дефицита невозможно без анализа структуры и объема госдолга.

### **12.3.1. Государственный долг, его виды, последствия**

*Государственный долг* – это сумма накопленных за определенный период бюджетных дефицитов за исключением излишков, это общий размер задолженности государства владельцам государственных ценных бумаг. Другими словами, *государственный долг* – это сумма выпущенных и непогашенных государственных займов с невыплаченными процентами по ним. Он образуется путем временной мобилизации государством дополнительных средств для покрытия не сбалансированных с доходами расходов.

Государственный долг может принимать форму внутреннего и внешнего. Займы размещаются в первую очередь внутри страны. Владельцами ценных бумаг могут быть фонды социального страхования, коммерческие банки, небанковские финансовые институты, население. Но страна может иметь и внешний долг. Та часть средств, которую государство заимствует у других стран для покрытия дефицита государственного бюджета, входит как в государственный, так и в иностранный внешний долг.

Внутренний государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения страны. Внешний государственный долг – это задолженность страны другим государствам, физическим и юридическим лицам этих стран.

Выплаты государственного долга ведут к тому, что, как правило, деньги (доходы) из карманов менее обеспеченных граждан переходят к более обеспеченным, т.к. именно они покупают государственные облигации.

Государственный долг имеет экономические и социальные последствия:

– во-первых, он сокращает запас капитала в экономике. Отвлечение капитала для приобретения облигаций и других ценных бумаг ведет к

уменьшению акционерного капитала. Это означает сокращение выпуска продукции;

- во-вторых, проценты по обслуживанию государственного долга обременительны для населения, так как необходимо их покрывать за счет увеличения налогов и эмиссии денег; рост налогов снижает экономическую активность;

- в-третьих, выплаты внутреннего долга сопровождаются перераспределением доходов среди населения в пользу наиболее обеспеченных слоев;

- в-четвертых, уменьшение акционерного капитала ведет к сокращению объема выпуска продукции, доходов и падению уровня жизни населения в будущем;

- в-пятых, он ведет к возможному банкротству нации;

- в-шестых, наличие его ведет к переложению долгового бремени на другие поколения.

По срокам уплаты различают текущий и капитальный государственный долг. *Текущий долг* – это долг, по которому срок уплаты наступил в текущем году. *Капитальный долг* – это долг, по которому срок платежа еще не наступил.

Управление государственным долгом осуществляется следующими мерами:

- выпуском новых займов;

- проведением конверсии, то есть изменением первоначальных условий займа или обменом облигаций;

- консолидацией долга – продлением срока действия долга, объединением нескольких долгов в единый с возможным изменением величины ссудного процента. При консолидации возможно превращение краткосрочных обязательств в долгосрочные по взаимному согласию правительства-заемщика и правительства-партнера.

Для количественной характеристики государственного долга используются следующие показатели:

- общая задолженность;

- соотношение различных видов задолженности;

- разность полученных и выданных кредитов;

- сравнение задолженности на душу населения;

- степень вовлечения во внешний долг, которая рассчитывается как отношение объема внешнего долга к валовому продукту;



- отношение величины внешнего долга к сумме валютной выручки;
- соотношение годового размера долга с объемом валютных поступлений за год.

Критическим значением этого показателя считается 25 % от объема *ВВП*. На 2010 г. Республика Беларусь имеет государственный долг 37 %.

#### **12.4. Теория налогов. Налогообложение и его принципы. Классификация налогов. Кривая Лаффера**

В финансовом праве достаточно четко выделяются налоговые и неналоговые платежи как виды государственных доходов в зависимости от форм платежей и методов их взимания. Одним из решений проблемы разграничения рассматриваемых понятий автор считает использование признака нормативно-отраслевого регулирования, т.е. налоговые отношения регламентируются нормами налогового законодательства, Налоговым кодексом Республики Беларусь, неналоговые обязательные платежи – нормами законодательства иных сфер, например, пенсионного права, социальной защиты и обеспечения, экологического, патентного законодательства.

В связи с этим неналоговый платеж определяют как обязательный, индивидуально безвозмездный платеж или взнос в бюджет, который непосредственно входит в налоговую систему государства либо установлен актом неналогового законодательства. Неналоговый платеж – это квазиналог, неналоговый суррогат, который определяется как обязательный платеж, не входящий в налоговую систему и установленный не налоговым, а иным законодательством. Разовые государственные изъятия – это платежи, взимаемые государством в особом порядке, как правило, в чрезвычайных ситуациях или в качестве наказания (штрафа).

Исходя из данного подхода к определению, выделяют следующие признаки налога с юридической точки зрения:

- абстрактный характер платежа;
- обязательность уплаты налога, т.е. не добровольно, а принудительно;
- денежная форма уплаты налога;
- безвозмездность уплаты налога и конкретность получателя (бюджет или внебюджетный фонд);
- законность установления или введение налога;
- налог представляет собой отчуждение части собственности субъектов в пользу государства при внесении налоговых платежей в бюджет.

На основе указанных признаков налог можно определить как единственно законную форму отчуждения собственности на принципах индивидуальной безвозмездности, безвозвратности, обеспеченную государственным принуждением, не носящую характер наказания или контрибуции, с целью обеспечения платежеспособности субъектов власти. Такое определение позволяет отделить налог от сборов и пошлин, при уплате которых присутствует специальная цель (например, за что уплачивается) и специальные интересы (возмездность платежа).

**Теория налогообложения** – это научно обоснованные концептуальные модели налоговых систем, включающие принципы их построения, состав и структуру, которые определяют роль, значение функции налогов в экономике. Налоговые теории динамичны, они меняются в зависимости от конкретных исторических и общественно-политических условий, уровня развития экономических отношений, национальных особенностей.

Формированию научных представлений о налогах как экономической категории предшествовали представления о налоговых формах взаимоотношений государства в лице верховной власти и граждан. Древние философы Аристотель, Ксенофонт предлагали разнообразить источники доходов государства, не ограничиваясь лишь налогами. Меркантилисты (Т. Гоббс) выделяли прямые и косвенные налоги, обсуждали, какие из них предпочтительнее, не отрицая абсолютного права государства облагать подданных налогами. Следовательно, они не отрицали взаимосвязи налогов с экономическими процессами. Физиократы (Ф. Кенэ, А. Тюрго) впервые поставили вопросы о справедливости обложения, об источниках доходов.

Адам Смит определил налоги как более или менее упорядоченное и систематическое изъятие части доходов хозяйствующих субъектов, выдвинул основные принципы налогообложения:

- равномерность;
- определенность;
- удобство уплаты;
- дешевизна.

Последователи А. Смита и Д. Рикардо, например, Дж. Милль, считали, что налоги играют лишь роль источников доходов бюджета государства и они не должны быть обременительными.

Фундаментальные и прикладные исследования проблемы налогов проводили русские ученые-экономисты А. Исаев, А. Соколов, И. Кулишер, В. Твердохлебов. Они обосновывали налоги как важный воспроизводственный механизм. Их рекомендации использовались при проведении финансовых реформ. Позднее, после раскола мирового сообщества на два противоборствующих лагеря, две политические системы, общепризнанная

теория налогов в СССР претерпела изменения, отечественная наука жила воззрениями марксизма, главной целью теоретических исследований которого было обоснование сущности налогов как экономической категории административного нормативного распределения доходов и имущества субъектов экономических отношений, идеологизации налогов и платежей. Выходом из сложившейся ситуации стал переход постсоветских государств к рыночной экономике.

В развитых странах – США, Японии, странах Западной Европы экономические отношения в сфере налогообложения строились на кейнсианской, неоклассической, некейнсианской теориях и теории монетаризма. Сторонники кейнсианской теории считают, что налоги, как и норма процента, призваны играть регулирующую роль в экономике, действуют в экономической системе как «встроенные механизмы гибкости», сглаживают обострение экономической неустойчивости от уменьшения доходов бюджета – во время экономического подъема облагаемые доходы растут медленнее, чем налоговые доходы, а при кризисе налог уменьшается быстрее, чем падают доходы. Тем самым достигается относительно стабильное социальное положение в обществе.

Неоклассическая теория основывается на преимуществе свободной конкуренции, устойчивости экономических, производственных процессов. Внешние корректирующие меры направляются лишь на то, чтобы устранить препятствия, мешающие действию законов свободной конкуренции. Государству отводится косвенная роль в регулировании экономики и прежде всего – кредитно-денежной политике национального банка.

В некейнсианской теории налогам отводится значительное место. Ирвинг Фишер и Николас Калдор считали необходимым разделить объектов налогообложения по отношению к потребителю: облагать конечную стоимость потребляемого продукта и сбережения, ограничиваясь лишь ставкой процента по вкладу. Идея налога на потребление является одновременно методом поощрения сбережений и средством борьбы с инфляцией. Налог на потребление, введенный по прогрессивным ставкам с применением льгот и скидок для отдельных товаров, более справедлив для людей с низкими доходами.

Теория монетаризма (М. Фридман) предлагает ограничить роль государства только той деятельностью, которую кроме него никто не может осуществлять – регулирование денег в обращении и установление ставок налогов.

Из анализа перечисленных теорий налогов и налогообложения видно, что какой-либо одной безусловно правильной теории экономического

регулирующего не существует, а есть взаимодействие трех основных концепций:

- кейнсианство с различными вариациями;
- теория предложения классиков;
- монетаризм.

Зарубежные налоговые теории отличаются положениями, которые лежат в основе фискальной политики и финансового законодательства.

В Республике Беларусь, на взгляд автора, теоретические и практические исследования в области построения налоговой системы страны только зарождаются. Предметом исследований являются зарубежный опыт построения налоговой системы, место и роль налогов в регулировании экономики. В связи с особенностями трансформационных процессов, происходящих в стране, отечественное налоговое законодательство не имеет стабильности, подвержено совершенствованию и нередко – коренному пересмотру. Особенно негативно последствия изменений сказываются на предпринимательской деятельности.

**Налогообложение** – процесс установления и взимания налогов в стране, определения величины налогов и их ставок, порядка уплаты налогов и круга юридических и физических лиц, облагаемых налогами. Налоги служат главным источником пополнения государственных доходов и одним из основных рычагов воздействия государства на рыночную экономику, поэтому создание эффективной системы налогообложения является одной из важнейших задач страны.

Основным элементом налогообложения и одновременно налоговой системы являются налоги. Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц, поступающие в государственные и местные бюджеты. Одновременно налоги служат одним из способов регулирования экономических процессов хозяйственной жизни. Налоговая система представляет совокупность взаимосвязанных налогов в стране, форм и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов. Основным правовым документом налоговой системы является Налоговый кодекс. Он представляет собой свод законодательных актов о налогообложении, объединенный в один целостный документ. В основе построения налоговой системы лежат следующие принципы:

- всеобщность – охват налогами всех юридических и физических лиц, располагающих доходами и имуществом;
- обязательность – уплата налогов в установленные сроки;

- равнонапряженность – взимание налогов по единым ставкам;
- однократность – взимание налога один раз;
- стабильность – ставки налоговых платежей и порядок их отчисления не должны часто меняться;
- простота и доступность для восприятия;
- гибкость – налоговая система должна стимулировать развитие отраслей экономики;
- справедливость – налогоплательщики должны уплачивать равные или неравные налоги исходя из экономического положения субъекта.

Налоговая система содержит следующие элементы:

- субъекты налога, налогоплательщик – юридическое и физическое лицо;
- объект налога – доход, имущество, земля;
- носитель налога – лицо, из дохода которого выплачивается налог.

Налогоплательщик и носитель налога могут быть разными лицами;

- источник налога – средства, из которых выплачивается налог (зарплата, прибыль, выручка и т.д.);
- налоговая ставка – величина налога с единицы обложения;
- налоговая льгота – уменьшение налоговых ставок, изъятие из обложения определенных элементов объекта налога, освобождение от налога;
- налоговые платежи – виды и группы налогов;
- налоговая база – сумма, с которой взимается налог;
- налоговое бремя – величина налоговой суммы.

Налоги в экономике выполняют определенные функции. *Фискальная функция* обеспечивает получение средств в государственный бюджет и внебюджетные фонды. Реализация этой функции призвана определить величину взимаемого налога, т.к. высокий уровень налогообложения снижает стимулы к труду, сокращает производство, низкий – не позволяет наполнить доходную часть бюджета и не позволяет правительству выполнять свои функции. *Регулирующая функция* заключается в том, что через систему дифференцированных налоговых ставок и льгот можно влиять на процесс производства и его развитие. *Социальная функция* позволяет правительству сглаживать дифференциацию доходов в обществе путем введения прогрессивного налогообложения.

Экономической наукой в настоящее время сформулированы две основные концепции налогообложения – полученных благ и неплатежеспособности. Согласно первой налоги рассматриваются как способ финансирования государственных расходов, согласно второй размер налога определяется уровнем (суммой) дохода.

**Виды налогов.** По объекту обложения налоги делятся на *прямые* и *косвенные*. *Прямые* – это налоги на доходы физических и юридических лиц или на объекты имущества (налог на прибыль и доходы, заработную плату – подоходный, недвижимость, землю, ценные бумаги). Эти налоги нельзя переложить на других лиц. Они выплачиваются собственниками.

*Косвенные налоги* – это налоги, которые включаются в цену товара или услуги и увеличивают ее. К ним относят налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизный, таможенные пошлины.

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

Различают налоги *государственные* и *местные*. *Государственные* формируют доходы бюджета страны.

*Местные налоги* поступают в региональные и муниципальные бюджеты.

Как уже отмечалось, назначение фискальной функции государства – выбрать оптимальный уровень налога. Как выбрать оптимальный уровень налоговой ставки и существует ли он вообще, рассмотрим на основе графического метода исследования проблемы. Этот важный вопрос рассмотрим, используя одну из наиболее известных кривых экономической теории – кривой Лаффера, предложенной американским экономистом.

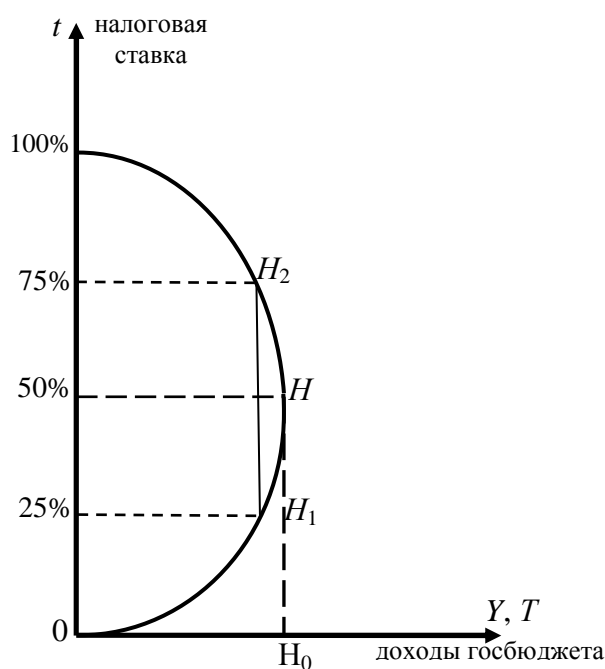


Рис. 12.2. Кривая Лаффера

На рис. 12.2. – интерпретированная идея Лаффера. Поступление налогов в госбюджет ( $T$ ) откладывается на оси абсцисс, на оси ординат – предельная налоговая ставка ( $t$ ). Предположим, ставка подоходного налога увеличилась. По мере роста ставки налога от нуля до 100 % доходы ( $Y$  – налоговые поступления) будут вначале расти от нуля до максимального значения (точка  $H$ , соответствующая 50 % ставки налога), а затем – снижаться опять до нуля.

Из графика видно, что стопроцентная ставка налога не дает никаких поступлений в бюджет, как и нулевая ставка. Налог свыше 50 % приобретает значимость конфискационной меры. Ответ на высокую налоговую ставку будет адекватным: легальная деятельность просто может прекратиться и уйти в «теневую».

Лаффер считал, что если экономика находится в точке  $N$ , то сокращение налоговых ставок будет приближать налоговую выручку к точке  $N_0$  на графике, то есть к максимальному уровню доходов государственного бюджета. Эта тенденция, согласно теории Лаффера, связана с тем, что более низкие налоговые ставки повышают стимул к труду, сбережениям, инвестициям, что в итоге приведет к расширению налоговой базы, а также уменьшит выплаты государством пособий по безработице, уменьшится социальная нагрузка на бюджет. Манипулирование налоговыми ставками целесообразно в пределах от 25 до 50 процентов.

## 12.5. Бюджетно-налоговая политика: сущность, виды

**Бюджетно-налоговая или фискальная политика** – это политика правительства в области налогообложения, государственных расходов, государственного бюджета, направленная на обеспечение занятости населения, равновесия платежного баланса и роста антиинфляционного *ВВП* (*ВНП*). Она является одним из основных инструментов макроэкономического регулирования посредством изменения налогообложения и государственных расходов.

Ее основными задачами являются сглаживание колебаний экономического цикла, обеспечение устойчивых темпов экономического роста, достижение высокого уровня занятости, снижение инфляции.

Фискальную политику в зависимости от механизмов ее воздействия на изменение экономической ситуации делят на *дискреционную и автоматическую (недискреционную)*, так называемую политику встроенных стабилизаторов. Под *дискреционной* понимают сознательное манипулирование законодательной властью налогообложением и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности, т.е. влияние на изменение объема производства, занятости, уровня цен, ускорение экономического роста. Указанные изменения самым непосредственным образом связаны с корректировкой доходных и расходных статей государственного бюджета законодательной властью, т.е. принятием соответствующих законов. Эти меры оказывают влияние и на совокупный

спрос и совокупное предложение. Изменение любого из компонентов совокупного спроса – потребительских расходов, инвестиций, правительственных расходов, чистого экспорта повлекут за собой мультипликационный эффект, приводящий к соответствующему изменению дохода.

При недискреционной фискальной политике уровень расходов и налоговых поступлений может изменяться автоматически без принятия каких-либо решений правительством в результате действия «встроенных» стабилизаторов. В качестве таких стабилизаторов обычно выступают прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов, страхование по безработице и др. Например, в период спада производства доходы сокращаются, что автоматически снижает налоговые поступления в казну, а оставшиеся у предприятий и населения доходы положительно скажутся на развитии экономики.

При уменьшении объема производства не только сокращаются доходы, но могут понижаться и налоговые ставки, что сопровождается уменьшением как абсолютной суммы налоговых поступлений в казну, так и их доли в доходе общества.

Автоматическое антициклическое воздействие оказывают система пособий по безработице и специальные выплаты. Так, увеличение уровня занятости ведет к росту налогов, доходов бюджета, пособий по безработице. При спаде производства увеличивается число безработных, что сокращает совокупный спрос, но одновременно увеличивает пособия по безработице. Это, в свою очередь, поддерживает потребление, замедляет падение спроса, противодействует кризисным явлениям, помогает стабилизировать выпуск национального продукта.

Главный недостаток недискреционной политики – в том, что она только помогает сглаживать циклические колебания, но не может их устранять.

Дискреционная фискальная политика в зависимости от фазы экономического цикла может быть стимулирующей или сдерживающей.

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика или фискальная экспансия (расширение сферы экономического влияния) в краткосрочном периоде смягчает экономический цикл, позволяет преодолеть спад экономики, предполагает увеличение расходов правительством, снижение налогов. В долгосрочном периоде снижение налогов может привести к стимулированию экономического роста.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение госрасходов, увеличение налогов. В краткосрочном периоде эти меры на-



правлены на сокращение совокупного спроса, снижение темпов инфляции, сокращение расходов, увеличение налогов. В долгосрочном периоде сдерживающая политика приводит к спаду производства и росту безработицы.

Чтобы выяснить, правильно ли проводится правительством фискальная политика, необходимо оценить ее результаты. С этой целью чаще всего исследуется состояние государственного бюджета, его наполнение и соотношение его доходов и расходов. Однако не всегда можно сделать однозначный вывод, т.к. фактический бюджетный дефицит и излишки могут изменяться вследствие изменения налогов и государственных расходов, а также под влиянием изменения объема национального продукта или доходов. Чтобы разрешить эти вопросы и определиться с мерами, используют анализ ситуации при полной занятости и оценивают, какими были бы дефицит или излишек государственного бюджета.

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Сущность финансов, финансовых и денежных отношений.
2. Структура финансовой системы.
3. Понятие бюджета и его функции.
4. На каких принципах строится бюджет и его система?
5. Назовите основные принципы налоговой системы.
6. Охарактеризуйте прямые и косвенные налоги.
7. Отразите на графике кривую Лаффера, поясните ее.
8. В чем сущность воздействия налогового механизма на организацию регулирования экономических процессов?
9. Какие концепции регулирования государственного бюджета вы знаете?
10. Причины, понятие, виды и основные пути погашения государственного долга.
11. Определите сущность бюджетно-налоговой политики, ее инструменты и автоматические регуляторы.
12. Механизмы стимулирующей и сдерживающей бюджетно-налоговой политики.
13. Назовите особенности бюджетно-налоговой политики в Республике Беларусь.

## ТЕМА 13. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

- 13.1. Сущность и функции денег.
- 13.2. Денежная система: понятие, структура, типы.
- 13.3. Денежный рынок и его элементы.
- 13.4. Кредитная и банковская системы. Банки и их виды.
- 13.5. Денежно-кредитная политика. Типы денежно-кредитной политики.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Деньги; денежное обращение, денежная система; биметаллизм; монометаллизм; денежный рынок; денежные агрегаты; предложение денег; спрос на деньги; банковский мультипликатор; денежная база; кредитно-банковская система; национальный банк; коммерческий банк; кредит, обязательные резервы, ссудный процент; учетная ставка; операции на открытом рынке; эмиссия; избыточные резервы.*

#### 13. 1. Сущность и функции денег

Деньги – удивительное изобретение, они представляют собой неотъемлемый элемент нашего повседневного бытия. В разные века, исторические эпохи в различных культурах использовались в качестве денег рис, сыр, пушнина, камни, металлы и другие природные вещества и ювелирные украшения.

Вопрос о происхождении денег исследовался теоретическими школами, многими поколениями человечества. Происхождение денег связывается с процессами развития обмена, самой простой формой которого является обмен товара на товар или бартер. Бартерные сделки как форма обмена носили ограниченный характер по количеству участников, набору предлагаемых к обмену товаров, как правило, исключали множество промежуточных торговых сделок и явлений. Эти трудности по мере углубления, разделения труда и развития обмена в разных регионах разрешал товар, обладающий наибольшей возможностью в продаже и способностью обмениваться на другой товар, удовлетворяющий исходные нужды потребления. Следовательно, способность товара к купле-продаже имеет совокупность ограничений. Они затрагивают круг лиц, которые не имеют потребностей, отстранены от возможности потребления товара в силу правовых оснований, сложностей его транспортирования и

слишком высоких издержек на доставку и обслуживание; границ количественного объема сбыта, времени и сроков реализации отдельных товаров.

Таким образом, деньги – это продукт исторического развития, имеющий наибольшую способность к сбыту. На раннем этапе развития торговли в разных странах и регионах люди ищут товары, которые удовлетворяли бы одному требованию – получить общее признание у покупателей и продавцов как средство обмена. Постепенно абсолютно ликвидным средством обмена стали драгоценные металлы – золото и серебро. Эти металлы стали деньгами потому, что обладали совокупностью качеств, позволяющих им лучше, чем другим, выполнять роль абсолютно ликвидного средства обмена (сохраняемость, высокая ценность в небольшом объеме, делимость, редкость в природе).

Деньги – особый вид специфического товара, используемого в качестве всеобщего эквивалента, посредством которого выражается стоимость всех других товаров. Деньги как особый товар выполняют ряд функций:

- деньги как средство обмена или средство обращения. В товарообменных сделках они становятся посредником между продавцами и покупателями товаров и услуг. Формула бартерного обмена  $T - T$  превращается в формулу товарного обмена  $T - D - T$ . Наличие денег освобождает каждого экономического агента от необходимости поиска совпадения интересов участников купли-продажи. Способность денег выполнять функцию обращения обусловлена наличием таких свойств, как делимость, трудность подделки, способность длительно находиться в обращении, обладание ценностью, превышающей их весовое измерение;

- деньги как мера стоимости. Сущность функции меры стоимости заключается в том, что «стоимость любого товара может быть выражена с помощью денег», т.е. единицами, в которых мы измеряем ценность вещей. Как «вес измеряется в килограммах, так ценность вещей измеряется в деньгах», что значительно упрощает обменные сделки. С этой функцией денег связаны цена и масштаб цен. Масштаб цен – способ и средство измерения, выражения стоимости товара в денежных единицах;

- деньги служат средством платежа при необходимости купли-продажи товаров в кредит, при погашении обязательств по возврату ссуд, уплате налогов, арендных выплат, штрафов и т.д. Инструментом, обслуживающим кредитные сделки, является вексель – ценная бумага (от нем. Wechsel – обмен) в виде долгосрочного обязательства, составленного в письменной форме по установленной форме. Вексель дает так называемому векселедержателю безусловное право, установленное законом, на получение или возврат предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга;

– деньги иногда используются как средство накопления или являются формой сбережений, образования сокровищ, т.е. деньги позволяют сохранить ценность богатства в отсутствии инфляции. Денежная форма сбережений образуется, когда домашние хозяйства не тратят на текущее потребление часть своего дохода, откладывая на последующее потребление, на будущее время. Удобство хранения сбережений в виде денег объясняется их абсолютной ликвидностью. Под ликвидностью понимают способность любого актива превращаться в платежное средство;

– на мировом рынке деньги выступают как международное платежное и покупательное средство. В качестве всеобщего универсального средства платежа признан доллар США, который покрывает 86 % валютных сделок в мире, и коллективная денежная единица – евро.

Таким образом, деньги представляют собой ведущий актив, который, выполняя главные функции, в отличие от других долгосрочных активов (облигаций, акций, чеков и др.), не приносит дохода своему владельцу. Отсутствие дохода является платой за высокую ликвидность денег.

Как уже отмечалось, первоначально в качестве денег использовались товарные деньги, которые исполняли функции денег, а также продавались и покупались как обычный товар. До конца XIX в. наиболее распространенными товарными деньгами были золотые и серебряные монеты.

На смену эпохе товарных денег пришла эпоха так называемых современных денег. Их называли символическими деньгами. Средством обмена были выбраны бумажные деньги – их удобно хранить и носить. Ценность поддерживалась с помощью средств защиты, а также на законодательной основе.

Дальнейшее развитие обменной торговли привело к появлению кредитных денег. Кредитные деньги – это форма денег, порожденная развитием кредитных отношений. Они представляют собой не подлежащие обмену на золото банкноты центральных банков и банковские депозиты, а также обязательства физических лиц, фирм и самих банков.

Современные деньги представляют собой декретные деньги, т.е. денежные знаки, введенные в качестве денег законом (декретом) органов власти и провозглашенные обязательными для приема при обмене и в качестве законного способа уплаты налогов.

Большинство денег в каждой стране можно считать банковскими. Они находятся в виде вкладов в банках или других финансовых учреждениях.

В свою очередь, деньги делятся на наличные и безналичные. Наличные деньги обслуживают налично-денежный оборот. К ним относятся монеты, бумажные деньги, слитки, ювелирные изделия, т.е. денежные средства в их первородной форме.

Безналичные деньги – это денежные средства на банковских счетах, используемые для оплаты, взаимных расчетов посредством перечислений с одного счета на другой. К безналичным деньгам относятся векселя, банкноты, чеки, пластиковые карточки.

Компоненты денежной массы в Республике Беларусь представлены на рис. 13.1.



Рис. 13.1. Компоненты денежной массы и функции денег

### 13.2. Денежная система: понятие, структура, типы

Выполняя функции, деньги находятся в непрерывном движении или обращении. Форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая законодательно, образуют денежную систему.

Основными элементами денежной системы являются:

- национальная денежная единица;
- виды денежных знаков, имеющих законную платёжную силу;
- порядок эмиссии и обращения денег;
- формы безналичного и платёжного оборота;
- масштаб цен;

- государственные институты, осуществляющие регулирование денежного обращения;
- порядок обмена национальной валюты на иностранную и фиксированный государством валютный курс.

В зависимости от вида обращения денег выделяют два типа денежных систем:

- система обращения металлических денег;
- система обращения бумажных и кредитных денег.

Внутри системы обращения металлических денег сформировались две разновидности – биметаллизм и монометаллизм. Исторически первой возникла система металлического обращения. В большинстве стран Европы установилась система серебряного монометаллизма. В отдельных странах она просуществовала до середины XIX в. На смену монометаллизму утвердился биметаллизм (*bis* – дважды). Роль денег стали выполнять два металла – золото и серебро. Различают две разновидности биметаллизма – система параллельной валюты и система двойной валюты. Суть различий между ними – в том, что в первой ценностное соотношение между золотыми и серебряными монетами складывалось стихийно, в соответствии с рыночной стоимостью металлов. При системе двойной валюты определенное ценностное соотношение между двумя металлами устанавливалось государством. Это являлось обязательным требованием при чеканке монет и приеме их в ходе купли-продажи.

Постепенно серебро было вытеснено из обращения, и роль денег в большинстве стран стало выполнять золото. Золотой монометаллизм существовал в трех разновидностях, в основе которых был заложен золотой стандарт как форма организации денежных и валютных отношений. Золотомонетный стандарт, который просуществовал во многих странах до первой мировой войны, характеризовался свободным обращением золотых монет, выполнением золотом всех функций денег. Допускался свободный вывоз и ввоз золота из одной страны в другую. В России согласно денежной реформе 1895 – 1897 гг. денежной единицей являлась золотая монета «золотой рубль» с золотым содержанием 0,774 г. чистого золота. В обращении были золотые монеты в виде «империалов», «полуимпериалов», а также 10- и 5-рублевых монет. Наиболее известные золотые монеты других стран – английский соверен, американские «орлы» (10 и 20 долларов), французские наполеондоры (FF20), швейцарские вренели (FS10, FS20).

В начале первой мировой войны был прекращен обмен банкнот на золото, запрещен вывоз золота, оно было изъято из обращения всех стран, кроме Америки.

После первой мировой войны в ряде стран Европы был введен золотослитковый стандарт. Банкноты при предъявлении сумм денег, установленных законодательно, обменивались на золотые слитки. В странах, которые обладали небольшими запасами золота, в 20-х гг. прошлого столетия был установлен золотодивизный стандарт. Кредитные деньги и банкноты можно было менять на иностранную валюту (девизы), разменную на золото. Девизы (от франц. *divises*) представляли собой международное платежное средство в виде валюты других стран.

С 30-х гг. XX в. в мире начала действовать денежная система, основанная на функционировании неразменных кредитных денег. Золото было изъято из внутреннего обращения всех стран. Разменивали банкноты на золото для иностранных национальных банков до 1971 г. только Соединенные Штаты Америки.

В денежных системах всех стран были установлены:

- размен банкнот на золото;
- выпуск наличных и безналичных денег на основе кредитных операций;
- преобладание безналичного оборота;
- усиление государственного регулирования денежного обращения.

[5, с. 188].

В результате мирового экономического кризиса 1929 – 1933 гг. перестала существовать система металлических денег и во всех странах утвердилась система неразменных бумажных и кредитных денег. Бумажные деньги (казначейские билеты) и кредитные деньги (банковские билеты) остались законным платежным средством лишь в Бельгии и США. Казначейские билеты выпускаются Министерством финансов для финансирования государственных расходов, банковские билеты – национальным банком.

Исключительное право выпуска и изъятия денег из обращения, денежной эмиссии принадлежит национальному банку. Безналичные деньги выпускают в обращение коммерческие банки в процессе совершения кредитных операций. Изъятие безналичных денег проходит при возвращении кредитов, а наличных – при сдаче коммерческими банками денежной наличности в расчетно-кассовые центры национального банка.

Различают организацию наличного и безналичного денежного обращения. Наличный оборот денег регламентирует Национальный банк путем установления:

- порядка ведения кассовых операций и работы банков с денежной наличностью;

- порядка выбраковки и уничтожения поврежденных, ветхих банкнот;
- правил хранения, инкассации и перевозки денежной наличности.

Национальный банк определяет механизм безналичного денежного обращения:

- правила банковских переводов денег;
- стандарты платежных инструментов;
- формы безналичных расчетов.

Таким образом, современная денежная система характеризуется:

- утратой благородными металлами, золотом и серебром денежных функций;
  - сокращением их использования в качестве денежных средств в связи с расширением применения кредитных денег (банковских билетов), безналичных денег и др.;
  - демонетизацией золота, вытеснением его из внутреннего и внешнего обращения;
  - переходом к обращению бумажных и кредитных денег;
  - выпуском денег под обеспечение государственных ценных бумаг, под прирост официальных золотовалютных резервов;
  - развитием безналичного обращения и сокращением наличного;
  - распространением денежных расчетных форм, облегчающих расчеты (чеки, пластиковые карточки);
  - регулированием денежного обращения государственными инструментами.

### 13.3. Денежный рынок и его элементы

Денежный рынок – одна из разновидностей рынка купли-продажи специфического товара – денег. Элементами механизма функционирования денежного рынка являются спрос на деньги, предложение денег, цена денег. Агентами денежного рынка являются банки, брокерские и дилерские фирмы, финансово-кредитные учреждения.

Предложение денег на рынке денег – это общее количество денег, имеющихся в стране в определенный период (например, год). Это не только наличные деньги, но всех видов вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги. Для расчета количества денег в макроэкономическом анализе введено понятие «денежные агрегаты», отражающее виды денег и денежных средств, отличающихся друг от друга степенью ликвидности, т.е. возможностью быстро превращаться в наличные деньги (например, с банковских депозитов или ценных бумаг – в наличные или безналичные платежные средства). Денежные агрегаты  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $M_4$  иллюстрирует рис. 13.2 [5, 17, с. 190, 174].



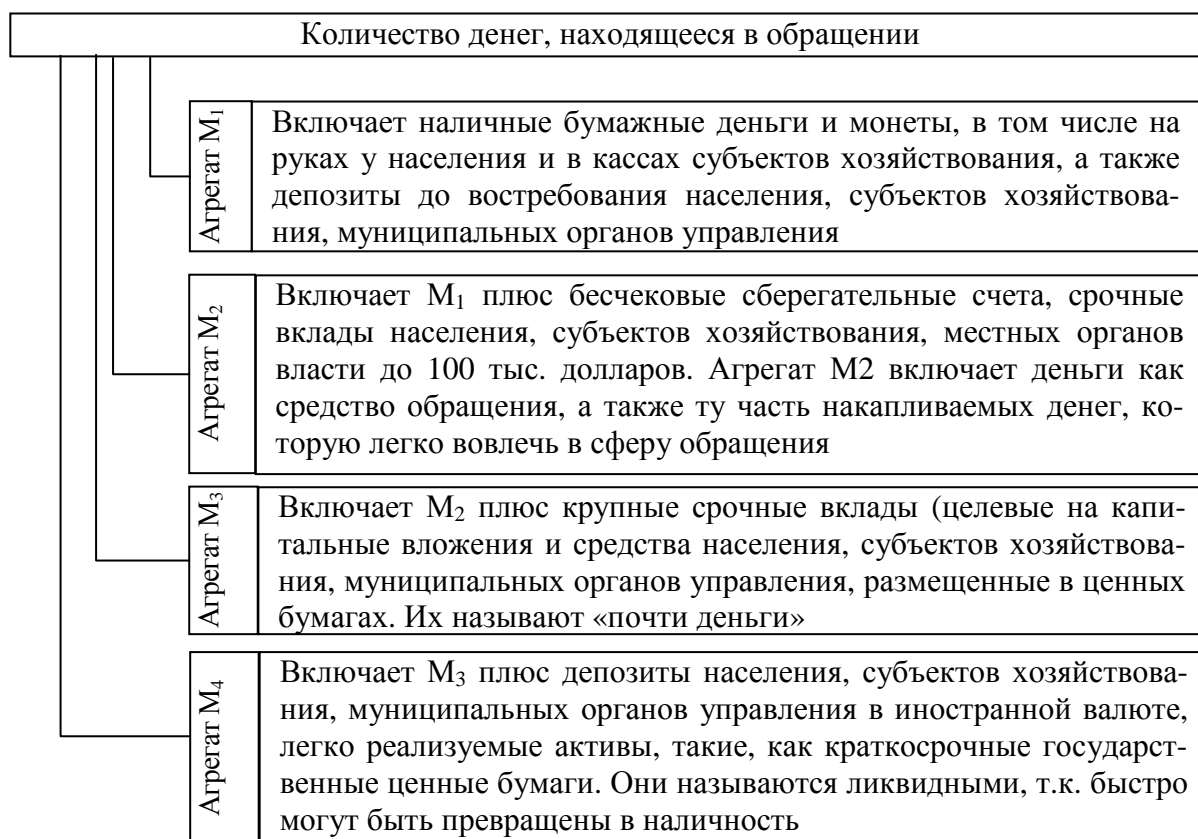


Рис. 13.2. Денежные агрегаты

Среди авторов учебной литературы по экономической теории единой позиции по структуре денежных агрегатов нет. Авторы Н.М. Зубко, М.И. Плотницкий, Л.Н. Давыденко выделяют агрегаты  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $M_4$  или  $L$ ; Э.Л. Лутохина и др. –  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $M_4$ ,  $M_5$ ,  $L$ ; П. Самуэльсон и В. Нордхаус концентрируют внимание на главных измерителях денежного потока –  $M_1$  и  $M_2$ ; Б.А. Райзберг и др. считают, что чаще всего используются агрегаты  $M_0$  (наличные деньги),  $M_1$  (наличные деньги, чеки, вклады до востребования),  $M_2$  (наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные вклады),  $M_3$  (наличные деньги, чеки, любые вклады),  $L$  (наличные деньги, чеки, вклады, ценные бумаги). Из анализа следует, что в разных странах выделяются денежные агрегаты разного состава. Они и характеризуют показатели структуры денежной массы и предложения денег.

На взгляд автора, наиболее оптимальным вариантом структуры компонентов денежной массы являются агрегаты  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$ ,  $M_4$ ,  $M_5$  и  $L$ , т.к. они более диверсифицированы, объективнее отражают содержание каждого агрегата.

При анализе макроэкономических потоков денежного обращения чаще всего используются агрегаты  $M_1$  и  $M_2$  или  $M_0$ , как часть агрегата  $M_1$ . В узком смысле предложение денег, согласно  $M_1$ , состоит из наличности в виде ме-

таллических и бумажных денег, находящихся в обращении, и вкладов в коммерческих банках. Металлические и бумажные деньги являются обязательствами государства и государственных агентов. Металлические деньги в развитых странах составляют малую часть денежного предложения – около 2 – 3% от общего предложения. Они удобны в том смысле, что позволяют совершать любые виды мелких покупок. Но это символические деньги. Их действительная стоимость, например, стоимость монеты (слитка) незначительна. Это делается для того, чтобы предотвратить хищение, переплавку в более крупные, условно сырьевые слитки с целью выгодной продажи. Если ценность металла превысит ценность монет как денег, то они прекратят функционирование в качестве средств обращения.

Бумажные деньги во многих странах занимают до четверти денежного предложения. До 90 % всех сделок осуществляется с помощью чеков. Чековые расчеты удобны, безопасны, невозможны хищение или потеря, более удобно выписать чек, чем транспортировать, пересылать, пересчитывать, хранить деньги. Безналичные расчеты в силу указанных обстоятельств являются основной формой расчетов во многих странах.

Более широкое предложение денег включает агрегат  $M_2$ , в который кроме  $M_1$  включаются бесчековые банковские счета, а также мелкие, не превышающие 100 тыс. дол. срочные вклады. Бесчековые счета и срочные вклады образуют квазиденьги или «почти деньги» – безналичные денежные средства на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках и краткосрочные государственные ценные бумаги. Более широкое предложение денег представляют агрегаты  $M_3$ ,  $M_4$  и др. в зависимости от наличия той или иной структуры агрегатов в разных странах.

Предложение денег зависит от политики национального банка, деятельности коммерческих банков, поведения экономических субъектов. Национальный банк регулирует деятельность банковской системы: осуществляет эмиссию – выпуск денежных знаков в обращение. Эмиссия денег означает не только печатание денежных знаков, но и увеличение всей массы наличных и безналичных денег в обращении.

Национальный банк может контролировать предложение денег, воздействуя на денежную базу. Денежная база ( $B$ ) – это сумма наличности вне банковской системы ( $C$ ) и резервов коммерческих банков ( $R$ ):  $B = C + R$ .

Денежная база меньше предложения денег, т.к. коммерческие банки способны создавать новые деньги. Рассмотрим роль коммерческих банков в изменении предложения денег в экономике. Если банки привлекают деньги клиентов на депозиты, но не выдают кредиты, они занимаются пассивными операциями; привлеченные на депозиты денежные средства ста-

новятся стопроцентными банковскими резервами. Однако задача коммерческих банков – проводить активную денежную политику посредством выдачи кредитов. Используя привлеченные депозиты (вклады), коммерческие банки создают кредитные деньги. При этом национальный банк требует, чтобы коммерческие банки определенную часть своих депозитов оставляли в качестве обязательных резервов в виде кассовой наличности или на своих счетах. В связи с этим национальный банк устанавливает норму обязательных резервов для коммерческих банков, рассчитываемую как отношение резервов к депозитам.

Предположим, первоначальный вклад равен 100 млн рублей.

Дополнительное предложение денег в результате выдачи кредита при норме резервирования 10 % составит:

$$\text{Кредит 1-го банка} = (100 \text{ млн руб} (1 - 0,1)) = 90 \text{ 000 000 руб.};$$

$$\text{Кредит 2-го банка} = (100 \text{ млн руб} (1 - 0,1))^2 = 81 \text{ 000 000 руб.};$$

$$\text{Кредит 3-го банка} = (100 \text{ млн руб} (1 - 0,1))^3 = 72 \text{ 900 000 руб.};$$

$$\text{Кредит 4-го банка} = (100 \text{ млн руб.} (1 - 0,1))^4 = 65 \text{ 610 000 руб. и т.д.}$$

Суммарное предложение денег равно:

$$100 \text{ млн руб} \left[ 1 + (1 - 0,1) + (1 - 0,1)^2 + (1 - 0,1)^3 + (1 - 0,1)^4 + \dots \right] = \\ = \frac{1}{0,1} 100 \text{ млн руб.} = 1 \text{ 000 000 000 руб.}$$

Дополнительное предложение денег, возникшее в результате появления нового депозита, рассчитанное на основе депозитного или банковского мультипликатора, можно определить по формуле

$$m_d = \frac{1}{rr} D,$$

где  $m_d$  – банковский мультипликатор;  
 $rr$  – норма банковских резервов;  
 $D$  – первоначальный вклад (депозит).

Общее количество денег, независимо от рынка, может быть представлено на графике как вертикальная линия  $S_m$ , начинающаяся в точке, соответствующей общему количеству имеющихся в стране денег (рис. 13.3).

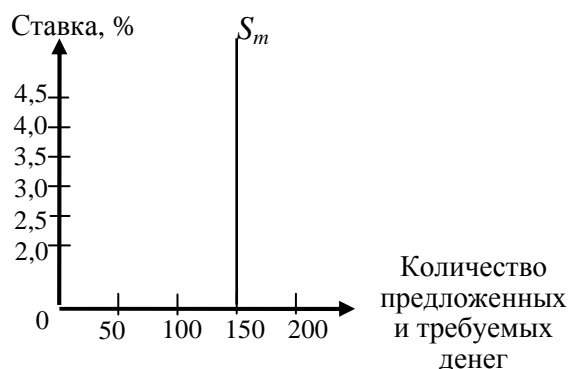


Рис. 13.3. Предложение денег

Спрос на деньги обусловлен теми функциями, которые они выполняют, и прежде всего – функцией денег как средства обращения и функцией денег как средства сбережения. Реализация первой функции обусловлена тем, что люди нуждаются в деньгах, чтобы иметь возможность совершать покупки, нести потребительские расходы. Требуемые деньги для этих целей называются операционным спросом на деньги для сделок. Их количество определяется номинальной величиной произведенных благ и услуг. Чем больше общая денежная стоимость товаров и услуг в экономике, тем больше денег требуется для заключения сделок.

В настоящее время существуют различные трактовки теории спроса на деньги. Чаще всего приоритет отдается направлению экономической теории И. Фишера, А. Пигу, Л. Харриса. Тождество, предложенное И. Фишером:

$$MV = PQ,$$

где  $M$  – количество денег в обращении;  $V$  – скорость денег в обращении;  $P$  – средневзвешенный уровень цен;  $Q$  – количество товаров и услуг в натуральном выражении.

Из этого уравнения следует, что количество денег в обращении можно выразить по формуле

$$M = \frac{PQ}{V},$$

т.е. количество денег в обращении ( $M$ ) прямо пропорционально объему производства или ВВП ( $PQ$ ) и обратно пропорционально скорости обращения денег ( $V$ ).

В неоклассической теории уравнение  $MV = PQ$  носит название количественной теории денег.

Смысл функции денег как средства сбережения предполагает, что люди могут хранить свои финансовые активы в различных формах: в виде облигаций, акций или в наличных денежных знаках. Спрос на деньги в этом случае зависит от ставки ссудного процента и носит название спекулятивного.

На рис. 13.4. [17, с. 175] представлены виды спроса на деньги: рис. 13.4, *а* характеризует операционный спрос, который не зависит от процентной ставки, рис. 13.4, *б* – спекулятивный, зависящий от процентной ставки, и рис. 13.4, *в* – общий спрос на деньги.

На рис. 13.5. [17, с. 176] изображены в виде вертикальной прямой предложение денег  $S_m$ , наклонной –  $D_m$  – спрос на деньги.

Путем совмещения линий  $S_m$  и  $D_m$  представлено взаимодействие спроса и предложения, или денежный рынок;  $S_m$  – предложение денег определенного объема, которое не зависит от ставки ссудного процента;  $D_m$  – прямая спроса на деньги.

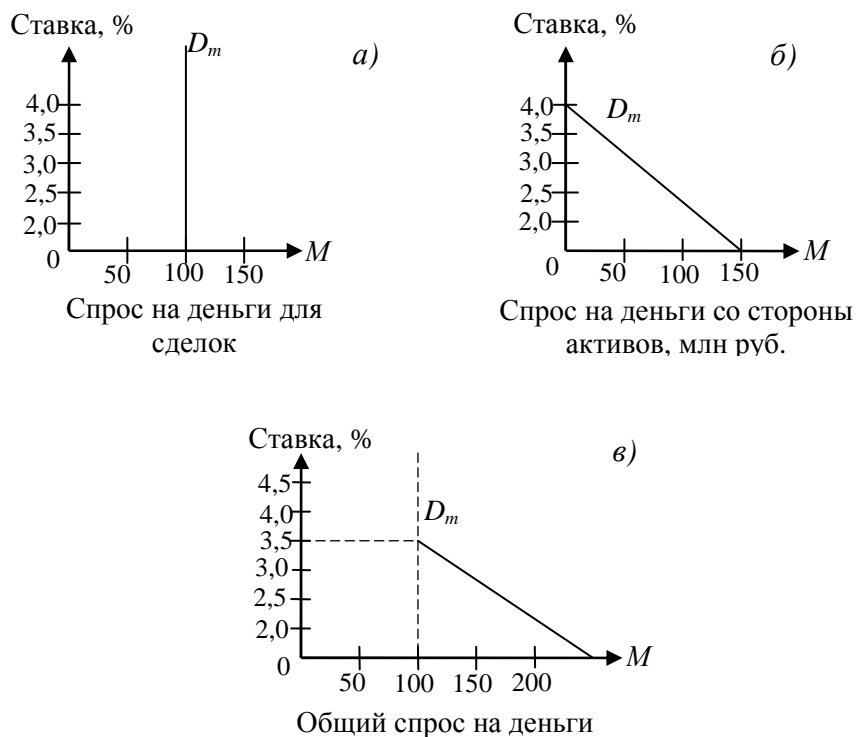


Рис. 13.4. Виды спроса на деньги

В точке пересечения (E) линий предложения и спроса денег устанавливается равновесие на денежном рынке. Точка пересечения определяет равновесную ставку процента, т.е. цену денег.

Равновесие денежного рынка может нарушаться вследствие изменения как предложения, так и спроса на деньги.

Процентная ставка, реагируя на эти изменения, восстанавливает денежный рынок.

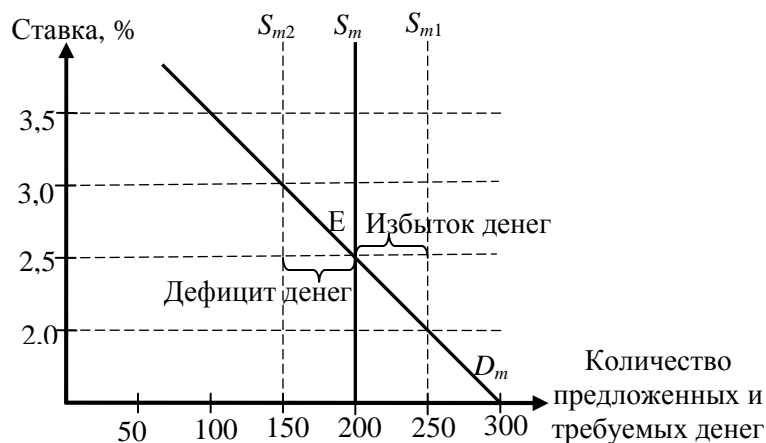


Рис. 13.5. Равновесие на денежном рынке

### 13.4. Кредитная и банковская системы. Банки и их виды

Кредитная система – это совокупность кредитных отношений, форма методов кредитования и кредитных учреждений. Кредитная система страны состоит из национального и коммерческих банков, специализированных кредитных и финансовых учреждений. В настоящее время кредитная система развитых стран, как правило, состоит из трех уровней, критериями выделения которых служит функциональная специализация финансовых и кредитных институтов. Высший уровень и особое место в системе занимает национальный банк страны. Второй – акционерно-коммерческие банки. Третий уровень образуют специализированные учреждения. Национальный банк вместе с коммерческим образуют банковскую систему, в которой они действуют в рамках единого финансово-экономического механизма. Банк – (от итал. *banko* – скамья) – финансовая организация, учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам. Национальный банк называют «банком банков». Он независим в Республики Беларусь в своей деятельности от правительства, но подотчетен парламенту, действует на основе Закона «О Национальном банке». Основные цели Национального банка – защита и обеспечение устойчивости рубля, его покупательской способности и курса по отношению к иностранной валюте, развитие и укрепление банковской системы страны.

Национальный банк управляет эмиссионной, кредитной и расчетной деятельностью, выполняет следующие основные функции:

- разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику;
- осуществляет эмиссию и изъятие из обращения денег;
- обеспечивает хранение золотовалютных резервов страны;
- устанавливает учетную ставку, по которой предоставляет кредиты коммерческим банкам (встречается понятие ставки рефинансирования, или дисконтной);
- выполняет кредитные и расчетные операции для правительства;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- осуществляет валютное регулирование и операции по покупке и продаже иностранной валюты;
- устанавливают норму обязательных резервов для коммерческих банков;
- выдает лицензии на осуществление банковской деятельности и осуществляет государственную регистрацию банков, специализированных кредитно-финансовых учреждений, многие другие функции.

Особое положение национального банка в кредитной системе проявляется в том, что он не ставит перед собой цель максимизации прибыли и не конкурирует в сфере бизнеса с коммерческими банками.

Основой кредитной и банковской систем являются акционерно-коммерческие банки. Они выполняют следующие функции:

- прием и хранение депозитов вкладчиков;
- выдача средств со счетов;
- предоставление кредитов от своего имени;
- аккумуляция временно свободных денежных средств;
- покупка ценных бумаг;
- открытие и обслуживание счетов физических и юридических лиц и др.

Коммерческие банки способствуют ускорению оборота денег, сокращению издержек обращения. Они являются одним из основных институтов государственного регулирования экономики и реализации денежно-кредитной политики страны, занимаются непосредственными финансовыми операциями по обслуживанию предприятий, организаций, частных лиц.

Коммерческие банки могут быть как универсальными, так и специализированными. Универсальные банки обслуживают всех клиентов, независимо от отраслевой принадлежности. Они выполняют следующие операции: кредитные, депозитные, фондовые, расчетные, доверительные. В силу диверсификации риска универсальные банки являются наиболее устойчивыми, что позволяет им вытеснять специализированные банки. Специализированные банки либо обслуживают определенную отрасль, сферу хозяйствования, группу клиентов, либо выполняют небольшое число операций. К таким банкам относятся инвестиционные, ипотечные, кооперативные.

К специальным кредитным институтам относятся небанковские сберегательные учреждения, пенсионные фонды, страховые, инвестиционные, лизинговые компании, кредитные союзы. Компании, фонды, союзы и другие специальные учреждения формируют и накапливают свободные денежные средства, которые используются для предоставления целевых кредитов, ссуд и других целей.

Необходимость кредитных отношений возникла тогда, когда у одних субъектов временно появились свободные денежные средства, а другие в них остро нуждались. Постепенно формировалась система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных средств во временное пользование на условиях обязательной возвратности, платности. Она

получила название кредитной. Кредит (от лат. *credit* – верить) означает «ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая одним субъектом (кредитором) другому (заемщику) на условиях возвратности с выплатой определенного процента за пользование ссудой». Различают несколько разновидностей кредитов:

- государственный, когда в качестве заемщика выступает правительство, а в роли кредитора национальный банк;
- банковский, предоставляемый банками в денежной форме юридическим и физическим лицам;
- потребительский кредит, предоставляемый населению в виде ссуд на приобретение товаров длительного пользования. К потребительскому относят и кредиты ломбардов под залог имущества, драгоценностей на определенный срок. Если ссуда не погашается в срок, ценности, сданные в ломбард, продаются, а вырученные средства идут на покрытие долга;
- ипотечный, предоставляемый под залог недвижимости, покупаемых или строящихся квартир;
- международный, выдаваемый продающей стороной покупающей стороне в форме аванса для закупки товаров кредитора;
- коммерческий, предоставляемый юридическими и физическими лицами друг другу по долговым обязательствам или в товарной форме продавцами товаров в рассрочку покупателям;
- лизинг-кредит, предполагающий предоставление в долгосрочную аренду оборудования, транспортных средств при сохранении права собственности на них за арендодателем до полного выкупа.

В зависимости от временного периода кредиты делятся на краткосрочные и долгосрочные, а также под гарантию.

Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает денежные отношения между кредиторами и заемщиками. Кредит в производственно-экономических отношениях необходим прежде всего как эластичный механизм перелива денежного капитала из одних отраслей в другие. Кроме того, кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих субъектов хозяйствования, обслуживания процесса движения и реализации произведенных товаров, для непрерывного воспроизводственного процесса, расширения мощностей предприятий, производств, строительства новых производственных, социально-бытовых и инфраструктурных объектов и квартир. Таким образом, кредит в определенной мере влияет на формирование структуры общественного воспроизводства, на



важнейшие пропорции экономики, на соотношение между фондами возмещения, накопления и потребления, на соотношение темпов роста и развития производственной и непроизводственной сфер. Обобщая, можно констатировать, что кредит выполняет следующие функции: перераспределение денежного капитала, замещение наличных денег кредитными на основе безналичных расчетов, ускорение концентрации капитала и развития производства путем обеспечения его непрерывности и эффективности, регулирование финансовых и денежных отношений на макро- и микроуровне.

Основные принципы кредитования:

- возвратность кредита – взятые в долг субъектом хозяйствования средства после завершения всех операций по использованию должны быть возвращены;

- принцип срочности – возвращение сумм кредита точно в установленные в договоре сроки;

- целевой характер использования кредита – выданные средства могут быть израсходованы только на цели, предусмотренные договором или бизнес-планом;

- дифференцированный подход – различные условия выдачи кредита потенциальным заемщикам;

- принцип платности – банк взимает с заемщика за пользование кредитными ресурсами определенный ссудный процент.

Ссудный процент – плата, вносимая заемщиком кредитору за пользование кредитом.

Ссудный процент выполняет следующие функции:

- перераспределение части прибыли юридических лиц и дохода физических лиц;

- регулирование производства и обращения денег путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;

- антиинфляционная защита денежных накоплений клиентов банков на этапе нестабильности и нарушения макроэкономического равновесия.

Величина ставки ссудного процента зависит от следующих факторов:

- учетная ставка;

- величина выдаваемого кредита;

- уровень инфляции;

- размер кредитных ресурсов;

- циклические колебания развития экономики.

### 13.5. Денежно-кредитная политика. Типы денежно-кредитной политики

Денежно-кредитная политика – это проводимый правительством курс и целенаправленное осуществление мер в области денежного обращения и кредита, направленные на обеспечение устойчивого, эффективного функционирования экономики, поддержание в надлежащем состоянии денежной системы.

Цели денежно-кредитной политики разделяются на конечные и промежуточные. Основопологающей целью является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося:

- экономическим ростом;
- полной занятостью трудоспособного населения;
- стабильностью уровня цен;
- устойчивостью платежного баланса.

В качестве промежуточных целей по-прежнему важнейшей является взвешенная и продуманная политика поддержания определенного объема денежной массы, уровня ссудного процента и обменного курса. Например, недостаток у субъектов хозяйствования свободных денежных средств затрудняет осуществление коммерческих сделок, внутренних инвестиций, социальных мероприятий. С другой стороны, избыточная денежная масса обуславливает обесценивание денег и как следствие – снижение жизненного уровня населения, порождает инфляцию. Следовательно, в первом случае денежно-кредитная политика должна быть направлена на расширение кредитной деятельности банков, а во втором – на ее сокращение, т.е. необходим переход к политике кредитования на более жестких условиях.

Различают прямые инструменты денежно-кредитной политики и косвенные. К прямым относят регулирование ставки ссудного процента и лимитное кредитование.

К косвенным:

- изменение норм обязательных резервов;
- изменение учетной ставки;
- операции на открытом рынке.

Инструменты косвенного регулирования денежно-кредитной системы используются национальным банком. Он устанавливает норму обязательных резервов в процентах от объемов депозитов. Механизм установления был описан ранее. Обязательные резервы не выполняют функцию страхования вкладов, а служат для осуществления контрольной и регулирующей функций национального банка и ведения межбанковских расчетов.

Осуществление национальным банком этих функций позволяет накапливать как обязательные, так и избыточные резервы для непредвиденных случаев увеличения потребности в ликвидных средствах. Чем выше национальный банк устанавливает норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций.

Другим инструментом денежно-кредитного регулирования является изменение учетной ставки. По этой ставке национальный банк выдает кредиты коммерческим банкам. Если учетная ставка повышается, то объем заимствований у национального банка сокращается, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. Кроме того, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают и свои ставки по ссудам. В экономике снижается предложение денег, растут ставки коммерческих банков по кредитам, снижается спрос на них. Это, в свою очередь, сокращает объем инвестиций и государственных расходов.

Операции на открытом рынке ценных бумаг – третий инструмент контроля за денежной массой. Он предполагает куплю-продажу национальным банком государственных ценных бумаг. При покупке ценных бумаг у коммерческих банков национальный банк увеличивает сумму денег на резервном счете этого банка. Если банк продает ценные бумаги, процесс протекает в обратном направлении. Воздействуя на денежную базу через операции на открытом рынке, национальный банк регулирует размер денежной массы в экономике. Различают гибкую, жесткую, эластичную денежно-кредитную политику.

Предположим, национальный банк фиксирует ставку ссудного процента на уровне  $r_0$  и осуществляет гибкую денежно-кредитную политику. Тем самым он стремится удержать ее, изменяя предложение денег  $M_S$ . Первоначально денежный рынок находится в равновесии в точке  $E_1$ . Если спрос на деньги увеличивается, это неизбежно приведет к повышению процентной ставки. Чтобы удержать ее на уровне  $r_0$ , национальный банк вынужден увеличивать предложение денег с  $\frac{M_1}{P}$  до  $\frac{M_2}{P}$ . Как показывает практика, фиксация ставки ссудного процента оправдана лишь в краткосрочном периоде (рис. 13.6).

Теперь предположим, что национальный банк избрал в качестве объекта регулирования денежную массу. Исходя из ситуации и состояния денежного рынка, он фиксирует предложение денег на уровне  $\frac{M_0}{P}$ .

Тогда кривая предложения денег  $M_s$  будет иметь вид вертикальной прямой (рис. 13.7). При спросе на деньги  $Md_1$  рынок находится в состоянии равновесия в точке  $E_1$  при ставке ссудного процента  $r_1$ . Рост спроса на деньги с  $Md_1$  до  $Md_2$  приведет к нарушению равновесия и увеличению процентной ставки при неизменном предложении денег.

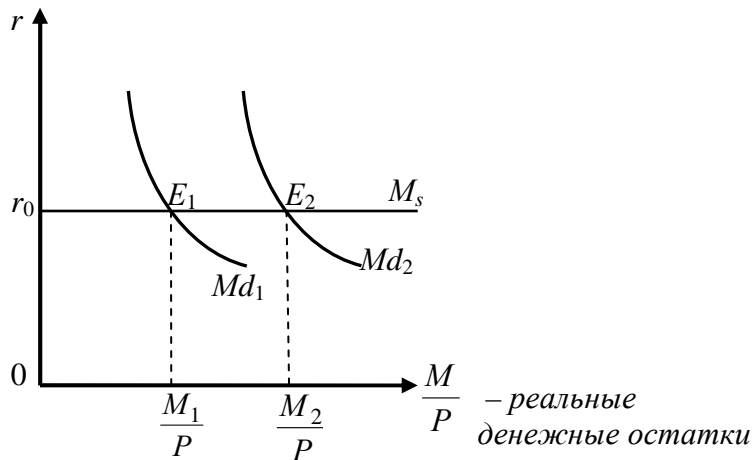


Рис. 13.6. Гибкая денежно-кредитная политика

к инфляции. Поддерживать предложение денег неизменным национальный банк не в состоянии. Поэтому он проводит эластичную денежно-кредитную политику. Она заключается в том, что банк допускает определенное расширение денежной массы, но контролирует темпы ее роста и корректирует уровень процентной ставки (рис. 13.8.).

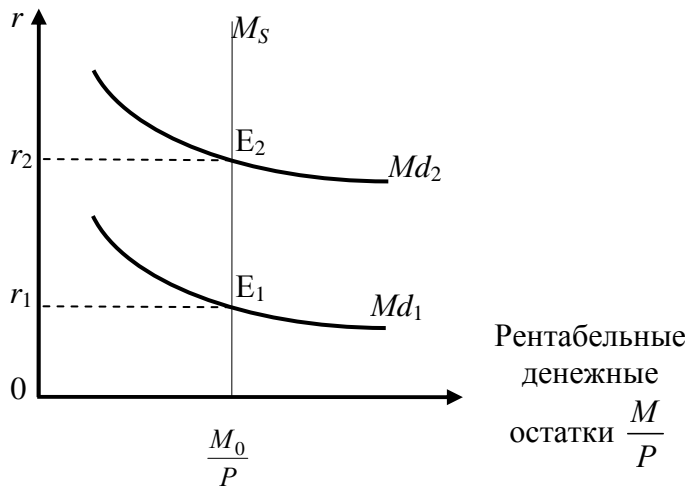


Рис. 13.7. Жесткая денежно-кредитная политика

предложения денег. Национальный банк проводит действия по продаже государственных ценных бумаг, увеличивает норму обязательных резервов, повышает учетную ставку. При недостаточности этих мер – понижает поток кредитов, лимитирует депозиты, сокращает объем потребительского кредита. С помощью этих мер банк осуществляет антиинфляционное регулирование.

В долгосрочном периоде фиксация процентной ставки может привести к инфляции. Поддерживать предложение денег неизменным национальный банк не в состоянии. Поэтому он проводит эластичную денежно-кредитную политику. Она заключается в том, что банк допускает определенное расширение денежной массы, но контролирует темпы ее роста и корректирует уровень процентной ставки (рис. 13.8.).

Различают два типа денежно-кредитной политики – политика «дорогих денег» и политика «дешевых денег». В условиях инфляции проводится политика «дорогих денег» (политика кредитной рестрикции (от лат. *restrictio* – ограничение). Она направлена на ужесточение условий и ограничение объема кредитных операций коммерческих банков, т.е. на сокращение

Основные направления денежно-кредитной политики в Республике Беларусь определяются с учетом реализации программы устойчивого развития национальной экономики и повышения благосостояния общества. Цель – содействие развитию всех секторов экономики, обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной денежной единицы, расширение ресурсной базы банков. Особое внимание уделяется созданию условий для гарантирования вкладов населения.

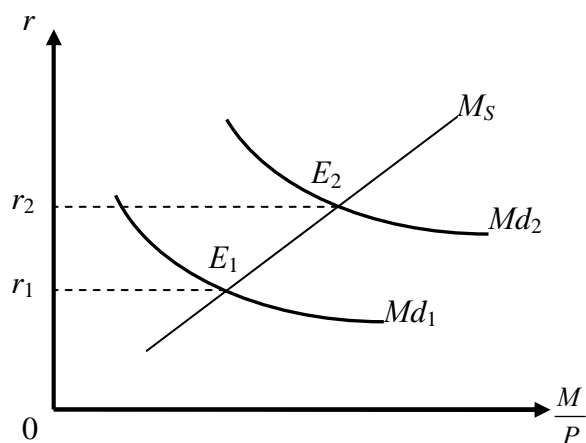


Рис. 13.8. Эластичная денежно-кредитная политика

денежной единицы, расширение ресурсной базы банков. Особое внимание уделяется созданию условий для гарантирования вкладов населения.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Понятие и эволюция денег.
2. Что собой представляет система обращения денег? Ее разновидности.
3. Характеристика особенностей денежного рынка. Спрос и предложение денег.
4. Какие главные инструменты используются при осуществлении денежно-кредитной политики?
5. Какие учреждения составляют структуру кредитно-банковской системы?
6. Какие из целей денежно-кредитной политики относятся к деятельности национального банка?
7. Основные функции, выполняемые банковским кредитом.
8. Цели и задачи политики «дорогих» и «дешевых» денег.
9. Какие особенности имеет денежно-кредитная политика в условиях финансового кризиса?

## ТЕМА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ *IS-LM*

14.1. Равновесие на реальном рынке. Построение линии *IS*.

14.2. Равновесие на денежном рынке. Построение линии *LM*.

14.3. Совместное равновесие на реальном и денежном рынках *IS-LM*.

14.4. Взаимодействие фискальной и денежно-кредитной политики.

Использование модели *IS-LM* для анализа последствий стабилизационной политики.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Равновесие на товарном рынке. Кривая IS. Сдвиги кривой IS. Равновесие денежного рынка. Кривая LM. Сдвиги кривой LM. Взаимодействие реального и денежного секторов экономики. Модель IS-LM.*

#### 14.1. Равновесие на реальном рынке. Построение линии *IS*

*Модель IS-LM* представляет собой модель совместного равновесия товарного и денежного рынков. Это модель кейнсианского типа (*demand-side*), она описывает экономику в краткосрочном периоде и служит основой современной теории совокупного спроса.

Описание модели *IS-LM*, разработанной английским экономистом Джоном Хиксом, впервые было приведено в 1937 г. в статье «Мистер Кейнс и классики». Широкое распространение эта модель получила после выхода в 1949 г. книги американского экономиста Элвина Хансена «Монетарная теория и фискальная политика» (поэтому модель иногда называют моделью Хикса-Хансена).

Модель *IS-LM* *позволяет*: 1) показать взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков; 2) выявить факторы, влияющие на установление равновесия как на каждом из этих рынков в отдельности, так и в условия их одновременного равновесия; 3) рассмотреть воздействие изменения равновесия на этих рынках на экономику.

Модель *IS* (инвестиции – сбережения) – органическая составная часть модели «*IS-LM*». Она отражает взаимосвязь сбережений, инвестиций, уровня процента и уровня дохода (рис. 14.1). При помощи этой модели можно понять условия равновесия на реальном рынке, т.е. рынке товаров и услуг, т.к. равенство *I* и *S* и есть условие этого равновесия. Зависимость

между инвестициями и сбережениями – прямая: чем больше доля сбережений в национальном доходе, тем больше возможности кредитной системы направлять их в инвестиционные проекты.

Ставка рыночного ссудного процента представляет собой цену заемных средств, используемых инвесторами для покупки инвестиционных товаров, а домохозяйствами – для покупки потребительских товаров длительного пользования.

Изменение ставки процента влияет на инвестиционные расходы следующим образом. Занимая средства на покупку инвестиционных товаров, фирмы пытаются получить прибыль. Поэтому они инвестируют средства в оборудование и промышленные сооружения (приобретают реальный капитал) до тех пор, пока норма отдачи от дополнительной единицы капитала превышает стоимость заемных средств на покупку этой дополнительной единицы, т.е. ставку процента. Любое повышение ставки процента снижает эффективность инвестиционных проектов. Поэтому, если ставка процента настолько высока (кредитные средства дороги), что ожидаемая норма прибыли ниже этой ставки, фирма откажется от реализации такого инвестиционного проекта и величина инвестиционных расходов сократится. Следовательно, зависимость между величиной инвестиционных расходов и ставкой процента обратная. Чем выше ставка процента, тем меньше у фирм желание инвестировать. Функция инвестиций может быть записана:

$$I = I(\bar{r})$$

или, если зависимость линейная:

$$I = \bar{I} - dr,$$

где  $\bar{I}$  – автономные инвестиции;  $\bar{r}$  – ставка процента;  $d$  – коэффициент, отражающий чувствительность инвестиционных расходов к ставке про-

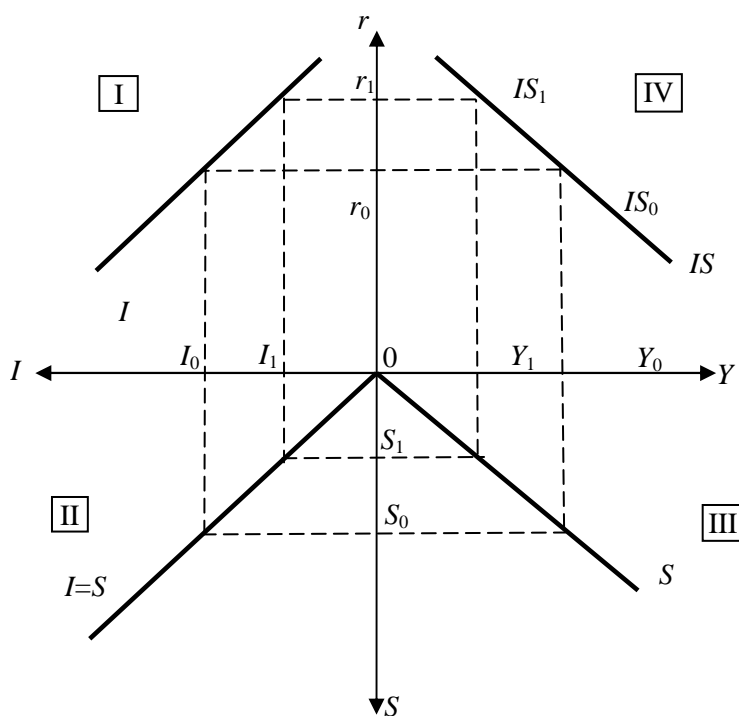


Рис. 14.1. Модель равновесия на товарном рынке «инвестиции – сбережения» (IS)

цента и показывающий, насколько изменится величина инвестиционных расходов при изменении ставки процента на один процентный пункт.

Коэффициент  $d > 0$ , а поскольку перед ним в формуле стоит знак «минус», кривая имеет отрицательный наклон.

Построение кривой  $IS$  характеризует рис. 14.1. На нем изображена известная обратная пропорциональная зависимость между инвестициями и рыночной ставкой процента [16, с. 327] Анализ графика начнем с квадранта I. Из рисунка видно, что чем выше уровень ставки ссудного процента  $r$ , тем меньше инвестиции  $I$ . Уровню ставки  $r_0$  соответствуют инвестиции в размере  $I_0$ ,  $r_1$  – инвестиции  $I_1$ .

В квадранте II биссектриса  $IS$ , исходящая из начала координат, отражает равенство  $I = S$ . Равенство инвестиций сбережениям позволяет утверждать, что  $I_0 = S_0$ ,  $I_1 = S_1$ .

В квадранте III представленная кривая  $S$  характеризует график сбережений, объем которых зависит от реального дохода ( $Y$ ). Уровню  $S_0$  соответствует доход  $Y_0$ . Зная параметры дохода ( $Y_0$ ) и ставку процента ( $r_0$ ), восстановив перпендикуляр к осям ординат, находим точку  $IS_0$  в квадранте IV.

Если норма процента повысится от  $r_0$  до  $r_1$ , то это приведет к уменьшению инвестиций до  $I_1$ , к снижению экономической активности и дохода до  $Y_1$ . По аналогии с предыдущими рассуждениями находим другую точку в квадранте IV –  $IS_1$ . Через найденные точки  $IS_1$  и  $IS_0$  можно провести линию  $IS$ .

Кривая (линия)  $IS$  показывает все возможные сочетания между ставкой процента ( $r$ ) и доходом ( $Y$ ). Любая точка на линии отражает равновесный уровень сбережений и инвестиций, т.е. сбалансированный рынок благ. Это и подтверждает, что условием равновесия на реальном рынке является равенство инвестиций и сбережений.

Линия  $IS$  имеет отрицательный наклон, т.е. объем выпуска, уравнивающий рынок товаров, падает с ростом процентной ставки. Более

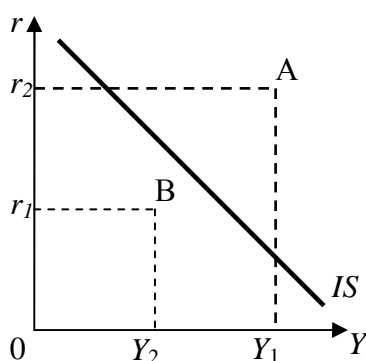


Рис. 14. 2. Кривая  $IS$

высокий уровень ставки процента вызывает уменьшение инвестиционных и потребительских расходов, т.е. совокупного спроса, что ведет к более низкому уровню равновесного дохода. Движение вдоль линии  $IS$  (рис. 14.2) показывает, как должен измениться уровень дохода при изменении уровня процентной ставки для того, чтобы на рынке благ сохранилось равновесие.



Кривая  $IS$  разбивает экономическое пространство на две области. Во всех точках, лежащих выше, объем дохода больше запланированных расходов, т.к. предложение товаров больше спроса на них. В точке А совокупный выпуск ( $Y_1$ ) больше равновесного. Этот излишек товаров ведет к незапланированному накоплению запасов. В результате снижается объем производства и экономика движется к равновесному состоянию  $IS$ . Во всех точках ниже кривой  $IS$  наблюдается дефицит на рынке благ. Например, в точке В объем совокупного выпуска ( $Y_2$ ) ниже равновесного, увеличивающийся совокупный спрос предполагает рост объема выпуска и смещение по направлению к кривой  $IS$ .

Сдвиги кривой  $IS$  обусловлены изменениями любого из компонентов расходов – потребительских ( $C$ ), инвестиционных ( $I$ ), государственных ( $G$ ) и налоговых ( $T$ ). Кривая  $IS$  сдвигается из положения  $IS_1$  в положение  $IS_2$  (рис. 14.3) в результате увеличения потребительских расходов, плановых инвестиций (не связанных с изменением процентной ставки), государственных расходов, снижения налогов.

Построение кривой  $I = S$  имеет большое значение для понимания макроэкономического равновесия. Однако для полноты картины при построении модели  $IS-LM$  необходимо знать и условия равновесия на денежном рынке.

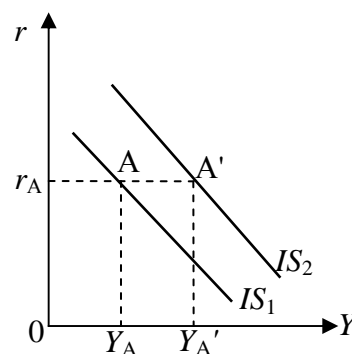


Рис. 14.3. Сдвиг кривой  $IS$

## 14.2. Равновесие на денежном рынке. Построение линии $LM$

Равновесие на денежном рынке определяет линия  $LM$  (*liquidity preference – money supply*), которая показывает все возможные соотношения  $Y$  и  $r$ , при которых спрос на деньги равен предложению денег. Под деньгами при этом, как правило, понимают денежный агрегат  $M_1$ , включающий наличные деньги и средства на текущих счетах (*demand deposits – чековых счетах или счетах до востребования*), которые в любой момент можно легко превратить в наличность.

В основе построения кривой  $LM$  лежит **кейнсианская теория предпочтения ликвидности**, объясняющая, как соотношение спроса и предложения реальных запасов денежных средств (*real money balances*) определяет ставку процента. Реальные запасы денежных средств представляют собой номинальные запасы, скорректированные на изменение уровня цен, и равны  $M/P$ .

В соответствии с теорией предпочтения ликвидности, предложение реальных денежных средств  $(M/P)^S$  фиксировано и определяется национальным банком. В рамках данной модели предложение денег составит  $M_s = C + D$ , где  $C$  – наличность;  $D$  – средства на текущих счетах. Поскольку предложение денег является экзогенной величиной и не зависит от ставки процента, графически оно может быть представлено вертикальной линией  $M^S$  (рис. 14.4), соответствующей заданному реальному количеству денег в экономике.

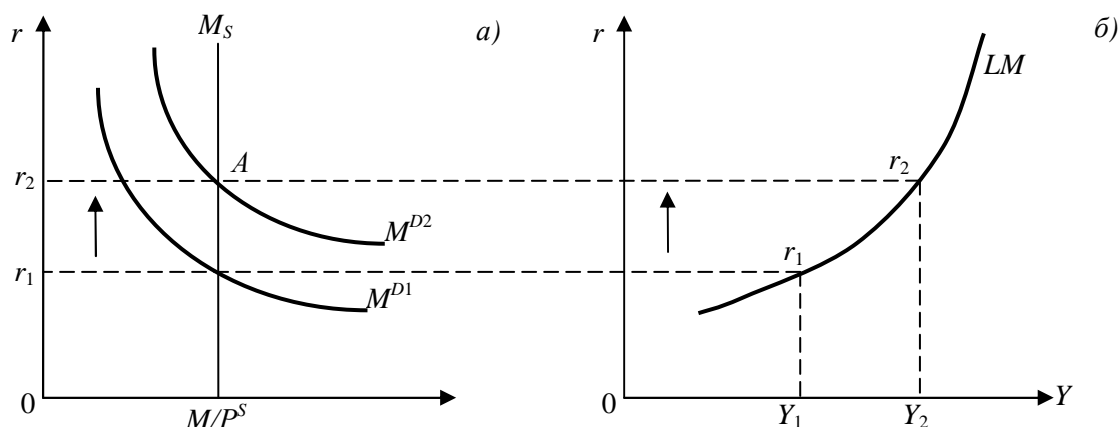


Рис. 14.4. Графический вывод кривой  $LM$

Спрос на реальные денежные запасы  $M^D$  включает в себя все виды спроса на деньги: 1) транзакционный спрос на деньги  $M_T^D$ , представляющий собой спрос на деньги для покупки товаров и услуг (спрос на деньги для совершения сделок, т.е. для транзакций), вытекающий из функции денег как средства обращения, их свойства абсолютной ликвидности и положительно зависящий от уровня дохода,  $M_T^D = M^D(Y)$ ; 2) спрос на деньги из мотива предосторожности, также положительно зависящий от уровня дохода; 3) спекулятивный спрос на деньги, проистекающий из функции денег как запаса ценностей, т.е. как финансового актива.

Чем выше ставка процента, тем меньше денег целесообразно иметь в виде наличности. Чем ставка процента ниже, тем более притягательным становится свойство ликвидности, люди начинают продавать облигации, увеличивая сумму наличных денег. (Не случайно теория денег Кейнса носит название теории предпочтения ликвидности). Таким образом, человек предпочитает иметь так называемый «портфель» финансовых средств, в который входят и наличные деньги, и ценные бумаги. Структура портфеля, т.е. соотношение в нем денежных и неденежных финансовых активов меняется в зависимости от динамики ставки процента.

Линия общего спроса на деньги имеет отрицательный наклон, обусловленный его обратной зависимостью от ставки процента.

Пересечение кривой спроса с кривой предложения денег дает ставку  $r_1$ , которая уравнивает рынок денег при данном уровне дохода  $Y_1$  (см. рис. 14.4, б). Если доход увеличивается до уровня  $Y_2$ , то кривая спроса на деньги  $M^{D2}$  сдвигается вправо (вверх) (см. рис. 14.4, а), более высокому уровню доходов соответствует более высокая равновесная ставка процента  $r_2$ . Совокупность всех пар  $(Y, r)$ , которые уравнивают рынок денег, дает кривую  $LM$  (см. рис. 14.4, б).

Таким образом, *равновесие на денежном рынке* устанавливается в точке А пересечения кривой спроса на деньги с кривой предложения денег. Экономический механизм установления этого равновесия также объясняет кейнсианская теория предпочтения ликвидности, которая основана на положении об отрицательной зависимости между ставкой процента и ценой облигации.

Движение ставки процента к равновесию происходит потому, что люди начинают менять структуру портфеля своих активов (при равновесной ставке процента соотношение денежных и неденежных активов в портфеле является оптимальным). К изменению ставки процента ведет как изменение спроса на деньги, так и изменение предложения денег. Если спрос на деньги увеличивается, а предложение остается без изменения, ставка процента повышается.

Ставка процента увеличивается и в том случае, когда национальный банк снижает предложение денег. Уменьшение денежной массы заставляет людей продавать облигации. Если спрос на деньги уменьшается либо национальный банк увеличивает предложение денег, ставка процента падает.

Однако не только величина процентной ставки  $r$  оказывает влияние на величину спроса на реальные денежные запасы, воздействуя на равновесие денежного рынка. Уровень дохода  $Y$  также влияет на спрос на деньги. Когда доход высок, расходы велики, люди вступают в большее количество сделок, покупая большее количество товаров и услуг и увеличивая транзакционный спрос на деньги.

В случае нарушения равновесия экономика стремится к положению равновесия, определяемому кривой  $LM$  (рис. 14.5.). Если экономическая ситуация соответствует точке А, располо-

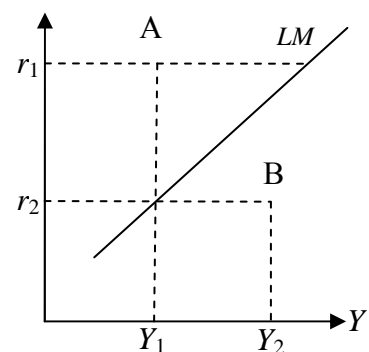


Рис. 14.5. Кривая  $LM$

женной выше  $LM$ , то можно говорить об избыточном предложении денег. Для того чтобы избавиться от «излишних» денег, население будет покупать облигации. Это повлечет за собой повышение цен на облигации и снижение процентной ставки до тех пор, пока не установится равновесие, заданное кривой  $LM$ .

Если экономика характеризуется точкой  $B$  справа от  $LM$ , то возникает потребность в увеличении массы денег. В точке  $B$  потребитель хочет иметь больше денег и будет продавать облигации, вследствие чего снизится их цена, а ставка процента будет повышаться до тех пор, пока не установится равновесие, определяемое кривой  $LM$ .

Следует иметь в виду, что кривая  $LM$ , как и кривая  $IS$ , не выражает функциональную зависимость национального дохода от ставки процента или наоборот, а определяет все возможные комбинации сочетаний равновесных значений дохода и ставки процента.

К сдвигу кривой  $LM$  может привести изменение:

- спроса на деньги;
- предложения денег.

Рост предложения денег при заданном уровне ставки (цен) и фиксированном объеме выпуска (рис. 14.6, *а*) сдвигает кривую предложения денег в положение  $M_2^s$ , а равновесная ставка падает до уровня  $r_2$ . На рис. 14.6, *б* снижение равновесной ставки с  $r_1$  до  $r_2$  соответствует смещению равновесия из точки  $A$  в точку  $A'$  и перемещению кривой из положения  $LM_1$  в положение  $LM_2$  (ниже и правее).

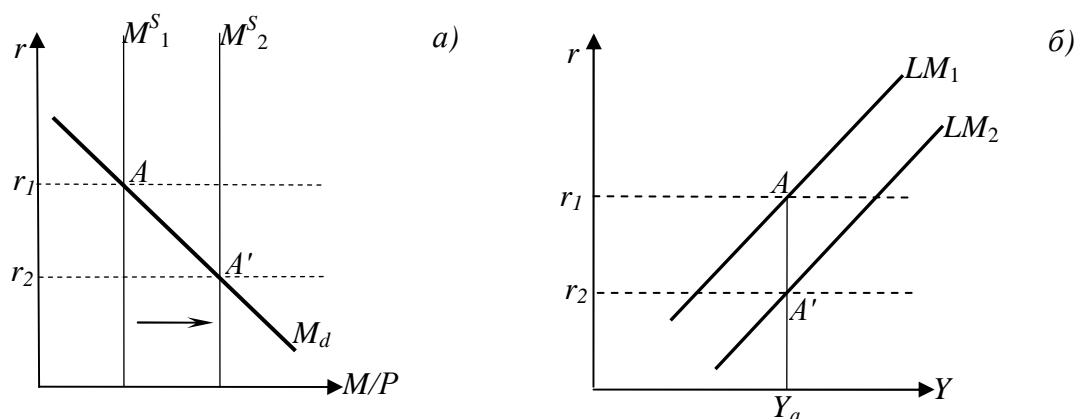


Рис 14.6. Сдвиг кривой  $LM$ : *а* – увеличение предложения денег; *б* – смещение равновесия

На рис. 14.7 сдвиг кривой  $LM$  обусловлен изменением спроса на деньги по экзогенным причинам при заданном уровне цен и фиксированном объеме выпуска на уровне  $Y_a$ . Рассмотрим точку  $A$  на кривой  $LM_1$ . Предположим, что в результате финансового кризиса у людей появляется желание иметь больше денег. Это увеличение спроса на деньги при фиксированном уровне дохода представлено на рис. 14.7, б сдвигом кривой спроса на деньги из положения  $Md_1$  в  $Md_2$ . Новое равновесие на рынке денег показывает, что равновесная ставка процента возрастает до уровня  $r_1$ , а точка равновесия смещается из точки  $A$  в точку  $A'$ . С ростом спроса на деньги кривая  $LM$  на рис. 14.7, а сдвигается из положения  $LM_1$  в положение  $LM_2$  (вверх-влево).

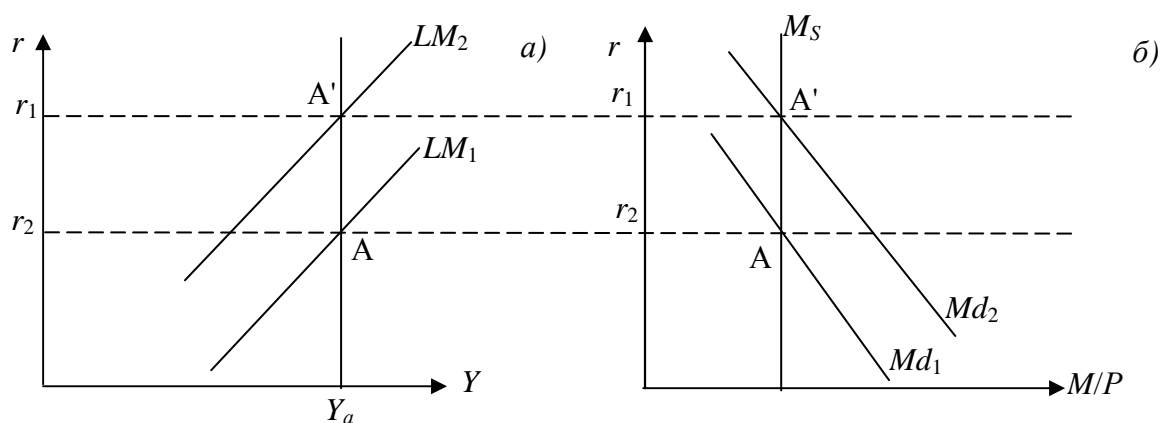


Рис. 14.7. Сдвиг кривой  $LM$  (увеличение спроса на деньги)

### 14.3. Совместное равновесие на реальном и денежном рынках $IS-LM$

Ни кривая  $IS$ , ни кривая  $LM$  не определяют сами по себе величину равновесного дохода  $Y_e$  и равновесной ставки процента  $r_e$ . Равновесие в экономике определяется совместно кривыми  $IS$  и  $LM$  в точке их пересечения (рис. 14.8, а).

Одновременное равновесие на денежном и товарном рынках существует лишь при единственных значениях равновесного уровня дохода ( $Y_e$ ) и равновесной ставки процента ( $r_e$ ) (см. рис. 14.8, а) Равновесие в экономике устанавливается в точке  $E$ . Другие величины ставки процента и уровня дохода означают неравновесие на одном или обоих рынках. Например, при ставке процента  $r_1$  равновесие на денежном рынке установится при уровне

дохода  $Y_1$  (пересечение линии  $r_1$  с кривой  $LM$ ), но на товарном рынке при такой ставке процента равновесие существует при уровне дохода  $Y_2$  (пересечение  $r_1$  с кривой  $IS$ ).

На рис. 14.8, б в точках А и В существует равновесие на товарном рынке (спрос на товары = предложению товаров), поскольку они лежат на кривой  $IS$ , а в точках С и D – неравновесие. Наоборот, точки С и D соответствуют равновесию на денежном рынке (спрос на деньги = предложению денег), так как они находятся на кривой  $LM$ , а точки А и В – неравновесию.

**Общее равновесие** – это ситуация одновременного равновесия на товарном и денежном рынках в экономике, которое существует в точке  $E$  (см. рис. 14.8, а и б). Величину равновесного дохода  $Y_e$  (см. рис. 14.8, а), соответствующую одновременному равновесию товарного и денежного рынков (а, следовательно, и рынка ценных бумаг, т.е. финансового рынка в целом), Кейнс назвал **величиной эффективного спроса**.

Как система приходит к общему равновесию, если она находится в неравновесии? Если рынок товаров и услуг находится в **неравновесии**, то происходит непредвиденное изменение запасов и фирмы либо сокращают, либо увеличивают объем производства, двигая экономику в точку  $E$ .

Пересечение кривых  $IS$  и  $LM$  делит плоскость на четыре области (см. рис. 14.8, в), в каждой из которых имеет место неравновесие.

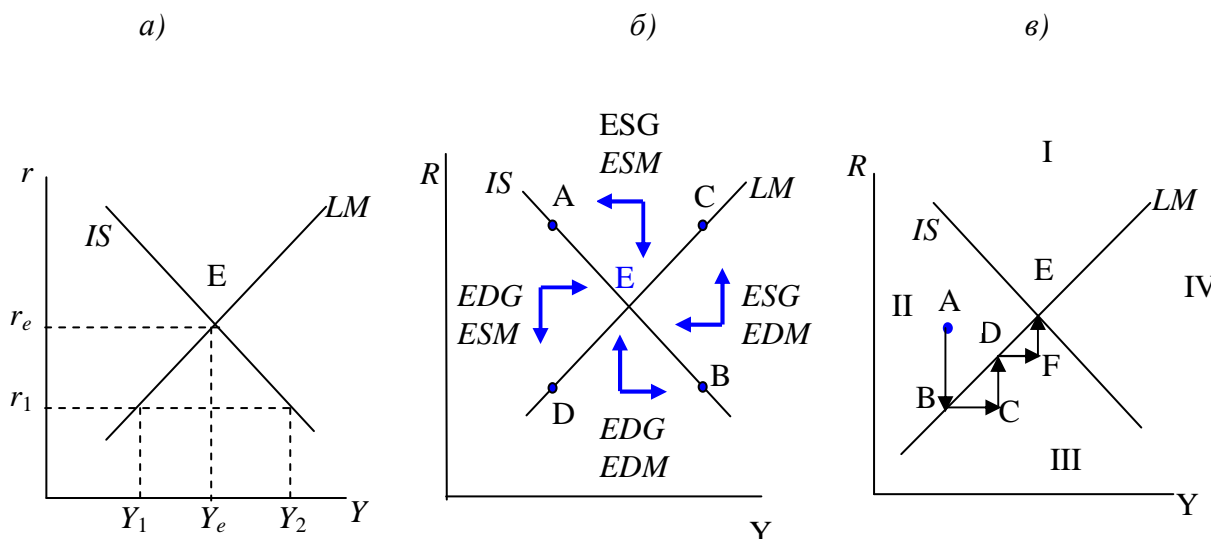


Рис. 14.8. Совместное равновесие товарного и денежного рынков

В **областях I и II** наблюдается избыточное предложение денег, т.к. они находятся выше кривой  $LM$ , а в **областях III и IV**, лежащих ниже кривой  $LM$ , – избыточный спрос на деньги. При этом **области I и IV** соответствуют избыточному предложению товаров и услуг, поскольку находятся выше кривой  $IS$ , в то время как в **областях II и III** имеет место избыточный спрос на товары и услуги.

Направления приспособления экономики и движения ее к равновесию показаны стрелками. Если на товарном рынке существует избыточное предложение товаров, запасы фирм будут увеличиваться, а величина выпуска (дохода)  $Y$  – уменьшаться (горизонтальные стрелки влево в областях I и IV по направлению к кривой  $IS$ ). При избыточном спросе на товары запасы фирм сокращаются, а выпуск увеличивается (горизонтальные стрелки вправо в областях II и III по направлению к кривой  $IS$ ). Когда на денежном рынке наблюдается избыточное предложение денег, люди покупают облигации, спрос на которые растет и поэтому цена их повышается, что ведет (в силу обратной зависимости между ценой облигации и ставкой процента в соответствии с теорией предпочтения ликвидности) к снижению ставки процента (вертикальные стрелки вниз по направлению к кривой  $LM$  в областях I и II), рис. 14.8, б. При избыточном спросе на деньги, наоборот, люди начнут продавать облигации, чтобы получить в обмен наличные деньги в условиях их нехватки, что приведет к росту предложения облигаций, снижению их цены и, соответственно, – к росту ставки процента (вертикальные стрелки вверх по направлению к кривой  $LM$  в областях III и IV). Следует иметь в виду, что более быстро происходит восстановление равновесия на денежном рынке, т.к. для этого достаточно изменить структуру портфеля активов, что не требует значительных затрат времени, в то время как для изменения величины выпуска требуется достаточно продолжительное время.

С учетом этого обстоятельства рассмотрим *экономический механизм достижения равновесия*, если экономика находится в неравновесии, например, в точке А (см. рис. 14.8, в). Эта точка находится в области II, где имеет место избыточное предложение денег и избыточный спрос на товары и услуги. Превышение предложения денег над спросом на деньги вызовет снижение ставки процента в результате стремления людей превратить «лишние» деньги в ценные бумаги (и в связи с этим – рост спроса на облигации и повышение их цен). На денежном рынке установится равновесие в

точке В на кривой  $LM$ . Но существующий в этой области избыточный спрос на товары и услуги приведет к снижению запасов у фирм и росту выпуска (дохода), что обусловит неравновесие денежного рынка и сместит экономику в область III (точка С), соответствующую избыточному спросу на деньги, что приведет к росту ставки процента и возврату на кривую  $LM$ . Однако сохраняющийся избыточный спрос на товарном рынке, несмотря на возможное сокращение инвестиционного спроса, вызванное ростом процентной ставки, обеспечит дальнейшее сокращение запасов и увеличение производства. Денежный рынок окажется в неравновесии (появится избыточный спрос на деньги вследствие роста дохода), что обусловит рост ставки процента и возвратит экономику на кривую  $LM$  в точку D, которая лежит ниже кривой  $IS$  и соответствует избыточному спросу на товары и услуги. В результате дальнейшего сокращения запасов и роста производства экономика переместится в точку F, вновь нарушив равновесие денежного рынка, и т.д., пока не придет в равновесную точку E. Таким образом, экономика будет двигаться как бы по лестнице (по ступенькам), пока не попадет в точку одновременного равновесия товарного и денежного рынков – точку пересечения кривых  $IS$  и  $LM$ .

#### **14.4. Взаимодействие фискальной и денежно-кредитной политики. Использование модели $IS-LM$ для анализа последствий стабилизационной политики**

Линии  $IS$  и  $LM$  могут изменять свое положение под воздействием:

- изменения государственных расходов;
- изменения налогов;
- увеличения или снижения предложения денег.

В модели  $IS-LM$  воздействие фискальной политики будет отражаться в сдвигах кривой  $IS$ , а денежно-кредитной – в сдвигах  $LM$ .

Рассмотрим сдвиг кривой  $IS$ , вызванный ростом госрасходов. Предположим, что первоначально равновесие на рынках товаров и денег достигалось в точке  $E_1$  при процентной ставке  $r_1$  и национальном доходе  $Y_1$  (рис. 14.9).

Экономическая ситуация в стране потребовала увеличения госрасходов. Это привело к увеличению совокупных расходов и росту национального объема выпуска. Кривая  $IS_1$  сдвигается в положение  $IS_2$ , т.к. то-



варный рынок расширяется и начинает превышать предложение денег. Нарушение равновесия в точке  $E_1$  приводит к росту процентной ставки  $r_2$ . Новое равновесие на рынках товаров и денег будет достигнуто в точке  $E_2$ , а совокупный выпуск увеличится до  $Y_2$ , но не на величину  $Y_3 - Y_1$ , а на величину  $Y_2 - Y_1$ , т.к. рост процентной ставки снижает мультипликационный эффект государственных расходов, а их увеличение уменьшает объем инвестиций, т.е. оказывает влияние эффект вытеснения, снижающий эффективность стимулирующей фискальной политики.

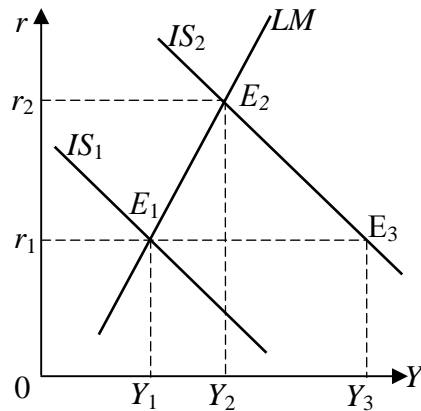


Рис. 14.9. Стимулирующая фискальная политика в модели  $IS-LM$

Денежно-кредитная политика предполагает свои инструменты регулирования рыночного макроэкономического равновесия. Пусть первоначально экономика находится в состоянии равновесия в точке  $E_1$  (рис. 14.10). Стимулирующая ДКП, инструментом которой выступает увеличение предложения денег, ведет к росту уровня дохода и снижению ставки процента. Предположим, правительство решает снизить уровень безработицы, увеличить объем совокупного выпуска путем увеличения предложения денег. На графике эти изменения характеризуются сдвигом кривой  $LM_1$  вправо-вниз. В результате ставка процента снижается с  $r_1$  до  $r_2$ , величина дохода растет с  $Y_1$  до  $Y_2$ , кривая занимает положение  $LM_2$ . Падение ставки процента создает избыточное предложение денег на рынке. Это вызывает рост инвестиционных расходов, увеличение спроса на товары и услуги, совокупного выпуска. Совместное равновесие рынка товаров и денег перемещается в точку  $E_2$ .

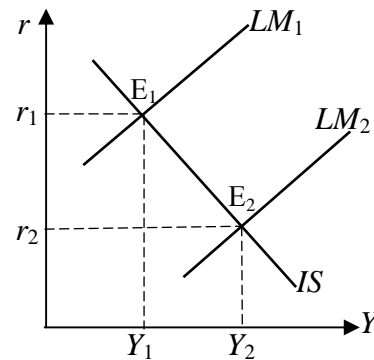


Рис 14.10. Стимулирующая денежно-кредитная политика в модели  $IS-LM$

Результатом сдерживающей денежно-кредитной политики является снижение доходов и рост ставки процента. Снижение предложения денег предполагает обратный процесс: сдвиг кривой  $LM$  влево-вверх, рост ставки процента и снижение объема дохода.

При осуществлении любого изменения в денежно-кредитной или фискальной политике важно иметь в виду, что инструменты одной политики могут влиять на результаты другой. В соответствии с моделью  $IS = LM$  национальный банк будет проводить всякие изменения в ответ на увеличение налогов.

Возможны варианты:

1. Национальный банк поддерживает предложение денег на постоянном уровне.
2. Национальный банк поддерживает ставку процента на постоянном уровне.
3. Национальный банк увеличивает предложение денег, чтобы сохранить уровень доходов на постоянном уровне.

*Примечание.* Студентам рекомендуется самостоятельно построить графики взаимодействия фискальной и денежно-кредитной политики в модели  $IS-LM$ .

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что показывает кривая  $IS$ ? Как выводится  $IS$ ?
2. Какие факторы и каким образом оказывают влияние на отрицательный наклон  $IS$ ?
3. Что показывает кривая  $LM$ ? Построение ее модели.
4. Как устанавливается равновесие в модели  $LM-IS$ ?
5. Чем обусловлен сдвиг кривых  $LM$  и  $IS$ ? Постройте модель.
6. Объясните график «Стимулирующая фискальная политика в модели  $LM-IS$ ».
7. Постройте и объясните график «Стимулирующая денежно-кредитная политика в модели  $LM-IS$ ».

## ТЕМА 15. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

15.1. Социальная политика: понятие, цели, функции, принципы и направления.

15.2. Уровень жизни населения.

15.3. Качество жизни населения.

15.4. Доходы населения, распределение и перераспределение в рыночной экономике.

15.5. Проблема неравенства в распределении доходов и обеспечение социальной справедливости.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Социальная политика, объект, субъект, уровень жизни, качество жизни, потребительский бюджет, минимальный потребительский бюджет, рациональный потребительский бюджет, потребительская корзина, порог бедности, доходы населения, денежные доходы, натуральные доходы, реальные доходы, социальное неравенство, экономическое неравенство, социальная защита, социальная помощь, социальное страхование, социальное обслуживание, социальная справедливость.*

#### **15.1. Социальная политика: понятие, цели, функции, принципы и направления**

**Социальная политика** – это согласованная деятельность институтов государства, экономических субъектов, направленная на управление социальным развитием, обеспечение благоприятных условий жизни и труда членов общества.

Социальная политика пронизывает все уровни общественной и экономической деятельности. На микроуровне социальная политика является одним из направлений создания благоприятных и достаточных условий по обеспечению наемных работников доходами, необходимыми как для удовлетворения первичных потребностей, так и для воспроизводства, поддержания работоспособности труженика, воспитания и обучения детей, создания нормальных условий в семье. На макроуровне осуществляется региональная и общегосударственная социальная политика, которая является неотъемлемо важной составляющей социально-экономической политики государства. Материальное обеспечение социальной политики в целом не складывается само по себе, автоматически, а требует создания определенных макроэкономических предпосылок. Этот процесс является одной из главных задач государственного регулирования.

Социальная политика помогает достижению социального согласия, рынкам – лучше функционировать при обеспечении устойчивых доходов и снижении риска, перераспределением доходов – сглаживать проблемы и решать социальные и экономические задачи.

**Объекты социальной политики** – отдельные граждане, группы граждан, объединенные конкретными связями, деловыми, экономическими и трудовыми отношениями, население всей страны.

**Субъекты социальной политики** – те, кто определяет цели, задачи, приоритеты и нормативно-правовую основу социальной политики, осуществляет действия по ее реализации. К субъектам следует отнести органы государственного управления на республиканском и местном уровнях, негосударственные объединения, коммерческие организации, отдельных граждан, действующих в рамках гражданской и общественной инициативы. Основным субъектом, координирующим деятельность по осуществлению социальной политики, является государство.

**Цель социальной политики государства** – формирование социально стабильного и высокоразвитого общества, способного обеспечивать достойный уровень жизни и ее качество при достаточной степени общественного согласия, без противоречий и социальных конфликтов, нейтрализация негативных последствий рыночной экономики. Следовательно, субъекты социальной политики призваны выполнять *стабилизирующую и стимулирующую функции*. Реализация первой функции достигается посредством перераспределения доходов, развития системы социальных гарантий и социальной защиты всех членов общества и определенных социальных групп. Выполнение второй функции субъектами социальной политики предполагает поддержание и стимулирование экономической активности общества в рамках законодательства, формирование высокой трудовой мотивации работников к высокопроизводительному труду и учет трудового вклада каждого трудоспособного члена общества в создание национального продукта.

Реализация перечисленных функций требует определенных усилий, решения целого комплекса сложных и порой противоречивых задач, а также соблюдения принципов, на которых базируется социальная политика.

Важнейшие принципы формирования и функционирования социальной политики:

– *принцип социальной справедливости*, имеющий исторические особенности и предполагающий как равенство всех членов общества независимо от их индивидуальных и социальных различий, так и дифферен-

циацию населения по практическому вкладу их труда в создание благ. В соответствии с этим принципом социальной политики государство должно стремиться обеспечить гражданам равенство стартовых условий существования и удовлетворения важнейших социальных потребностей (уравнительный тип справедливости), и в то же время для наиболее активных, способных и результативных членов общества государство призвано создавать возможность получать за свой труд большее вознаграждение в форме дохода (распределительный тип справедливости);

– *принцип социальных гарантий* предусматривает предоставление гражданам обязательного минимума социальных физических и духовных благ и услуг, потребление которых обеспечивает подготовку индивида к самостоятельной жизни;

– *принцип индивидуальной социальной ответственности* означает, что каждый дееспособный член общества призван прилагать максимум усилий для того, чтобы самостоятельно обеспечить удовлетворение своих потребностей. Если по независящим от индивида обстоятельствам удовлетворить первичные потребности не представляется возможным, государство должно оказать помощь своим гражданам в соответствии с положениями национального законодательства;

– *принцип всеобщности* состоит в том, что социальными мероприятиями должны быть охвачены все члены общества на основе дифференцированного подхода [23, с. 198].

Социальная политика с точки зрения субъектов осуществляется на общегосударственном и региональном уровнях.

На государственном уровне определяются цели, задачи и приоритеты социального развития, принимаются нормативно-правовые акты, устанавливаются минимальные социальные гарантии в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, стипендий, медицинского обслуживания, образования, культуры; определяется порядок предоставления гражданам льгот и социального обслуживания; разрабатываются целевые социальные программы.

На региональном уровне принимаются решения, регулирующие социально-экономические отношения на определенной территории, разрабатываются социальные программы, направленные на решение конкретных проблем населения региона.

Основные направления государственной социальной политики включают:

– развитие отраслей социально-культурного комплекса;

- общие вопросы политики доходов населения;
- политику в сфере труда и трудовых отношений;
- социальную защиту нетрудоспособных и малоимущих слоев населения;
- демографическую и миграционную политику;
- охрану окружающей среды.

Таким образом, социальная политика направлена на обеспечение соответствующих условий для удовлетворения потребностей, повышения благосостояния населения, адресной поддержки малообеспеченных групп населения, на создание условий для воспроизводства рабочей силы и др.

## **15.2. Уровень жизни населения**

**Уровень жизни** – уровень благосостояния населения, потребления материальных и духовных благ, услуг, совокупность показателей и условий, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей в сравнении с исторически обусловленными социальными нормативами потребления. Сколько и что потреблять, определяется разнообразными человеческими потребностями, которые представляют собой объективную необходимость людей в обеспечении физиологического, социального и духовного развития. А люди нуждаются не столько в количестве вещей, товаров, сколько в их полезных свойствах.

Существует верхний уровень потребностей и низший. Верхний зависит от образованности, знаний, культуры, менталитета. Низший, как правило, задается минимумом средств существования, обеспечивающих жизнедеятельность человека в конкретных исторических условиях.

Различают минимальный потребительский бюджет (МПБ), реальный (РПБ) и оптимальный (ОПБ). Под МПБ понимается стоимостная величина расходов на потребление благ, обеспечивающая воспроизводство некачественной рабочей силы. Реальный потребительский бюджет определяется на основе разумных норм потребления благ, учитывающих достигнутый уровень развития экономики в стране. Оптимальный потребительский бюджет предполагает состав благ по нормам потребления, которые максимально возможны в связи с достигнутым уровнем развития науки и техники в обществе.

Потребительский бюджет рассчитывается в среднем на семью или на душу населения для различных социально-демографических групп.

Существуют два подхода к определению структуры и норм потребления в потребительских бюджетах. При нормативном методе расходная часть потребительского бюджета формируется с помощью научно обоснованных

ванных норм сбалансированного потребления товаров и услуг. Статистический подход предполагает изучение поведения потребителей как статистической совокупности, на основе анализа которого выявляются структуры различных социальных групп.

Система показателей уровня жизни, рекомендуемая Организацией Объединенных Наций, включает 12 основных групп показателей:

- рождаемость, смертность;
- санитарно-гигиенические условия жизни;
- жилищные условия;
- образование и культура;
- условия труда и занятости;
- доходы и расходы населения;
- стоимость жизни и цены на потребительские товары;
- транспортные средства;
- организация отдыха;
- социальное обеспечение;
- свобода человека и др.

В отечественной методологии в качестве показателей уровня жизни выделяют следующие показатели:

- реальные доходы населения;
- жизненно-бытовые условия;
- уровень медицинского обслуживания;
- возможность получения образования;
- развитие социального обеспечения и социального страхования;
- уровень культурного и коммунального-бытового обслуживания;
- продолжительность рабочего дня;
- обеспеченность работой.

### **15.3. Качество жизни населения**

Под качеством жизни понимается социально-экономическая категория, включающая в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и степень удовлетворения духовных потребностей, интересы людей, интересы большинства населения, закрепленные законодательством и одобренные большинством населения и их полномочными представителями.

В отличие от уровня жизни качество жизни оценить достаточно сложно, так как, во-первых, этот показатель выступает как своеобразная интегральная оценка; во-вторых, качественные параметры достаточно сложно поддаются количественному измерению.

К основным показателям качества жизни относятся:

- здоровье людей;
- продолжительность жизни;
- условия и безопасность труда;
- физическое и культурное развитие населения;
- условия среды, окружающей человека;
- содержание, характер, интенсивность труда;
- морально-психологический климат;
- взаимоотношения внутри трудовых коллективов.

Оценка качества жизни выступает в двух формах: 1) степень удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов; 2) удовлетворенность качеством жизни самих людей. Термин «качество жизни» появился в середине 50-х гг. XX в. в связи с тем, что категория «уровень жизни» не отражала всесторонне благосостояние населения.

#### **15.4. Доходы населения и проблемы их распределения в рыночной экономике**

Доходы населения являются одним из наиболее значимых индикаторов уровня жизни в стране.

Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию и фирме (чистый доход), к отдельным гражданам (денежные и реальные доходы граждан, личный доход). Доходы граждан представляют собой сумму натуральных и денежных поступлений.

Денежные доходы:

- заработная плата;
- предпринимательский доход;
- дивиденды;
- социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии);
- поступления от продажи личного и домашнего имущества;
- доходы от сдачи внаем или продажи недвижимости;
- доходы от продажи сельскохозяйственной продукции.

Натуральные доходы:

- оплата труда продукцией;
- натуральные поступления от личного подсобного хозяйства в стоимостной оценке;
- товары и услуги, потребляемые без денежного возмещения.



**Реальные доходы населения** – это денежный доход граждан, исчисленный с учетом реальных цен на товары и услуги и взимаемых налогов, или количество предметов потребления (товаров, услуг), которые могут быть фактически приобретены человеком на свой доход. Реальные доходы определяются, таким образом, размером номинальных доходов, уровнем цен на товары и услуги и налогами.

Доходы могут быть легитимными (получаемые законным путем) или нелегитимными (получаемые от незарегистрированной в установленном порядке деятельности, укрываемые от налогообложения, имеющие криминальное происхождение).

На уровень доходов оказывают непосредственное влияние:

- уровень развития экономики страны;
- проводимая социальная политика;
- индивидуальные способности людей, трудолюбие;
- предрасположенность к индивидуальной или совместной работе и др.

### **15.5. Проблема неравенства в распределении доходов и обеспечение социальной справедливости**

Доходы являются фактором расслоения общества, возникновения в нем неравенства. Различают социальное и экономическое неравенство. Социальное неравенство заключается в неодинаковом доступе различных категорий населения к социальным благам, дефицитным ресурсам, недвижимости. Экономическое неравенство состоит в том, что меньшинство, как правило, владеет большей частью национального богатства.

С одной стороны, население любой страны неравномерно распределяется по уровню доходов, с другой стороны, общий объем доходов также неравномерно распределяется по группам населения. Для измерения уровня неравенства в распределении доходов используются кривые Лоренца и индекс Джини.

Кривые Лоренца показывают, какую долю суммированных за год доходов получили различные процентные доли населения, начиная с беднейших граждан или домохозяйств и кончая самыми богатыми.

Для построения кривой на горизонтальной оси откладывают процент семей, располагающих определенным уровнем дохода, а на вертикальной – долю совокупного дохода, приходящегося на соответствующую часть семей (рис. 15.1).

Кривая Лоренца абсолютного равенства (совершенно равномерного распределения дохода) принимает форму прямой линии (ОВ) в случае, когда первая группа, 20 % населения, получает 20 % всех доходов; 40 % населения, соответственно, – 40 % всех доходов и т.д. На самом деле существует разрыв между линией абсолютного равенства и линией фактического распределения. Чем больше кривая отклоняется от линии абсолютного равенства, тем больше неравенство в распределении доходов населения, т.е. реальное распределение будет характеризоваться не прямой ОВ, а кривой Оа<sub>бв</sub>В. Форма кривой Лоренца показывает степень неравномерности распределения доходов.

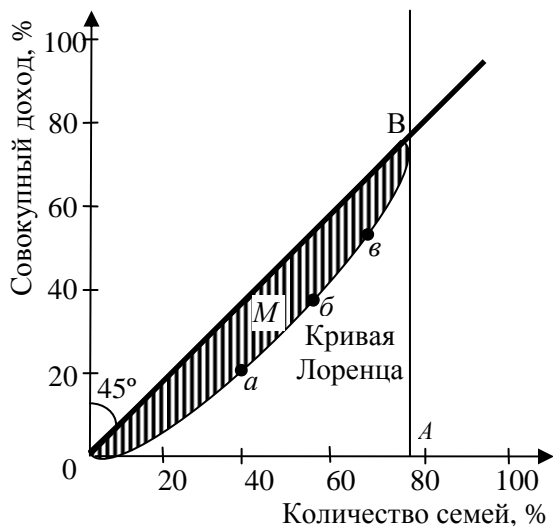


Рис. 15.1. Кривая Лоренца

Между прямой ОВ и кривой Оа<sub>бв</sub>В образуется площадь М. Если площадь М разделить на площадь треугольника ОВА, то получим показатель, измеряющий уровень неравенства, называемый коэффициентом Джини. При этом индекс Джини, равный нулю процентов, характеризует ситуацию абсолютного равенства, а индекс Джини, равный 100 %, свидетельствует об «абсолютном неравенстве».

Более простым способом определения неравенства в доходах населения является определение соотношения между высокодоходными и низкодоходными слоями населения, между «верхней» и «нижней» квинтильными группами населения или домохозяйств.

Чрезмерное неравенство в доходах не только отрицательно влияет на качество жизни людей, но обуславливает относительно большую долю бедных граждан в стране.

**Бедность** – крайняя недостаточность у человека или семьи денежных средств, товаров для нормальной жизни и деятельности. **Порогом бедности** называют нормативно установленный уровень денежных доходов за определенный период, который обеспечивает физический и прожиточный минимум. Различают *абсолютную, относительную и субъективную* бедность. *Абсолютная* бедность определяется, когда уровень дохода человека, семьи, группы не обеспечивает приобретение ими благ первой необходимости в соответствии с нормативами. *Относительная бедность* – это отсутствие достойного дохода по сравнению с другими членами обще-

ства. *Субъективная бедность* – оценка человеком своего благосостояния с точки зрения того, насколько имеющийся доход позволяет ему и его семье жить достойно. **Признаками бедности считаются** низкое качество питания, неудовлетворительные жилищные условия, низкие показатели состояния здоровья, образования, т.е. наличие бедности человеческого потенциала.

Одной из важнейших форм государственных минимальных социальных стандартов служит **минимальный потребительский бюджет (МПБ)**. Это та граница доходов, ниже которой уже не может быть обеспечено простое воспроизводство и социально приемлемый образ жизни человека. Минимальный потребительский бюджет разрабатывается для различных социальных групп на одного человека средней семьи, состоящей из четырех человек, в том числе – двоих детей. Он используется как основополагающий норматив для установления минимальной заработной платы.

Обеспечение социальной справедливости прежде всего предполагает преодоление бедности, осуществление адресной помощи малообеспеченным семьям и гражданам, создание условий новому поколению для общеобразовательной и профессиональной подготовки к трудовой деятельности, обеспечение эффективной занятости и т.д.

В условиях ограниченности возможностей бюджета на решение всех проблем государственных средств не всегда хватает. В связи с этим задача состоит в том, чтобы, увязывая социальные цели и рациональные экономические пути их достижения, обеспечить гармоничное сочетание действий государства и рыночных принципов и механизмов, адаптированных экономически развитыми странами. Эффективная социальная политика предполагает создание принципиально новых механизмов функционирования социально-трудовых отношений в части перераспределения доходов населения, сокращения дотирования и льготного кредитования отраслей социальной сферы, проведения реформы оплаты труда, создания условий для активной предпринимательской деятельности всех членов общества.

Важной структурной составляющей социальной политики является социальная защита населения. Она включает систему принципов, норм и мер, используемых государством для создания и регулирования социально-экономических условий, обеспечивающих защиту граждан.

Принципы социальной защиты:

- гуманность;
- всеобщность в сочетании с дифференцированным подходом к различным социально-демографическим слоям и группам населения;
- адресность защиты;

- гибкость системы;
- надежность ресурсного обеспечения проводимых мер;
- контроль и проверка потребности в социальной защите;
- непрерывное совершенствование.

Основные компоненты системы социальной защиты:

- социальное страхование;
- социальная помощь;
- социальное обслуживание;
- социальная поддержка.

Целью социальной защиты в среднесрочной перспективе является недопущение снижения жизненного уровня населения, особенно наименее защищенных категорий (пенсионеров по возрасту, инвалидности, членов многодетных и неполных семей, ветеранов войны и других категорий граждан), в соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственных социальных льготах, правах, гарантиях для отдельных категорий граждан» и другими нормативно-правовыми актами страны.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Охарактеризуйте системы показателей уровня и качества жизни населения.
2. Перечислите принципы и раскройте сущностное содержание формирования и функционирования социальной политики.
3. В чем состоит цель социальной политики?
4. В чем состоит сущность политики регулирования, распределения и перераспределения доходов?
5. Раскройте сущность политики социальных гарантий и социальной защиты населения.
6. Перечислите основополагающие нормативно-правовые акты государственных социальных гарантий.
7. Докажите справедливость кривой Лоренца в процессе анализа распределения доходов.
8. Особенности модели социально ориентированной экономики Республики Беларусь.

## ТЕМА 16. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

- 16.1. Понятие и измерение экономического роста.
- 16.2. Факторы, источники и типы экономического роста.
- 16.3. Основные модели экономического роста.
- 16.4. Государственное регулирование, проблемы и перспективы экономического роста.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Экономический рост, реальный ВВП, реальный ВВП на душу населения, среднегодовые темпы прироста ВВП, магический четырехугольник национальной экономики, факторы экономического роста, источники экономического роста, интенсивный экономический рост, экстенсивный экономический рост, посткейнсианские модели, неоклассические модели, модель «затраты – выпуск», прогнозные модели переходного периода, государственное регулирование экономического роста.*

#### 16.1. Понятие и измерение экономического роста

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства каждой страны является обеспечение экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне.

*Экономический рост* – процесс количественного увеличения и качественного совершенствования создаваемых потребительских стоимостей или благ в национальной экономике, это увеличение масштабов совокупного производства и потребления благ и услуг в стране, способствующее решению проблемы повышения уровня и качества жизни на основе использования ограниченных ресурсов. Другими словами, *экономический рост* – это относительное изменение объема реального ВВП (ВНП), произошедшее за определенный период, например, год, пять лет и т.д.

Экономический рост характеризуется прежде всего такими показателями, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход (НД) и измеряется темпами роста или прироста этих показателей. Темп роста – это отношение величины экономического показателя (ВНП, ВВП, НД) в данное время к его исходному значению, принятому за базу отсчета, измеряемое в относительных величинах, процентах;

$$Y_p = \frac{ВВП_o}{ВВП_б} 100\% ,$$

где  $Y_p$  – темп роста в процентах;  $ВВП_o$  – объем реального  $ВВП$  в рассматриваемый период, руб.;  $ВВП_б$  – объем реального  $ВВП$  в предыдущий период, руб.

Темп прироста – отношение прироста величины экономического показателя за определенный период времени к его исходному уровню; или это разница между реальным  $ВВП$  в рассматриваемый и предыдущий периоды:

$$Y_{np} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} 100\% = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} 100\% ,$$

где  $Y_{np}$  – темп прироста  $ВВП$ , руб.;  $Y_t$  – объем реального  $ВВП$  в рассматриваемый период, руб.;  $Y_{t-1}$  – объем реального  $ВВП$  в предыдущий период, руб.

Экономический рост является динамическим совокупным показателем и характеризует состояние экономики страны в целом во временном аспекте. Указанный показатель можно использовать и для характеристики отдельных секторов экономики, отрасли, конкретной фирмы, компании.

*Экономический рост* представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального  $ВВП$ . В этом определении ключевыми являются слова:

- *тенденция*, означающая, что реальный  $ВВП$  не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывает лишь направление движения экономики, так называемый «тренд»;

- *долгосрочная*, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении потенциального  $ВВП$ , о росте производственных возможностей экономики;

- *реальный  $ВВП$*  (а не номинальный).

Хотя показатель величины реального  $ВВП$  широко используется для оценки *уровня экономического развития* страны, ее *экономического потенциала*, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может претендовать на идеальность исчисления экономического роста. Тем более, показатель экономического роста далеко не всегда бывает величиной положительной. Анализ статистической информации свидетельствует и о нулевых темпах экономического роста: если в рассматриваемом периоде объем совокупного продукта не увеличивается, то приходится говорить о нулевом экономическом росте.

В кризисные временные периоды снижается экономическая активность, национальный продукт воспроизводится в объемах, меньших по-

тенциальной возможности экономики. На протяжении первой половины девяностых годов наблюдался отрицательный экономический рост.

Предположим, что население страны растет большими темпами, чем реальный *ВВП*. И даже если оба показателя увеличиваются, доля совокупного продукта на душу населения будет сокращаться. Поэтому более точно можно охарактеризовать состояние экономики и уровня жизни населения, используя при подсчете темпов экономического роста показатель реального *ВВП* на душу населения, т.е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не вообще производится в экономике, а приходится в среднем на одного человека. Дело в том, что уровень жизни в большой степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т.е. трудовых ресурсов. С другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого *ВВП*, т.е. ведет к снижению уровня жизни. Об экономическом росте можно говорить тогда, когда экономическое развитие сопровождается более быстрым ростом реального *ВВП* по сравнению с ростом населения. Однако и эти утверждения не безупречны. Допустим, что в результате превышения смертности над рождаемостью население страны сокращается. В этом случае при нулевых темпах прироста реального *ВВП* доля совокупного продукта на душу населения будет увеличиваться. Теоретически подобную картину можно представить и при отрицательных темпах прироста *ВВП* в том случае, если темп сокращения населения превысил темп роста реального *ВВП*.

Поэтому на теоретическом уровне для упрощения при прочих равных условиях вполне можно использовать приведенную выше формулу для определения уровня экономического роста.

По уровню реального *ВВП* на душу населения между странами существует огромное различие. Оно характеризуется объемом *ВВП* на душу населения.

Однако с течением времени ранжирование стран по уровню реального *ВВП* на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в каждой стране разная скорость экономического роста. Показатель скорости роста является показателем динамики экономического роста, который позволяет определить, какая страна развивается быстрее. Скорость экономического роста выражается в *среднегодových темпах прироста ВВП* или *среднегодových темпах прироста ВНП на душу населения* (это более точный показатель) в течение определенного периода времени. Различия в темпах роста реального *ВВП* на душу населения очень велики.

Экономический рост оказывает сильное влияние на такие важные макроэкономические процессы, как стабильность цен, уровень занятости, равновесие внешнеторговых операций, реальный *ВВП*. Эту систему показателей называют «магическим четырехугольником», т.к. изменение одного из параметров неизбежно ведет к изменению остальных. Эта схема предполагает достижение в целом трудносовместимых целей. В этом смысле она отражает ситуацию скорее желательную, нежели реальную даже для самых благополучных стран. На том или ином временном интервале каждый из параметров «магического четырехугольника» может быть принят в качестве цели национальной экономики. [23, с. 103].

Экономический рост в стране имеет экономические и социальные последствия. Они могут быть позитивными и негативными. Экономические охватывают исходную стадию воспроизводственного процесса – производство, его эффективность, характеризуемую повышением производительности труда, его интенсивности; фондовооруженностью, совершенствованием технологий, организации. Социальные последствия определяются экономическими в фазах распределения и потребления. Среди них – рост уровня доходов различных социальных слоев населения, улучшение качества потребительских благ за счет совершенствования структуры национального продукта. В то же время постоянный рост – противоречивый процесс, он не всегда желателен, так как, разрешая одни проблемы, он обостряет другие. Поэтому есть сторонники роста, есть и его противники.

Сторонники склонны утверждать, что экономический рост помогает устранять неравенство в распределении доходов, способствует утверждению социальной справедливости, помогает разрешать противоречия между

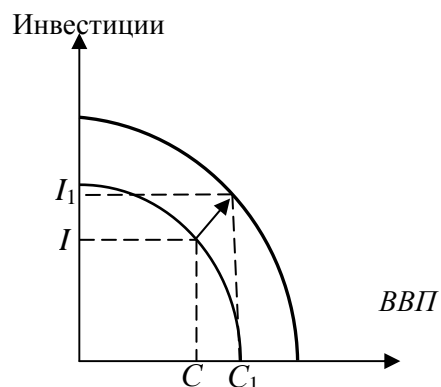


Рис 16.1. Экономический рост и его изменение

возрастающим потребностям и ограниченными ресурсами и т.д.

Противники обращают внимание на то, что высокий уровень внедрения новых инновационных технологий сопровождается моральным старением профессиональных кадров, необходимостью их переквалификации, замены новыми; в ходе индустриализации ухудшается состояние окружающей среды, загрязняются воз-

душный и водный бассейны, не решается автоматически неравенство в получении доходов. Высокие темпы экономического роста вызывают кризисы перепроизводства, не всегда рациональное использование редких ресурсов. Модель экономического роста представлена на рис. 16.1.



## 16.2. Факторы, источники и типы экономического роста

Потенциальный выпуск продукции характеризуется производственной функцией, которая описывает максимальную величину возможного выпуска при использовании определенного количества ресурсов. Следовательно, из понятия производственной функции

$$Y = f(L, K)$$

следует, что под источниками экономического роста понимается количество вводимых ресурсов (труда и капитала) и совершенные, новые методы и процессы организации производства.

Сущность первого источника экономического роста заключается в том, что он раскрывает способность экономики к росту через совокупность факторов. По способу воздействия на экономический рост их можно различать как прямые и косвенные. Прямыми считаются факторы, которые делают рост физически возможным, это факторы предложения:

- количество и качество природных ресурсов;
- количество и качество трудовых ресурсов;
- объем основного капитала;
- технология и организация производства;
- уровень развития предпринимательских способностей;
- совокупный спрос.

Об этом наглядно свидетельствует табл. 16.1.

Таблица 16.1

**Факторы экономического роста**

Факторы	Количественный показатель фактора	Способ наилучшего использования фактора и повышения эффективности	Показатель эффективности использования
1	2	3	4
Природные ресурсы ( $N$ )	Различный для каждого вида данного ресурса	Наиболее полное извлечение, комплексная и глубокая переработка сырья	Снижение материалоемкости продукции
Трудовые ресурсы ( $L$ )	Численность трудоспособного населения, его квалификация	Улучшение образования, профессиональной подготовки кадров, улучшение условий труда, профилактика заболеваний и т.д.	Рост производительности труда, снижение трудоемкости
Предпринимательские способности	Образование, талант, трудолюбие, преданность идее национального прогресса	Государственное поощрение предпринимательской деятельности, ее поддержка	Рост показателей эффективности производства, максимизация прибыли

1	2	3	4
Основной капитал ( <i>K</i> )	Цена единицы производственной мощности, одного рабочего места	Совершенствование технологии и организации производства	Повышение фондоотдачи, качества продукции, снижение фондоемкости
Научно-технический прогресс	Уровень затрат на единицу продукции	Развитие НИОКР, создание новой наукоемкой продукции, повышение производительности труда	Рост показателей эффективности производства, улучшение окружающей среды
Совокупный спрос	Объем совокупного спроса в стоимостном выражении	Поощрение спроса путем снижения цен и инфляции, увеличения объема инвестиций, повышения доходов населения	Рост потенциально-го ВВП, расширение масштабов и структуры совокупного предложения

Каждый из факторов имеет свою собственную структуру и способствует экономическому росту в количественном и качественном отношении. Например, фактор «земля» не может внести существенный вклад в экономический рост (данная величина задается в рамках территории государства, его границ), но имеются возможности для улучшения использования пахотных земель, добычи полезных ископаемых.

Для увеличения количества труда в процессе производства должна увеличиться численность населения.

Решающим фактором роста являются инвестиции, вкладываемые в производство, которые увеличивают массу капитала как у субъектов хозяйствования, так и в экономике в целом.

Однако наличие этих факторов (природных, трудовых и др.) не всегда является определяющим. Пример тому – сравнение возможностей роста в России и Белоруссии, Японии и Африке, которые имеют неравнозначный потенциал полезных ископаемых, научно-технический, но уровень душевого ВВП не адекватен возможностям и наличию ресурсов.

Косвенные факторы:

- налоговый климат в стране;
- размеры потребительских и государственных расходов;
- механизм распределения доходов;
- степень международной интеграции и разделения труда.

Второй источник экономического роста связан с инновациями, НТП.

Он характеризуется:

– появлением в каждый конкретный период времени определенной суммы знаний, принципиально новых достижений науки, техники, способов производства, что обеспечивает экономический рост на интенсивной основе;

– воспроизводством инициативного, образованного работника, способного принять сложные технические и информационные системы, создать новые образцы современных машин, оборудования, технологических линий и т.д.;

– расширением и углублением понимания влияния процессов в других сферах общественной жизни на возможность экономического роста (например, консолидации общества, поддержки и реализации государственных программ либерализации экономики, эффективности государственного управления).

Увеличение производственных возможностей и рост потенциально-го *ВВП* связаны с изменением либо *количества ресурсов*, либо их *качества*. Соответственно выделяют *два типа экономического роста* – экстенсивный и интенсивный (рис. 16.2).

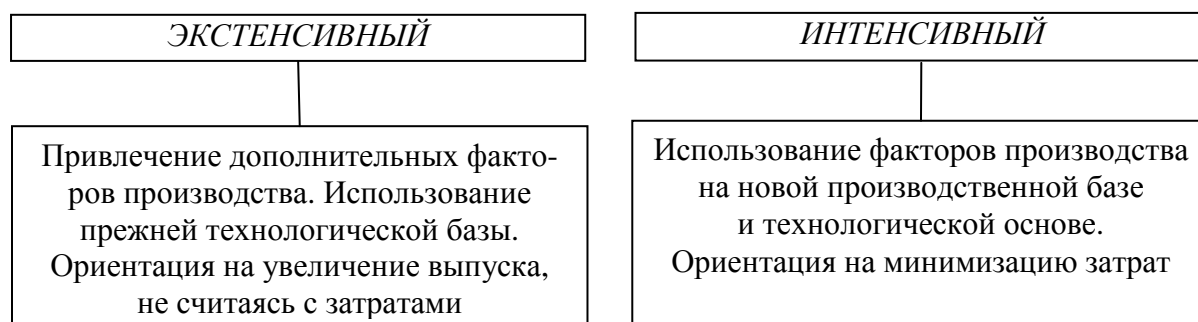


Рис. 16.2 Основные типы экономического роста

Экстенсивный рост долгое время являлся доминирующим вариантом развития. Экономический рост, обусловленный расширением вовлечения в производство его факторов  $K$ ,  $L$ ,  $N$ , называется экстенсивным и носит весьма ограниченный характер. Эта ограниченность объясняется наличием пределов в обеспеченности производственными факторами, т.е. конкретным физическим объемом ресурсов, имеющихся в экономике той или другой страны. К отрицательным моментам экстенсивного экономического роста относят технический застой, а также правило убывающей предельной производительности фактора, т.е. отставание темпов роста производи-

тельности труда от темпов вовлечения в производство экономических ресурсов. Поэтому экстенсивный тип развития неизбежно приобретает затратный характер.

Рассмотрев в самом общем виде экономический рост с точки зрения структурного подхода, использующего количественные показатели, исследуем влияние качественных относительных показателей на экономический рост. К ним относятся:

- производительность труда как отношение объема выпуска к количеству труда ( $Q/L$ );
- производительность капитала как отношение объема выпуска к количеству капитала ( $Q/K$ );
- производительность природных ресурсов как отношение объема выпуска к количеству ресурсов ( $Q/N$ ).

Эти показатели определяют качество факторов производства и, следовательно, качество экономического роста и подтверждают, что увеличение объема совокупного продукта может наблюдаться без расширения и даже при меньшем использовании факторов производства, только лишь за счет роста их производительности, т.е. более эффективного применения. Рост *ВВП*, происходящий только за счет увеличения производительности труда, капитала и природного фактора, без дополнительного вовлечения этих факторов в производство называется интенсивным экономическим ростом. В условиях ограниченности ресурсов он является более эффективным, чем экстенсивный рост.

Графическое изображение экономического роста и воздействия на него технического прогресса можно продемонстрировать также с помощью графика (см. рис. 16. 1). Он показывает, что с увеличением инвестиций от  $I$  до  $I_1$  расширяется объем потенциального *ВВП* страны.

### **16.3. Модели экономического роста**

Основное назначение моделей экономического роста – в том, что на их основе осуществляются аналитические работы и они позволяют прогнозировать экономические процессы.

Выделяют следующие модели экономического роста: посткейнсианские; неоклассические; модель «затраты – выпуск»; прогнозные модели переходного периода и др.

В неокейнсианских моделях экономический рост исследуется с помощью инструментов и методов анализа динамических процессов кейнси-

анской школы. Под динамическим равновесием понимается равенство темпов прироста совокупного спроса и совокупного предложения. Основные модели были разработаны американским экономистом Е. Домаром и английским экономистом Р. Харродом. Они в соответствии с методологией Кейнса полагали, что:

- во-первых «совокупный спрос является решающим условием развития экономики», стабильного экономического роста. Если совокупный спрос поглотил все совокупное предложение, то планируемые темпы объема производства в будущем сохраняются;

- во-вторых, «основным фактором роста являются инвестиции». В модели экономического роста Е. Домара прирост инвестиций является экзогенной переменной и рассматривается в качестве единственного и решающего фактора совокупного спроса, вызывающего активное совокупное предложение.

Условием равновесного экономического роста в текущем периоде является достижение одинаковых темпов изменения совокупного спроса и совокупного предложения. Совокупный спрос увеличивается в результате прироста инвестиций и действия мультипликатора ( $I, K$ ). Увеличение совокупного предложения обусловлено предельной производительностью капитала. Модель Е. Домара показала, что есть условие, при выполнении которого возможен долгосрочный равновесный рост. Для поддержания равновесного темпа роста на постоянном уровне необходимо от периода к периоду увеличивать прирост инвестиций для полной загрузки растущих производственных мощностей.

В отличие от модели Е. Домара в модели Р. Харрода ставится цель исследовать траекторию экономического роста и выяснить, каким образом в процессе роста происходит взаимодействие капитала, труда и величины дохода на душу населения. При этом инвестиции рассматриваются как эндогенная переменная, производная, зависящая от уровня дохода.

В своих исследованиях Р. Харрод исходит из ситуации, сложившейся в экономике в предшествующие годы. Темпы роста остаются неизменными, если в предшествующий период спрос был равен предложению. Если спрос превышал предложение, то предприниматели увеличат предложение. Поддерживая такой же рост, как и в предыдущем интервале, когда спрос был равен предложению, предприниматели могут рассчитывать на равенство спроса и предложения и в текущем периоде. В этом случае полностью используется накопленный капитал, но полная занятость не гарантирована. То есть Р. Харрод солидарен с теорией «гарантированного темпа

роста» Е. Домара. В то же время известно, что при планировании выпуска предприниматели могут отклоняться от гарантированных темпов роста, и фактические темпы роста могут не совпадать с гарантированными темпами (быть ниже или превышать). В этом случае система будет удаляться от состояния равновесия. В связи с этим можно предположить, что экономический рост имеет ограничения, определенные естественные границы, которые задаются темпами технического прогресса и ростом населения. Следовательно, «естественный темп роста – это такой равновесный темп роста, который обеспечивает полную занятость и эффективное использование капитала.

Из изложенного можно сделать вывод о том, что идеальным развитием экономической системы (предпосылкой ее роста) может быть такое равновесное состояние, когда гарантированный, естественный и фактический темпы роста совпадают. Но поскольку в действительности указанные совпадения маловероятны, то динамическое равновесие в модели Р. Харрода оказывается неустойчивым.

Общность предпосылок и целей исследования, близость результатов делают модели Е. Домара и Р. Харрода похожими. Поэтому в науке их стали именовать как модель Харрода-Домара.

Неоклассические модели экономического роста также строятся на базе производственной функции и основаны на предпосылках полной занятости, гибкости цен на всех рынках, полной взаимозаменяемости факторов производства. Макроэкономическое равенство инвестиций и сбережений ( $I = S$ ) лежит в основе механизма экономического роста в модели американского экономиста Р. Солоу. Эта модель базируется на принципе создания стоимости продукта всеми производственными факторами, каждый из которых создает свою часть стоимости. При этом факторы производства взаимозаменяемы, между ними существует определенная зависимость.

Модель экономического роста Р. Солоу описывает экономику, в которой однородный продукт производится с помощью двух факторов: труда и капитала. Экономика носит конкурентный характер и всегда функционирует в условиях полной занятости [5, с. 227]. Каждый фактор создает свою часть стоимости.

Для учета каждого фактора производства в росте объема продукта в модели вводится производственная функция. С ее помощью описывается предложение товара:  $Y = f(K, L)$ , т.е. объем производства зависит от количе-

ства капитала, применяемого труда и, следовательно, эффективного их использования. Эффективность труда оценивается его производительностью.

Соотнесем все величины функции с количеством работников, разделив обе части уравнения на количество труда ( $L$ ).

Получим уравнение

$$Y/L = f(K/L; I).$$

Это уравнение показывает, что объем производства в расчете на одного работника ( $Y/L$ ) является функцией капитала на одного работника ( $K/L$ ) или выражает показатель производственной функции в расчете на одного работника. Обозначив  $Y/L = y$ , получим количество выпущенной продукции на одного работника (производительность труда);  $K/L = K$  – капитал, приходящийся на одного работника (капиталовооруженность труда), тогда производственная функция примет вид

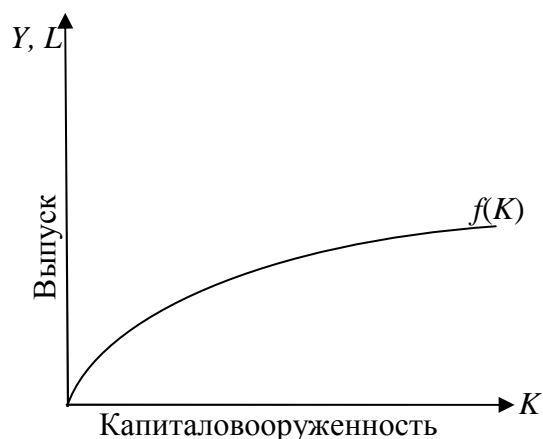
$$y = f(K),$$

где  $f(K) = f(K; I)$ .

В таком виде производственная функция соотносит производительность труда с капиталовооруженностью.

Графическая модель, выражающая производственную функцию  $f(K) = f(K; I)$ , свидетельствует об уменьшении угла наклона кривой, т.е. кривая становится более полой (рис. 16.2). При такой производственной функции каждая дополнительная единица капитала производит меньше продукта, чем предыдущая, т.е. снижается предельная производительность ввиду отсутствия рабочих мест, полной занятости; динамика экономического роста падает.

Технический прогресс означает, что при тех же затратах труда и капитала экономика в состоянии обеспечить больший объем производства. Развитие технического прогресса зависит от инве-



стиций как основного источника. Вследствие технического прогресса совокупная производственная функция сместится вверх из положения  $Y_1/L$  в положение  $Y_2/L$  (рис. 16.3). Отрезок  $E_1E_2$  показывает повышение производительности труда в результате внедрения новой техники, передовых технологий, новых методов организации труда и экономический рост.

Устойчивый уровень поддержания и обновления основного капитала может способствовать равновесию экономики в долгосрочном периоде.

Модель «затраты – выпуск» – это модель межотраслевого баланса русского экономиста Василия Леонтьева. Здесь предполагается, что произведенный продукт по натурально-вещевой структуре подразделяется на промежуточный и конечный. В зависимости от того, как учитывается состав конечного продукта, в модели может отражаться в явном виде (или не отражаться) объем инвестиций, а, следовательно, и воспроизводственные

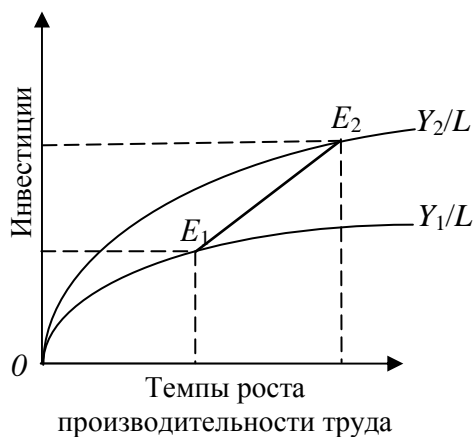


Рис. 16.3. Функция технического прогресса

возможности в будущих периодах. В этом смысле модели могут учитывать (динамический тип) или не учитывать (статический тип) фактор времени.

Прогнозные модели переходного периода, используемые в Республике Беларусь, учитывают взаимосвязь между основными секторами (государством, домохозяйствами, нефинансовыми предприятиями, банковской системой,

остальным миром) по методологии МВФ и Всемирного банка, так, что доходы одного являются расходами другого. Кроме балансовых соотношений, в модель включены уравнения, выражающие функциональные зависимости между отраслевыми показателями и позволяющие осуществлять автономный анализ. Возможности таких моделей ограничены в силу непредсказуемости эндогенных и экзогенных параметров (например, инфляции.)

#### 16.4. Государственное регулирование, проблемы и перспективы экономического роста

При переходе к рыночной экономике роль государственного регулирования более значима, чем в условиях сложившегося рыночного хозяйства. В рыночной экономике государство не осуществляет непосредственно управление экономической сферой. Регулятором хозяйственных отношений является рынок, кроме отраслей, имеющих первостепенное значение для обеспечения национальной безопасности. Эффективно работающий рыночный механизм позволяет успешно решать многие проблемы социально-экономического развития. Однако практика многих стран, осуществ-



влияющих переход от плановой экономики к рыночной, показала, что прогресс в экономическом развитии невозможно обеспечить без эффективного государственного вмешательства, а благосостояние общества не может быть достигнуто лишь с помощью рыночного механизма.

В связи с этим за государством сохраняются функции:

- эмиссии денег, денежно-кредитного и налогово-бюджетного регулирования;
- формирования устойчивой макроэкономической ситуации, предусматривающей эффективное функционирование финансовых институтов;
- развития науки, инновационной деятельности и информационных технологий;
- проведения активной внешнеэкономической политики;
- формирования производственной, социальной и экономической инфраструктуры общегосударственного значения, обеспечения условий для экономического роста, повышения благосостояния населения;
- формирования рациональных территориальных пропорций воспроизводства и комплексного развития производственных сил;
- разработки и реализации стратегии социально-экономического развития.

Для регулирования социально-экономических процессов государство использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от сложившейся социально-экономической ситуации, накопленного опыта, выбранной модели и стратегических целей развития.

Правовое регулирование экономики заключается в разработке и реализации законов, обеспечивающих нормы функционирования субъектов хозяйствования всех форм собственности и рыночной инфраструктуры, а также в антимонопольном регулировании.

Административные методы экономического регулирования управления экономикой включают прямое управление и косвенное регулирование. К прямому управлению относят законы, указы, распоряжения и институты государства, их применяющие, согласно которым исполнители обязаны действовать без права выбора вариантов своих действий. С помощью административных мер осуществляются контроль за расходованием бюджетных средств, установлением цен монополистами, защита национальных интересов в системе внешнеэкономической деятельности, в области охраны окружающей среды и социальной защиты населения.

Косвенное регулирование экономики осуществляется экономическими методами. С этой целью используются:

- бюджетно-налоговая политика;
- денежно-кредитная политика;
- ценовое регулирование;
- амортизационная политика;
- научное прогнозирование экономического роста;
- индикативное планирование экономического развития;
- субсидирование инвестиционной деятельности с целью влияния на фазы циклов;
- дифференциация налогов, установление льгот, налоговых ставок, ссудного процента;
- политика в области занятости и безработицы;
- валютная политика и т.д.

Прямые методы регулирования предполагают установление государственных заказов, квот, выдачу лицензий, прямое бюджетное финансирование и другие меры.

Особой формой осуществления стабильного развития экономики, поддержания сложившейся структуры и пропорций является разработка и принятие государственных программ в соответствии с определенной на длительную перспективу стратегией устойчивого социального и экономического развития страны.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Понятие и показатели экономического роста.
2. Охарактеризуйте рост экономики Республики Беларусь за три предшествующих года.
3. Охарактеризуйте типы экономического роста.
4. Какой тип экономического роста является наиболее предпочтительным?
5. Источники экономического роста. Чем отличаются факторы и источники экономического роста?
6. Какие выделяют модели экономического роста? Сущность моделей экономического роста Р. Солоу, Р. Харрода, Е. Домара.
7. Роль инвестиций в развитии экономики Республики Беларусь.
8. Цель и направления структурной перестройки экономики Республики Беларусь.

## РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

### ТЕМА 17. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА

17.1. Понятие «мировое хозяйство». Субъекты мировой экономики и уровни их взаимодействия.

17.2. Международное разделение труда как основа формирования и развития мирового хозяйства.

17.3. Современные тенденции развития мирового хозяйства.

#### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Мировое хозяйство, международное разделение труда, всемирное хозяйство, глобализация, интернационализация, интеграция.*

#### **17.1. Понятие «мировое хозяйство». Субъекты мировой экономики и уровни их взаимодействия**

В современных условиях все более заметными становятся рост взаимосвязей и взаимозависимостей мировых общественных процессов, увеличивающаяся целостность мира, материальной основой, одним из важнейших проявлений которой выступает мировое хозяйство.

Мировое хозяйство (мировая экономика) представляет собой систему экономических взаимосвязей различных по социально-экономической природе и уровню развития стран и соответствующую ей систему международных экономических отношений [4, с. 9].

Мировое хозяйство (*world economy*) – совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства [2, с. 403].

Рассмотрим понятие «мировое хозяйство» (табл. 17.1, сост. на основе [1, с. 4]).

Как видно из таблицы, все исследователи признают, что мировое хозяйство представляет собой определенную систему.

**Основные подходы к трактовке экономической категории «мировое хозяйство»  
в отечественной литературе**

Подход	Сущность
Первый теоретический подход	Понимание мирового хозяйства как совокупности национальных хозяйств, взаимосвязанных системой международного разделения труда, экономических и политических отношений. В этом определении доминантами выступают национально обособленные страны вне зависимости от того, идет произведенная в них продукция на внутренний или внешний рынок. При таком подходе не видны причины, которые определяют взаимосвязи, состояние и перспективы развития мирового хозяйства
Второй теоретический подход	Мировая экономика трактуется как система международных экономических взаимоотношений, как универсальная связь между национальными хозяйствами. Подобной концепции придерживаются и многие западные исследователи, считая, в частности, что международная экономическая система включает и торговлю, и финансовые отношения, а также неравное распределение капитальных ресурсов и рабочей силы. В данном случае из поля зрения исследователей выпадает производство, которое во многом определяет международные экономические взаимосвязи
Третий теоретический подход	Определяет мировое хозяйство как экономическую систему, самовоспроизводящуюся на уровне производительных сил, производственных отношений и определенных аспектов надстроечных отношений в той мере, в какой входящие в него национальные хозяйства обладают определенной совместимостью на каждом из трех названных уровней. В нем находят отражение основные составные части хозяйства, включая материальную базу, реализацию различных форм собственности и определенный порядок функционирования воспроизводственных процессов
Четвертый теоретический подход	Под мировым хозяйством понимается система экономических отношений, возникшая на базе международного разделения труда и сотрудничества национальных экономик. Оно сложно, противоречиво, специфично, подвержено воздействию различных факторов и изменениям, но всегда имеет свое исходное, организованное начало. Если подходить к всемирному хозяйству как к организованной системе отношений, следует определять экономический механизм ее внутреннего саморазвития и движения. По всей видимости, именно с этим механизмом следует соотносить общие принципы построения экономической системы, структуру производства, систему обмена деятельностью, другие звенья национальных экономик. Однако в любом случае основой устанавливаемых в рамках мирового хозяйства экономических отношений будут являться общественное разделение труда, специализация и обобществление производства, проявляющиеся в условиях определенных отношений собственности

*Примечание.* На основе этих теоретических подходов к содержанию категории «мировое хозяйство» попробуйте сформулировать свое (авторское) видение содержания этой категории, но отразите в нем следующие вопросы: совокупность каких отношений, по поводу чего они возникли и с какой целью?

Основой возникновения и существования системы выступает ее целостность, которая предполагает экономическое взаимодействие всех составных частей системы на достаточно устойчивом уровне.

Только в этом случае возможна регулярная циркуляция воспроизводимого продукта в глобальном масштабе и обеспечивается постоянная деятельность, жизнеспособность системы, ее саморегуляция и развитие. Такое единство мирового хозяйства, циркуляция воспроизводимого продукта обеспечиваются национальными и международными рынками с присутствующими им товарно-денежными отношениями и множественностью цен.

Рассмотрим, как возникла мировая экономика (табл. 17.2), какие экономические процессы и явления с этим связаны.

Таблица 17.2

**Характеристика этапов становления всемирного хозяйства**

Этапы	Содержание	Характер экономических связей
Древние века	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Александр Македонский, влекомый сказочными богатствами Древней Индии и Китая, довел свои войска до предгорий Гималайских гор; на вратах Царьграда (Византия) прикрепил в знак победы свой щит древнерусский царь.</li> <li>2. Совершил путешествие в Китай и прожил там 17 лет итальянец Марко Поло.</li> <li>3. В конце XV в. португальский мореплаватель Васко да Гама отправился в Индию и достиг ее.</li> <li>4. Несколькими годами раньше генуэзец Христофор Колумб в поисках кратчайшего пути в Индию открыл Америку</li> </ol>	Эпизодический
Конец XVIII в.	Появление крупного машинного производства, транспортных систем и коммуникаций	Экономические связи во всемирном хозяйстве приобрели стабильные, динамичные черты
Конец XX в.	Сложившиеся первоначально торгово-экономические связи активно дополнялись производственными и финансово-экономическими отношениями, что привело к созданию всемирного хозяйства	Активную роль в хозяйственной жизни стран стали играть внешнеэкономические факторы

Период становления всемирного хозяйства	В сферу международного разделения труда входили капиталистические хозяйствующие регионы, зоны колониального господства, система феодальных отношений. После победы Октябрьской революции система всемирного хозяйства пополнилась советской Россией, а затем и другими социалистическими государствами; крушение колониальной системы породило хозяйства с развивающимися экономиками, которые стали активно втягиваться в систему всемирного разделения труда, привнося в нее новые экономические отношения	Устойчивый характер
Современный этап	Происходящие на современном этапе изменения в экономическом развитии стран также вносят коррективы во всемирное хозяйство	Комплексный характер

Причины возникновения мирового хозяйства (табл. 17.3):

– в основе развития экономических взаимосвязей разных стран лежат *потребности обмена*. Пример: открытие неизвестных ранее земель, поиск приключений; развитие морского судоходства и обнаружение транспортных путей между странами. Тем не менее, о мировой экономике в этот период говорить еще рано;

– как целостная система мировое хозяйство сформировалась только на рубеже XIX – XX вв. Закон ограниченности ресурсов в период промышленной революции явился одной из основных предпосылок возникновения мирового хозяйства. Действие закона ограниченности ресурсов в период индустриализации привело к тому, что мировые хозяйственные связи стали устойчивыми и регулярными, а это ликвидировало обособленность национальных экономик, сделало их зависимыми друг от друга;

– экономическую основу мировой экономики составляет международное разделение труда. Международное разделение труда представляет собой систему многосторонних экономических связей, основанных на специализации разных стран на производстве отдельных видов продукции, формирующихся под воздействием таких факторов, как природно-климатические различия, неодинаковая обеспеченность природными ресурсами; географическое положение страны, ее расположение относительно мировых транспортных путей и рынков сбыта; различия в численности населения и занимаемой территории; различия в технической оснащенности производства, квалификации работников; различия в уровне научно-технического потенциала; различия во внешнеэкономических, особенно научных традициях; особенности исторического развития;

– производственная кооперация, всемирная инфраструктура, мировой рынок товаров, капиталов и рабочей силы, определенная международная финансово-кредитная система.

Таблица 17.3

**Предпосылки формирования мирового хозяйства**

Предпосылки	Основная характеристика	Результат влияния фактора на взаимодействие стран
Природно-климатические и географические особенности	1) оказывают воздействие на объем и структуру потребностей людей (калорийность питания у населения северных широт земного шара должна быть более высокой, чем у населения юга; это относится также и к одежде; на севере сложнее добывать природные ресурсы, больше расходуется электричества, дороже обходится строительство и содержание жилого фонда и т.д.); 2) одни страны расположены в горной местности и не могут иметь развитое сельское хозяйство, другие расположены на побережьях морей и океанов и имеют преимущества в развитии паромства и морских промыслов; есть страны, богатые железной рудой, медью, оловом, но не располагающие залежами угля, газа, нефти и т.д.	Страны просто вынуждены налаживать между собой торгово-экономические, производственные, туристические и другие связи
Международное разделение труда	проявляется в том, что, опираясь на ресурсный потенциал, национальные экономики специализируются на выпуске тех продуктов, которые наиболее целесообразны и экономически выгодны для них.	Вместе с тем, разделение труда не только специализирует производства, оно одновременно делает их взаимозависимыми, дополняющими друг друга
Промышленная революция	дала мощный толчок развитию международных интеграционных процессов, которые явились предпосылкой формирования мирового хозяйства. Международная экономическая интеграция ведет к созданию постоянно действующих производственных структур, носящих межгосударственный характер. На их основе создаются новые технологии, информационные структуры, складывается международная инфраструктура. Производственный процесс увязывается со сферой обращения и все чаще протекает на территории нескольких государств	Это дало возможность экономистам вести разговор о международном производстве благ и услуг и структуре международных потребностей

1	2	3
Технический прогресс, развитие производительных сил и науки вызвал к жизни и одновременно обострил глобальные проблемы человечества	С одной стороны, формирование международного производства делает экономические связи и отношения глобальными, их регулирование невозможно усилиями одной страны, какой бы мощной не была ее экономика; с другой стороны, мировое хозяйство породило ряд глобальных проблем, таких как экологическая, продовольственная, ресурсная, поражение озонового слоя планеты, потепление климата, уничтожение лесов, наступление пустынь и т.д.	Совместное решение глобальных проблем

При широкой трактовке под мировой экономикой понимается совокупность национальных экономик, связанных между собой международным разделением труда, экономическими отношениями и необходимостью решения глобальных проблем, стоящих перед человечеством.

В узкой трактовке мировая экономика – это система экономических отношений между странами [4].

И в том, и в другом случае в основе определения мировой экономики лежит понятие международных экономических отношений, или мирохозяйственных связей, под которыми понимаются хозяйственные связи и отношения, вышедшие за пределы национальных границ.

Специфика этих связей заключается в том, что они, подчиняясь законам спроса и предложения, являются в то же время наиболее регулярными со стороны как национальных государств, так и специальных международных организаций – МВФ, МБРР, МОТ, ГАТТ (ВТО), организаций при ООН. Кроме того, они регулируются нормами международного права. Необходимость такого регулирования объясняется тем, что мирохозяйственные связи складываются на стыке национальных экономик, которые отличаются друг от друга и уровнем экономического развития, и экономическими целями, и государственной политикой.

Новые технико-технологические условия позволяют создавать производство с учетом не национального, а мирового рынка. Появление новых видов транспорта и связи облегчает доступ к ресурсам в любом конце земного шара, управление огромными международными производственными комплексами. Все это свидетельствует о новом, качественном состоянии мировой экономики, для обозначения которого в экономической литературе используется термин «всемирное хозяйство», подразумевающий его



растущую целостность. Если раньше мирохозяйственные связи были вторичными, производными от национальных экономик, то сегодня сами национальные экономики становятся зависимыми от мирохозяйственных связей.

Всемирное хозяйство – это, с одной стороны, целостный, а с другой – внутренне противоречивый экономический организм.

Объективной основой его целостности выступают, прежде всего, общечеловеческие интересы. К ним относятся предотвращение угроз терроризма, ядерной катастрофы и разоружение, сохранение среды обитания человека, преодоление проблемы дефицита ресурсов. Кроме того, НТП и структурные сдвиги в мировой экономике, тенденции развития мировой торговли и валютно-кредитных отношений, движение рабочей силы и капитала, деятельность международных монополий затрагивают интересы каждого государства. В то же время каждая страна имеет свою историческую и национальную специфику, которая порождает социально-экономические особенности, определяет уровень развития.

Важнейшими факторами, предопределяющими формирование целостности всемирного хозяйства, являются:

- усиление интернационализации мировой экономики;
- формирование всеобъемлющего характера современного научно-технического прогресса и средств информации;
- интернационализация возможностей использования ресурсного потенциала планеты;
- возрастание опасности общей экологической катастрофы, проблема выживания самого человеческого рода;
- обострение проблемы реализации товаров;
- поиск возможностей более прибыльного использования ресурсов;
- налаживание сотрудничества в области изучения и разрешения глобальных проблем человечества.

Существуют две тенденции развития мировой экономики: одна – к интеграции в мировой рынок, другая – к национальной обособленности.

По мнению некоторых экономистов, значительное влияние на мировые хозяйственные связи оказывают следующие факторы:

- разработка качественно обновленной технологической базы производства и внедрение ресурсосберегающих технологий;
- принципиальные изменения в структуре, характере и содержании процессов производства и потребления;

- ориентация экономики на экологические и гуманитарные критерии;
- возрастающее влияние социокультурных факторов.

*Примечание.* Самостоятельно определить место Республики Беларусь в мировом хозяйстве на современном этапе (по линии торговли товарами и услугами, обмена технологиями и инвестициями).

**Тенденции развития международной экономики.** Определенные тенденции в развитии мировой экономики обусловлены наличием групп стран, различающихся по уровню индустриального развития, типам и моделям рыночной экономики.

Самым распространенным критерием классификации стран мирового сообщества является степень их развитости. В основе такого деления лежат теории американских социологов У. Ростоу и Д. Белла, согласно которым выделяют различные этапы экономического развития общества. Они отражают современное состояние мировой экономики, поскольку разные страны мира находятся сегодня на разных стадиях экономического развития. В качестве основных признаков такого деления выступают техническая оснащенность производства, темпы и качество экономического роста, уровень дохода на душу населения.

С этой точки зрения выделяются две большие группы стран:

1. Индустриально развитые. К этой группе относятся такие промышленно развитые страны, как США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и большинство стран Западной Европы. Это страны со сформировавшейся рыночной экономикой, основанной на крупных ресурсах основного капитала, передовых технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Для них характерен высокий показатель *ВВП* на душу населения. Эта группа стран отличается сравнительно низкими, но устойчивыми темпами экономического роста (среднегодовые темпы роста в ней составляют 3 % *ВВП*). Им свойственны не количественные, а качественные преобразования.

2. Страны, не прошедшие стадию индустриализации. Эта группа очень дифференцирована. Сюда относят страны, которые еще не прошли стадию индустриализации, находятся на разных ступенях экономического развития: государства с относительно развитыми производительными силами и относительно высоким уровнем дохода и страны отсталые, бедные, где существуют проблемы голода и нищеты. Для большинства стран этой группы характерны более высокие темпы роста экономики по сравнению со странами, относящимися к первой группе (от 3 – 4 до 8 – 10 % *ВВП*).

Среди стран, входящих во вторую группу, можно выделить:

- во-первых, группу стран – экспортеров нефти (Саудовская Аравия, Кувейт). Их нельзя отнести к числу индустриальных, но уровень *ВВП* на душу населения, благодаря экспорту нефти, велик;

- во-вторых, новые индустриальные страны. Впервые этот термин был применен в середине 1970-х гг., когда развитые страны столкнулись с резким усилением конкуренции со стороны большой группы развивающихся государств и территорий – Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура, Бразилии и Мексики. В мировой печати эту «шестерку» стали называть новыми индустриальными странами. От других развивающихся государств они отличались высокими темпами роста экономики и экспорта промышленных товаров, быстрыми и кардинальными сдвигами в структуре народного хозяйства и общества. С течением времени число новых индустриальных стран пополнилось, к ним стали относить Турцию, Индию, Малайзию, Аргентину, Таиланд, Индонезию и даже КНР;

- в-третьих, слаборазвитые и экономически отсталые страны (большинство стран мира, расположенных в Африке, Азия, Латинской Америки). Эти страны, в свою очередь, делятся на две категории – наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия) и страны со средним доходом;

- в-четвертых, особую группу образуют большинство стран Восточной Европы и СНГ с переходной к рынку экономикой.

С целью выявления стран, наиболее нуждающихся в льготном финансировании, мировой банк предлагает следующее выделение групп стран: с высоким уровнем доходов (от 9266 дол. США на душу населения); со средним уровнем доходов (низким средним доходом – до 2995 дол. США и высоким средним доходом – до 9265 дол. США на душу населения); с низким уровнем доходов (ниже 755 дол. США на душу населения).

По данным доклада ЮНКТАД «Развивающиеся страны в международной торговле 2007 – Индекс торговли и развития», Республика Беларусь занимает 57-е место в мире и входит в число наиболее динамично развивающихся стран СНГ. Среди наиболее сильных сторон Беларуси эксперты ЮНКТАД особо отметили высокие показатели экономического и социального благополучия населения и наблюдаемый рост объемов внешней торговли. По указанным показателям Беларусь занимает 34-е место в мире и опережает все страны СНГ [5].

## 17.2. Международное разделение труда как основа формирования и развития мирового хозяйства

### Международное разделение труда (МРТ) и факторы производства.

В современном мире развитие экономических и научно-технических связей, участие в МРТ – важное средство как для решения внутренних народнохозяйственных задач, так и для укрепления мирных, добрососедских отношений между государствами.

Международное разделение труда – высшая форма общественного разделения труда, которое перерастает границы национальных экономик и ведет к специализации тех или иных стран на производстве определенных видов продукции и их взаимному обмену [3, с. 352].

Международное разделение труда (*international division of factors*) – высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах [2, с. 403].

Факторы возникновения и развития МРТ:

1. Различия в природно-климатических условиях стран, что сказалось на степени обеспеченности их сельскохозяйственной продукцией и сырьевыми товарами.

2. Мануфактурная стадия развития капитализма, которая обусловила появление многообразного числа предметов труда, необходимость пополнения факторами производства предприятий различных стран. Международное разделение труда носило ограниченный характер и реализовывалось в основном в виде двусторонних экономических связей.

3. Индустриализация национальных экономик, широкое внедрение в производство достижений научно-технического прогресса. Интенсивное развитие международной специализации и кооперирование производства.

Производственная специализация выступает как межотраслевая, внутриотраслевая и межфирменная. Территориальная специализация реализуется как межстрановая и межрегиональная. Основные виды международной специализации – попредметная, подетальная и технологическая.

Международное разделение труда предполагает международное обобществление производства как процесса превращения обособленных актов хозяйственной деятельности в единый, внутренне взаимосвязанный процесс. В реальной практике это выражается в интернационализации хозяйственной жизни – выходе процесса обобществления за рамки национальных хозяйств [3, с. 353].

Иными словами, МРТ есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг, а затем обмениваются ими [6, с. 19].

Формы МРТ:

1. Внутриотраслевая форма МРТ – выражает сосредоточение усилий предприятий разных стран, входящих в какую-то отрасль народного хозяйства, на производстве определенных предметов, в том числе деталей, агрегатов и узлов, и обмен этими предметами между ними.

Например, рассмотрим тракторостроительную промышленность. Здесь внутриотраслевая форма разделения труда между странами выразится в том, что одни из них будут производить колесные тракторы, другие – гусеничные, третьи – запасные части к ним и обмениваться этими предметами между собой.

*Частичная (одновидовая) специализация* – это такое разделение труда между странами, когда та или иная страна сосредоточивает свои усилия на производстве всего лишь одного вида какого-то товара, например, садового трактора.

*Многовидовая предметная специализация* представляет собой такое разделение труда, когда участвующая в нем страна производит несколько видов данного предмета, например, тракторы пропашные и садовые.

*Всеvidовая предметная специализация* означает, что страна специализируется на производстве всех имеющихся в данный период видов того или иного товара. Например, если в качестве специализируемого предмета будем рассматривать все тот же трактор, то специализация страны будет всевидовой в том случае, если она производит и продает на внешнем рынке не только пропашные и садовые тракторы, но и все прочие имеющиеся виды этих машин.

2. Межотраслевая форма МРТ представляет собой разделение труда не между различными отраслями народного хозяйства, например, автомобилестроением и растениеводством, а между различными отраслями одного и того же рода производства (промышленности, сельского хозяйства или какого-нибудь другого рода производства).

3. Межродовая форма МРТ – не что иное, как разделение труда между различными родами производства, например, между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т.д.

4. Народнохозяйственная форма МРТ по своему экономическому содержанию соответствует межрегиональной форме разделения труда

внутри страны. Обе они схожи в том, что выражают экономические связи не между предприятиями, объединенными в определенные группы на основе общих признаков, а между совокупностью групп предприятий. Разница состоит в том, что при межрегиональной форме разделения труда внутри страны речь идет о совокупности всех предприятий, расположенных в разных регионах одной страны, а при народнохозяйственной форме разделение труда осуществляется между совокупностью предприятий, расположенных на всей территории стран-партнеров.

Таким образом, народнохозяйственная форма МРТ представляет собой разделение деятельности между странами в масштабе их полных национальных экономик. Эта форма выражает сосредоточение усилий отдельных стран на выпуске определенной части валового внутреннего продукта (*ВВП*), предназначенной для продажи на внешнем рынке. Иными словами, она показывает, какая часть *ВВП* данной страны обменивается на какую-то часть *ВВП* другой страны.

Приведем основные тезисы, раскрывающие содержание МРТ.

Международное разделение труда – это особый вид общественного разделения труда; в отличие от внутригосударственного международное разделение труда происходит между предприятиями разных стран.

Международное разделение труда имеет две характерные черты – специализацию производства и обмен; специализация предприятий проявляется в трех формах – предметной, профессиональной и территориальной; в отличие от форм специализации производства разные формы МРТ выражают обмен между определенными группами предприятий. К числу этих форм относятся внутриотраслевая, межотраслевая, межродовая и народнохозяйственная.

Суть экономического содержания МРТ – в том, что оно представляет собой систему или способ организации совместного производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг, а потом обмениваются ими.

Специализированная продукция – это обособленно производимые странами – участницами международного разделения труда изделия, которые поставляются ими на мировой рынок.

Выделяют следующие виды специализации:

- 1) по производству готовых изделий;
- 2) по производству деталей и узлов;
- 3) технологическая специализация.

Кооперирование представляет собой производственные связи между разными предприятиями, участвующими в изготовлении определенного продукта, но при этом сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

Производственное кооперирование представляет собой объективный процесс развития устойчивых производственных связей между обособившимися предприятиями независимо от того, происходит ли он внутри страны или на международной арене. Кооперирование обусловлено всем ходом дифференциации общественного производства, отпочкования все большего числа его составных частей в самостоятельные сектора производственной деятельности [6, с. 43].

Характерные черты кооперирования:

1) в условиях развития этого процесса самостоятельные производители разных стран на договорной основе осуществляют совместную деятельность по созданию отдельных видов продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции. Иными словами, кооперанты специализируются или разграничивают между собою производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции;

2) кооперирование предполагает частичный обмен между участниками совместно производимой продукции.

Но это означает, что кооперирование обладает двумя характерными чертами международного разделения труда и, следовательно, является одной из его форм.

Причины развития международного производственного кооперирования:

– тенденция повышения капиталоемкости выпуска новой продукции, требующей огромных финансовых средств;

– возможность путем сравнительно наибольшего роста покупок комплектующих добиться значительного увеличения выпуска своей финальной продукции, в том числе, идущей на экспорт;

– возможность увеличения производительности труда на предприятиях;

– стремление крупных предприятий и корпораций увеличить доходы от экспорта своей продукции;

– в отдельных странах имеется разница в импортных пошлинах на машины в сборе и на комплектный набор компонентов. Стараясь повысить свои доходы за счет указанной разницы, экспортеры индустриальных стран переходят на вывоз промежуточной продукции.

**Закономерности развития МРТ.** С одной стороны, многие предприятия стран, участвующих в МРТ, производят продукции больше, чем это необходимо для удовлетворения личных или производственных потребностей своего собственного населения. С другой стороны, хозяйствующие субъекты каждого отдельно взятого государства, сознательно производящие эту излишнюю продукцию, обменивают ее на товары, которые они вовсе не производят или изготавливают в недостаточном количестве, но зато их выпускают предприятия других государств.

В целом это явление представляет собой не что иное, как сосредоточение усилий предприятий на производстве отдельных товаров и обмен ими, но не внутри своей страны, а на ином уровне – в масштабе группы стран или всего мирового хозяйства.

В настоящее время идут процессы конвергенции моделей национальных, экономических и социальных ценностей и отношений, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой.

Открытая экономика – это экономика государства, где все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капиталов.

Одним из главных критериев степени открытости стран мировому рынку является экспортная квота ( $\mathcal{E}_k$ ) – отношение объема экспортируемых товаров и услуг ( $\mathcal{E}$ ) к  $ВВП/ВНП$  страны (табл. 17.4).

Таблица 17.4

**Показатели участия страны в международной торговле**

Формализованный вид	Аналитическое значение показателя
$\mathcal{E}_k = \frac{\mathcal{E}}{ВВП} 100,$ <p>где <math>\mathcal{E}_k</math> – экспортная квота; <math>\mathcal{E}</math> – величина экспорта; <math>ВВП</math> – объем валового внутреннего продукта</p>	<p><i>Во-первых</i>, свидетельствует о степени зависимости производства какой-то национальной экономики от сбыта своих товаров на рынках других стран.</p> <p><i>Во-вторых</i>, доля экспорта в <math>ВВП</math> показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке</p>
$И_k = \frac{И}{ВВП} 100,$ <p>где <math>И_k</math> – импортная квота; <math>И</math> – величина импорта; <math>ВВП</math> – объем валового внутреннего продукта</p>	<p>Показывает, какую часть импорт составляет от <math>ВВП</math>. Ее можно сопоставить с экспортной квотой и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Они могут быть равны, но чаще всего эти величины не совпадают</p>
$ВТ_k = \frac{ВТ}{ВВП} 100,$ <p>где <math>ВТ_k</math> – внешнеторговая квота; <math>ВТ</math> – величина внешнеторгового оборота; <math>ВВП</math> – объем валового внутреннего продукта</p>	<p>Показывает общий объем внешнего товарооборота данной страны со страной-партнером или со всем мировым сообществом, но не дает качественной характеристики</p>



Принято считать экономику относительно закрытой, если экспортная квота меньше 10 %, и относительно открытой, если экспортная квота больше 35 %.

Но оценка уровня экономического развития – не единственный критерий состояния страны, ее прогресса. Современная жизнь ставит в центр внимания человека. В 1990 г. в специальной Программе развития ООН разработан индекс развития человека, который отражает качество жизни населения стран и публикуется в ежегодном отчете.

Индекс развития человека рассчитывается на основании трех базовых показателей:

- продолжительность жизни;
- уровень образования;
- *ВВП* на душу населения.

Согласно докладу ПРООН о развитии человека за 2007 г. Беларусь улучшила свою позицию по индексу человеческого развития и впервые стала страной с высоким уровнем развития человека. По сравнению с прошлым годом Беларусь переместилась с 67-го места на 64-е, что является лучшим показателем среди стран СНГ. Российская Федерация занимает 67-ю позицию, Казахстан – 73-ю, Украина – 76-ю [5].

### **17.3. Современные тенденции развития мирового хозяйства**

Определяющими процессами мирового развития для современной эпохи являются интеграция и интернационализация экономик отдельных стран, последовательное вхождение их в мировую систему, регионализация и глобализация.

Американский профессор Дж. Данинг – признанный авторитет в области международной предпринимательской деятельности – проследил этапы глобализации мирового производства.

Первый этап, по его утверждению, продолжался 30 лет, до начала первой мировой войны.

Второй этап – 25 лет после второй мировой войны.

В середине 80-х гг. начался третий, новейший этап глобализации мирового производства. Между вторым и третьим этапами была пауза в интенсивном росте международных прямых инвестиций, приходящаяся на 70-е и первую половину 80-х гг. Каждый этап интенсивного формирования и развития транснациональных предприятий сопровождался ускоренным ростом мировой экономики. В то же время каждый этап глобализации мировой экономики преследовал свою цель.

Главная цель первого этапа – эксплуатация природных ресурсов на территориях, находящихся под контролем стран – экспортеров капитала, прямые инвестиции которых искали наиболее прибыльного вложения.

На втором этапе экспорт капитала в форме прямых инвестиций был направлен на перемещение в другие страны производства тех товаров и услуг, которые завершили фазу быстрого роста в странах – экспортерах капитала.

Третий этап (современный) характеризуется, по Данингу, желанием транснациональных компаний приобрести природные ресурсы или рынки сбыта, их стремлением рационализировать структуры капиталовложений и воспользоваться преимуществами глобальной либо региональной экономической интеграции, приобрести дополнительные технологические, организационные или рыночные возможности, чтобы более эффективно обеспечивать, сохранять и повышать глобальные конкурентные позиции, укрепиться на наиболее быстро растущих рынках.

Рассмотрим сущность экономических категорий «глобализация», «интернационализация», «интеграция».

*Глобализация* 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 свободно перемещаются капиталы, товары и услуги, рабочая сила и валютные потоки.

*Интернационализация* в мировом масштабе – это общемировое экономическое развитие, которое находит свое выражение в возрастающей международной интеграции (сближении, объединении) производства, инвестиций, рынков, хозяйственных механизмов, различных субъектов мирового хозяйства.

*Интеграция* – это процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласований, регулируемый межгосударственными органами.

Главная цель многочисленных интеграционных объединений, возникших и развивающихся в современной международной экономике, может быть достигнута решением ряда задач [4]:

1. Использование преимуществ масштаба экономики.
2. Создание благоприятной внешнеполитической среды.
3. Содействие структурной перестройке стран-участниц.
4. Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.
5. Повышение статуса в области проведения мировой торговой политики.

### *Характерные черты интеграции*

Во-первых, экономическую интеграцию отличает очень высокий уровень международного разделения труда в хозяйственной кооперации. Между связанными интеграцией странами развивался интенсивный, благодаря льготным условиям, обмен товарами, услугами, капиталами и трудовыми ресурсами.

Во-вторых, эти страны проводят общую согласованную внутреннюю и внешнюю политику в торговле, сельском хозяйстве, транспорте, валютной и других сферах.

В-третьих, в условиях экономической интеграции сферы сотрудничества стран постоянно расширяются, между ними осуществляются общие проекты, организуются совместные предприятия, банки, валютные союзы, коллективные валютные единицы и т.д.

### *Формы международной экономической интеграции [4]:*

- зона свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;
- платежный союз;
- экономический и валютный союз;
- политический союз.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Раскройте содержание категории «мировое хозяйство». Сформулируйте свой теоретический подход к содержанию данной категории.
2. Каковы предпосылки формирования мирового хозяйства?
3. Охарактеризуйте этапы становления всемирного хозяйства.
4. Покажите место Республики Беларусь в мировом хозяйстве на современном этапе.
5. Рассмотрите сущность международного разделения труда.
6. Назовите факторы возникновения и развития МРТ.
7. Каковы формы МРТ?
8. Показатели участия страны в международной торговле.
9. Раскройте содержание глобализации, интернационализации, интеграции.
10. Формы международной экономической интеграции.

## ТЕМА 18. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ И ЕГО СТРУКТУРА

18.1. Международная торговля товарами и услугами. Технология как товар на мировом рынке.

18.2. Международные валютно-кредитные отношения.

18.3. Международная миграция рабочей силы.

18.4. Платежный баланс как обобщающий показатель внешнеэкономических связей страны.

### ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ

*Международная торговля, международная передача технологий, международные валютные отношения, валютная система, мировые деньги, валюта, полная конвертируемость валюты, внутренняя конвертируемость, внешняя конвертируемость, валютная котировка, обратная котировка, кросс-котировка, рынок спот, спот-курс, срочный (форвардный) валютный рынок, хеджирование, валютные риски, платежный баланс, торговый баланс, счет текущих операций, счет движения капитала, резервные активы.*

#### **18.1. Международная торговля товарами и услугами. Технология как товар на мировом рынке**

**Международная торговля** (*international trade*) – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира [6, с. 30].

**Технология** (*technology*) – научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы технологий – технология продуктов, технология процессов и технология управления [6, с. 342].

**Международная передача технологий** (*international technology transfer*) – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой и безвозмездной основе [6, с. 342].

**Технологическая емкость торговли** (ТЕТ) (*R&D intensity of trade*) – доля затрат на исследования и разработки в объеме производства и торговли товарами отдельных отраслей [6, с. 352].

Особенности рынка технологий состоят в том, что технология становится товаром тогда, когда создана реальная основа для коммерциализации самой идеи. Основными формами коммерческой продажи технологий стали:

- лицензии;
- ноу-хау;
- инжиниринг;
- консалтинг.

Рынок технологий очень перспективен, учитывая роль и значение современной технологии в процессе производства конкурентоспособной продукции.

В наше время четко обозначились определенные тенденции развития рынка технологий, суть которых заключается в следующем:

- обмен технологиями надо рассматривать как равноправную часть деловой стратегии фирмы;
- все чаще продажа технологий происходит в форме комплексно-патентных прав, различного рода документации, выполнения работ типа «инжиниринг»;
- темпы роста продажи технологий опережают темпы роста всех других видов услуг. Сегодня мировой оборот торговли технологиями составил свыше 500 млрд дол. Эта торговля очень рентабельна: при продаже технологий издержки составляют не более 10 – 15 % объема реализации; на основе лицензионных соглашений на продажу технологий все чаще возникают кооперационные связи между фирмами;
- торговля технологиями требует очень высокой профессиональной квалификации для заключения лицензионных соглашений.

Лидером в экспорте лицензий являются развитые страны – США, Япония, Германия, Италия. Они же, а также некоторые быстроразвивающиеся страны Юго-Восточной Азии являются главными импортерами лицензий. В странах ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития):

- высокотехнологически емкой считается торговля аэрокосмическим оборудованием (22,7 % затрат на исследования и разработки в общем объеме производства), офисным оборудованием и компьютерами (17,5 %), электроникой и ее компонентами (10,4 %), лекарствами (8,7 %);
- среднетехнологически емкой считается торговля автомобилями (2,7 %), химикатами (2,3 %);
- низкотехнологически емкой считается торговля кирпичом, глиной, стеклом (0,9 %), деревом и мебелью (0,3 %) [6, с. 352].

Мировой банк классифицирует услуги по принципу их взаимодействия с другими формами МЭО (международные экономические отношения) на следующие группы:

- 1) факторные услуги – платежи, возникающие в связи с международным движением капиталов, рабочей силы и технологии;
- 2) нефакторные услуги – остальные виды услуг (транспорт, туризм и прочие нефинансовые услуги).

Классификация услуг [16, с. 251]:

1. Услуги, связанные с инвестициями (финансовые услуги и туристические услуги).
2. Услуги, связанные с торговлей (транспортные и сопутствующие услуги – фрахт; хранение и складирование; погрузочно-разгрузочные работы; сопровождение груза в пути; выполнение таможенных формальностей).
3. Услуги, связанные с инвестициями и торговлей:
  - бизнес-услуги (маркетинговые исследования, аудит, консалтинг, страхование, рекламные услуги, арендные операции);
  - связь;
  - строительство и инженерно-консультационные услуги;
  - компьютерные и информационные услуги;
  - культурные услуги (проведение выставок, ярмарок).

На современном этапе происходят изменения не только в структуре и динамике развития отдельных сегментов мирового рынка услуг, но и в географических направлениях МТУ:

1. Незначительно снизилась доля промышленно развитых стран, хотя их удельный вес по-прежнему остается высоким – около 90 %. При этом доминируют восемь ведущих стран – 75 % экспорта и 50 % импорта услуг. Снижение удельного веса в МТУ промышленно развитых стран произошло за счет значительного сокращения доли стран ЕС, это не смог компенсировать даже рост доли США (Соединенные Штаты Америки) и Японии.

2. Возросла доля развивающихся стран, в первую очередь, за счет стран Азии. Доля же стран Латинской Америки и Африки в МТУ снизилась, тем не менее, темпы роста экспорта и импорта услуг в странах Латинской Америки остаются самыми высокими среди развивающихся стран.

3. В поступлениях промышленно развитых стран наибольший удельный вес составляют деловые услуги; в поступлениях развивающихся стран главной является статья «Туризм» (в среднем 17 % всех валютных поступлений, а в ряде стран и более; например, на Ямайке – 30 %, в Панаме – 55 %).

4. Доля постсоциалистических стран по-прежнему невысока – 3,5 % и 2,9 % в экспорте и импорте услуг соответственно.

На мировом рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг лидерами являются ПРС (промышленно развитые страны): Япония, имеющая самый большой в мире флот, поэтому судоходство составляет 50 % экспорта услуг этой страны; Великобритания, Германия, Норвегия, США.

В сфере иностранного туризма доминируют Великобритания, Франция, Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40 – 50 % экспортной выручки.

Деловые услуги (финансовые, страховые, консалтинговые, аудиторские, рекламные и т.п.) составляют наибольший удельный вес в поступлениях ПРС.

Беларусь в 2008 г. увеличила объем внешней торговли товарами и услугами по сравнению с 2007 г. на 36,1 % (до 79 млрд дол.).

По данным Национального статистического комитета, экспорт возрос на 35,1 % и достиг 37,3 млрд дол., импорт – на 37 % – до 41,7 млрд дол. По итогам прошлого года сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось отрицательное в размере 4410,9 млн дол., в том числе товарами – минус 6103,5 млн дол., услугами – плюс 1692,6 млн дол. Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено повышением средних цен на экспортированные и импортированные товары. По сравнению с 2007 г. средние цены экспорта возросли на 33,3 %, импорта – на 20,1 %. Физический объем экспорта увеличился на 1,7 %, импорта – на 14,6 % [2].

Объем внешней торговли услугами за 2008 г. достиг 6,807 млрд дол., увеличившись на 28,6 % по сравнению с 2007 г. Экспорт услуг возрос на 30,2 % – до 4,25 млрд дол., импорт – на 26 % – до 2,557 млрд дол. [2].

## **18.2. Международные валютно-кредитные отношения**

**Международные валютные отношения** – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств.

Развитие международных валютных отношений обусловлено:

- ростом производительных сил;
- созданием мирового рынка;
- углублением международного разделения труда;
- формированием мировой системы хозяйства;
- интернационализацией хозяйственных связей.

Хотя валютные отношения вторичны по отношению к воспроизводству, они обладают относительной самостоятельностью и оказывают на него обратное влияние.

В условиях интернационализации хозяйственной жизни усиливается зависимость воспроизводства от внешних факторов – динамики мирового производства, уровня науки и техники за рубежом, развития международной торговли, притока иностранных капиталов. Неустойчивость международных валютных отношений, валютные кризисы оказывают отрицательное влияние на процесс воспроизводства.

Закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых соглашений представляет собой международную валютно-финансовую систему.

**Международная валютно-финансовая система** (*international monetary system*) – закрепленная в международных соглашениях форма организации валютно-финансовых отношений, функционирующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства [7, с. 17].

**Валютная система** – форма организации и регулирования валютных отношений, закрепленная национальным законодательством или межгосударственными соглашениями.

Различаются (табл. 18.1):

- национальная валютная система;
- мировая валютная система;
- международная (региональная) валютная система.

**Валюта** (*currency*) – это не новый тип денег, а их функционирование в сфере обслуживания сделок международного характера.

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень конвертируемости валюты.

**Конвертируемость валюты** (*currency convertibility*) – способность резидентов и нерезидентов свободно, без всяких ограничений обменивать национальную валюту на иностранную и использовать иностранную валюту в сделках с реальными и финансовыми активами [7, с. 19].

**Полная конвертируемость валюты** (*full convertibility*) – отсутствие какого бы то ни было контроля и каких-либо ограничений и по текущим, и по капитальным операциям.



**Основные элементы национальной и мировой валютных систем**

Национальная валютная система	Мировая валютная система
Национальная валюта	Резервные валюты, международные счетные валютные единицы
Условия конвертируемости национальной валюты	Условия взаимной конвертируемости валют
Паритет национальной валюты	Унифицированный режим валютных паритетов
Наличие или отсутствие валютных ограничений, валютный контроль	Регламентация режимов валютных курсов. Межгосударственное регулирование валютных ограничений
Национальное регулирование международной валютной ликвидности страны	Межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности
Регламентация использования международных кредитных средств обращения	Унификация правил использования международных кредитных средств обращения
Регламентация международных расчетов страны	Унификация основных форм международных расчетов
Режим национального валютного рынка и рынка золота	Режим мировых валютных рынков и рынков золота
Национальные органы, регулирующие валютные отношения страны	Международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование

Полная конвертируемость валюты означает:

- свободный (без ограничений) обмен национальной валюты на иностранную;
- возможность использования иностранной валюты в сделках с реальными финансовыми активами;
- свободный ввоз и вывоз иностранной валюты.

Полная конвертируемость стала привилегией высокоразвитых стран с очень сильными экспортными позициями.

Режим полной конвертируемости национальной валюты (СКВ) действует в очень немногих странах. Сегодня его взяли на вооружение такие страны, как США, Англия, Евросоюз, Япония, Канада, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия и отдельные богатые нефтедобывающие страны. Полную конвертируемость могут себе позволить только государства, которые имеют постоянный мощный приток иностранной валюты в страну. Подобную ситуацию им обеспечивают весомый конкурентоспособный экспорт товаров и услуг, а также приток иностранного капитала, желающего утвердиться на их национальном рынке.

Страны со слабой экономикой не могут позволить режим полной конвертации национальной валюты. При этом они:

- рискуют остаться без иностранной валюты;
- серьезно проигрывают при обменных операциях, т.к. курс иностранной валюты оказывается слишком высоким;
- сталкиваются с засильем импорта.

Отмеченные негативные эффекты от полной конвертируемости для стран со слабыми конкурентными позициями заставляют их принимать защитные меры по ограждению страны от угроз международной конкуренции. Они вводят в режим конвертируемости валют ограничения, степень которых весьма дифференцирована:

- полная конвертируемость (СКВ);
- частичная конвертируемость;
- неконвертируемость (изоляция национальной валюты).

Частичная конвертируемость национальной валюты может быть:

- по дифференциации ограничений валютных операций на национальном и мировом рынке;
- по степени ограничений по операциям платежного баланса.

Внутренняя конвертируемость предполагает:

- право резидентов на свободный обмен валюты при торговых сделках и при операциях с финансовыми активами;
- право обменивать отечественные деньги на иностранную валюту;
- право иметь свои валютные депозитные счета в национальном банке.

**Внешняя конвертируемость** (*external convertibility*) – право совершать операции с иностранной валютой с нерезидентами, право совершать обменные операции непосредственно на мировом рынке с его участниками.

**Внутренняя конвертируемость** (*international convertibility*) может сопровождаться ограничениями операций, ведущих к утечке валюты из страны. В таком случае внутренняя конвертируемость достигается при отсутствии внешней конвертируемости.

Это может быть достигнуто за счет:

- запрета (установления барьеров) для вывоза валюты из страны;
- требований ЦБ к экспортерам продавать на валютной бирже часть своей валютной выручки.

Выдвинутые требования и ограничения нацелены на удержание иностранной валюты в рамках своей страны. Отток ее за рубеж резко ослабит позиции страны.

**Параллельное обращение валют** (*currency co-circulation*) – использование одной или нескольких иностранных валют в денежной системе государства наряду с национальной валютой, признаваемой законным платежным средством [7, с. 23].

Например, кроме национальной валюты, в стране обращаются наиболее распространенная валюта – доллар США и коллективная европейская валюта. Подобное параллельное обращение иностранной валюты может носить и нелегальный характер. Причинами стремления населения к использованию иностранной валюты для внутренних расчетов являются ее более высокая покупательная способность и устойчивый характер. В условиях инфляции хранение сбережений в иностранной валюте служит средством их сохранения, защитой от угроз обесценивания.

Параллельное обращение позволяет расширить приток иностранных инвестиций. Операции с надежной валютой являются гарантией устойчивости иностранного бизнеса. Сохранение капитала в форме валютных сбережений выгодно и для отечественного бизнеса по тем же причинам.

Однако общество в целом несет очень большие потери от параллельной циркуляции национальной и иностранной валют:

1. Подбиваются позиции национальной валюты, поскольку спрос на иностранную валюту автоматически снижает спрос на национальную, в результате последняя обесценивается.

2. Возникают дополнительные сложности монетарной политики в борьбе с инфляцией. Сжатие денежной массы ЦБ не достигает желаемого эффекта, т.к. недостающие средства компенсируются дополнительным спросом на иностранную валюту. Этот процесс становится проводником расширяющейся инфляции, с которой ЦБ изначально пытался бороться.

#### **Стандарты валютных систем:**

1. **Золотой стандарт** (*gold standard*) – международная валютная система, основанная на официальном закреплении странами золотого содержания в единице национальной валюты с обязательством центральных банков покупать и продавать национальную валюту в обмен на золото.

2. **Золотодевизный стандарт** (*gold-exchange standard*) – международная валютная система, основанная на официально установленных фикс-

сированных паритетах валют к доллару США, который, в свою очередь, конвертировался в золото по фиксированному курсу.

**3. Современная валютная система.** По своему характеру это девизная система с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов, регулируемая как на двусторонней основе путем соглашений между странами, так и на многосторонней – через механизмы МВФ.

**4. Европейская валютная система (*European Monetary System*)** – созданная странами – членами ЕС зона скоординированного «плавания» по отношению к доллару курсов национальных валют с целью обеспечения их большей стабильности.

*Главным элементом валютной системы каждой страны является ее национальная валюта.* Национальная валюта – денежное средство страны, которое обладает определенной покупательной способностью. Ее формируют качество внутреннего рынка и состояние мирохозяйственных связей.

Внутренними факторами покупательной способности денег являются:

- производительность труда в реальном секторе, определяющая устойчивый уровень действующих цен;
- предложение денег и скорость их оборота;
- уровень банковского процента.

В открытой экономике покупательная способность денег характеризуется еще одним, четвертым компонентом – валютным курсом. Он показывает, какой объем иностранных товаров (активов) можно купить на определенную сумму национальных денег.

Покупательная способность денег на внутреннем рынке характеризует их способность обмениваться на товары этого рынка, на внешнем рынке валютный курс становится индикатором эффективности обмена национальных денег на иностранные товары.

Валютный курс определяется в конечном счете степенью развитости реального сектора страны, уровнем ее конкурентоспособности. Но он обладает и обратным действием на покупательную способность национальных денег. Падение курса национальной валюты обязательно повлечет за собой повышение внутренних цен по причине удорожания импорта.

В каждой стране покупательная способность национальных денег формируется прежде всего уровнем внутренних цен. Уровень национальных цен зависит от принятого масштаба цен и от их динамики.

**Валютный (обменный) курс** (*exchange rate*) определяет цену одной единицы иностранной валюты, которую следует оплатить национальными деньгами. В отличие от реального валютного курса, обменный курс является не абстрактной расчетной величиной, а конкретной рыночной ценой иностранной валюты. Обменный курс показывает, сколько следует отдать национальных денег на данный момент времени для покупки иностранной валюты.

**Валютная котировка** (*currency quotation*) – определение валютного курса на основе избранных рыночных механизмов. В разных странах используются два основных метода валютной котировки – прямая котировка и косвенная, или кросс-котировка.

*Примечание.* Ознакомьтесь самостоятельно с сущностью категорий «спот-курс», «форвардный курс», «номинальный валютный курс», «реальный валютный курс» [7, с. 41 – 58].

**Спекуляции на валютном рынке** – операции, позволяющие получать доход за счет курсовой разницы при конвертировании одной валюты в другую.

**Хеджирование** – действие участника валютного рынка, преследующее цель исключить потери будущего дохода при возможном изменении валютного курса [20].

Хеджеры, стремящиеся обезопасить себя от валютных рисков, должны вычленивать такие риски, производить их постоянный мониторинг, измерять их величину и динамику.

**Факторы, влияющие на валютный курс.** Разное направление в движении валютных курсов между национальной и иностранной валютами приводит к тому, что повышение курса одной валюты ведет к понижению курса другой (рис. 18.1).

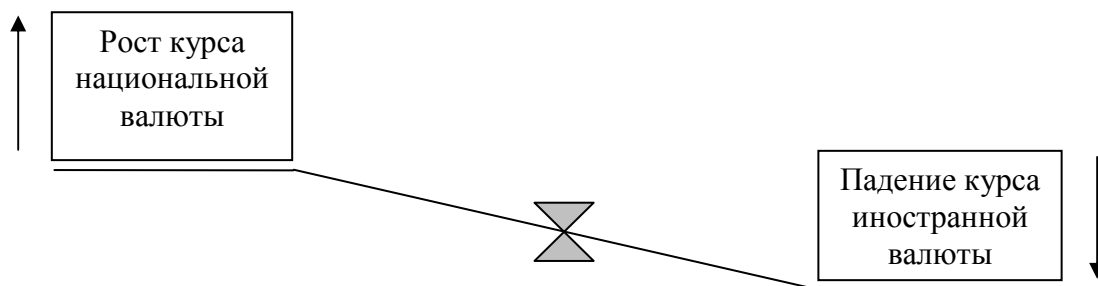


Рис. 18.1. Обратная зависимость динамики курсов национальных валют

Увеличение предложения иностранной валюты происходит в результате двух взаимосвязанных процессов:

- притока иностранной валюты в страну;
- роста спроса на национальную валюту.

Каждый из них определяет особенности динамики единого процесса взаимодействия валют разных стран (рис 18.2.).

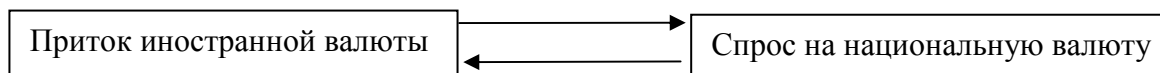


Рис. 18.2. Механизм предложения иностранной валюты

#### **Факторы спроса на иностранную валюту:**

1. Импорт товаров и услуг.
2. Хранение сбережений в иностранной валюте.
3. Спрос на валютные кредиты.
4. Экспорт капитала или бегство капитала.
5. Туристические поездки граждан за рубеж.
6. Помощь иностранным государствам в их валюте.

#### **К факторам предложения иностранной валюты относятся:**

1. Экспорт товаров и услуг. Это та сфера деятельности, которая обеспечивает приток иностранной валюты в страну. Экспортеры продают свои товары иностранцам и привозят валютную выручку в страну.

2. Поступление внешнего валютного займа.

3. Приезд иностранных туристов, которые для своих расходов в стране нуждаются в валюте.

4. Импорт капитала:

а) приток иностранного ссудного капитала в виде депозитов (увеличивает приток валюты, которая конвертируется в национальную);

б) предпринимательский капитал (обосновываясь в чужой стране, должен иметь запас ее национальной валюты. Поэтому свои денежные средства он в определенной части вынужден обменивать на валюту той страны, где он решает осуществлять свой бизнес).

**Валютная политика в Республике Беларусь.** Курсовая политика последних лет направлена на сохранение финансовой стабильности и устойчивости курса белорусского рубля к корзине иностранных валют, вклю-

чающей в равных долях доллар США, евро и российский рубль. Со 2 января по 1 ноября 2009 г. параметры изменения курса белорусского рубля к стоимости корзины иностранных валют находились в предусмотренных пределах. За указанный период стоимость корзины иностранных валют увеличилась на 5,4 процента (с 960 до 1012 рублей).

С учетом сложившихся взаимных курсов иностранных валют официальный обменный курс белорусского рубля со 2 января по 1 ноября 2009 г. снизился к доллару США на 3,5 процента (с 2650 до 2743 рублей за 1 доллар США), к евро – на 9,2 процента (с 3703 до 4044 рублей за 1 евро), к российскому рублю – на 3,7 процента (с 90,16 до 93,48 рубля за 1 российский рубль).

В 2010 г. сохранится привязка курса белорусского рубля к корзине иностранных валют (евро, доллар США и российский рубль). Для обеспечения необходимой гибкости реагирования обменного курса на изменение ситуации на внешних рынках будет использоваться коридор колебаний стоимости корзины иностранных валют плюс-минус 10 процентов от центрального значения, равного стоимости корзины, сложившейся к началу 2010 г. [17].

### 18.3. Международная миграция рабочей силы

Теоретические подходы к содержанию миграции трудовых ресурсов обобщены в табл. 18.2 (сост. автором на основе [4, 5, 13]).

Автором выведено следующее определение: **миграция трудовых ресурсов** – это процесс, отражающий качественное и количественное перемещение трудоспособного населения из одной страны или региона в другой по причине безработицы и низкого уровня жизни населения, с целью улучшения своего материального благосостояния и условий жизни.

Эмиграция – выбытие за границу, а иммиграция – прибытие из-за границы. Резмиграция – возвращение эмигрантов на постоянное место жительства [18].

Разница между двумя потоками (эмиграции и иммиграции) дает объем чистой миграции, их сумма – объем валовой миграции.

Различают внешнюю и внутреннюю миграцию населения.

**Систематизация и обобщение теоретических подходов к миграции  
трудовых ресурсов**

Автор/Источник	Сущность понятия
Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» от 17 июня 1998 г. №169-З (с последними изменениями и дополнениями от 21 июля 2008 г.)	<b>Миграция трудовых ресурсов</b> – добровольный выезд на законном основании граждан, постоянно проживающих на территории Республики Беларусь, за границу, а также въезд иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих вне пределов Республики Беларусь, на ее территорию для получения работы по трудовому договору
А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевич	<b>Миграция трудовых ресурсов</b> – высокая мобильность рабочей силы, ее свободное перемещение из одних регионов в другие с целью поиска и получения работы
Бизнес-словарь	<b>Миграция трудовых ресурсов</b> – перемещение трудоспособного населения из одного государства в другое по причинам безработицы, низкого уровня жизни населения
Современный экономический словарь	<b>Миграция трудовых ресурсов</b> – перемещение людей, работников, связанное, преимущественным образом, с изменением места жительства и места работы
С.П. Кацубо	<b>Миграция трудовых ресурсов</b> – процесс перемещения трудоспособного населения, ищущего работу или лучшие условия жизни

Под внутренней миграцией понимается перемещение населения между городами и регионами одной страны, а под внешней – из одной страны в другую. В свою очередь, внешняя миграция делится на межконтинентальную и внутриконтинентальную.

В зависимости от длительности перемещения миграция населения делится:

- на постоянную или безвозвратную (безвозвратный характер имеет обычно межконтинентальная миграция, а также миграция из села в город);
- на временную – как правило, внутриконтинентальную;
- сезонную, связанную с ежегодными поездками на заработки или передвижением кочевников;
- на маятниковую, предусматривающую ежедневные поездки к месту работы за пределы своего населенного пункта.

В зависимости от правового статуса миграция может быть легальной и нелегальной.



Мировой рынок труда – механизм взаимодействия спроса на труд и предложения его на мировой арене [20].

#### **Экономические последствия миграции рабочей силы:**

1. Принимающие иностранную рабочую силу страны используют ее как фактор развития своих производительных сил.

2. Иммигранты позволяют промышленно развитым странам в период относительно высоких темпов экономического роста с меньшими затратами провести перемещение трудовых ресурсов и сгладить диспропорцию в их распределении между странами и отраслями производства, подвергшимся значительным структурным сдвигам в связи с НТР или процессом интеграции.

3. В результате развития процессов трудовой миграции во многих промышленно развитых странах складывается двойной рынок труда.

4. Местные предприниматели выигрывают от импорта иностранной рабочей силы еще и потому, что это позволяет им в известной степени сдерживать темпы роста заработной платы своих рабочих.

**Миграционная политика.** Для принимающей страны характерен селективный подход к миграционной политике: создание благоприятных условий для приема иностранной рабочей силы, в которой страна наиболее заинтересована, и отсеке остальных миграционных притоков.

Масштабы допустимой миграции:

- высококвалифицированные специалисты, связанные с наукоемким производством;
- специалисты с мировым именем в любом виде деятельности;
- работники, согласные на тяжелый и вредный неквалифицированный труд при оплате его по минимальной для этой страны ставке;
- бизнесмены, инвестирующие в реальный сектор экономики;

Программы по стимулированию реэмиграции:

- выплата материальной компенсации отъезжающим;
- обучение по новым специальностям;
- оказание материальной помощи странам – донорам массовой эмиграции.

Профессионально-отраслевые ограничения существуют и в форме косвенного запрета, т.е. когда выделяются приоритетные профессии для въезда.

Предпочтительный режим принимающих стран, как правило, касается следующих пяти групп:

- работников, претендующих на малооплачиваемую, непристижную, тяжелую и вредную работу (работа по уборке урожая, в теплицах или ремонтных мастерских, строительство жилья, бурение нефтяных скважин);
- специалистов быстро развивающихся сфер национального хозяйства – бухгалтеров, работников торговли, банков, новых высокотехнологичных отраслей;
- представителей редких профессий, т.е. «штучных» специалистов (огранщики алмазов, реставраторы картин и рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения, и т.д.);
- специалистов высшего класса и представителей свободных профессий (выдающиеся ученые, музыканты, скульпторы, спортсмены, высококвалифицированные врачи и т.д.);
- руководящего персонала фирм и их подразделений, а также предпринимателей, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают рабочие места.

В качестве примера косвенных ограничений может служить введенный в Новой Зеландии «Список конкретных профессий», составленный министерством миграции на основе тщательного анализа национального рынка труда. Остальные виды деятельности подпадают под фактический запрет.

**Республика Беларусь и международный рынок труда.** Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь «О государственной миграционной программе на 2006 – 2010 годы» №1403 экспорт рабочей силы – это перспективное направление миграции, которое позволит Республике Беларусь влиться в международный рынок труда и в перспективе – способствовать росту инвестиций в экономику страны [14].

География трудовых контактов по импорту рабочей силы также обширна: на работу в Беларусь приезжают более чем из 30 стран мира, но наиболее значителен поток из стран СНГ.

Официально регистрируемая численность трудящихся-мигрантов, прибывших на работу в Беларусь, невелика – максимальное количество прибывших наблюдалось в 1998 г. – 2969 человек. В последние годы их численность сократилась: в 2003 г. составила 1252 человека, а в 2004 г. – 530 человек. В 2006 г. основными импортерами рабочей силы остались страны СНГ – 55 % всех прибывших, в том числе: Украина – 21 %, Россия – 23 % [9].

Анализируя миграционные потоки из страны и в страну, можно заметить, что по-прежнему основной миграционный обмен Беларуси происходит с Россией, Украиной и Казахстаном. Иммигранты из этих государств составляют 85,3 % в общем числе прибывших в республику из стран СНГ и Балтии. По-прежнему для белорусов привлекательными странами для экспорта рабочей силы являются США и Германия, в которые в первом квартале текущего года выехало 96 и 136 человек соответственно. Однако, как отметили эксперты, это в разы меньше, чем было 10 лет назад. По их мнению, число лиц, выезжающих за рубеж из Беларуси, будет постепенно снижаться [15].

Если говорить о возрастной структуре трудящихся-мигрантов, то среди прибывших на работу в Республику Беларусь в 1996 г. преобладали лица в возрасте 30 – 39 лет (44,5 %). В последующие годы численность этой категории граждан снизилась до 25 %. В то же время значительно выросла доля мигрантов до 24 лет – с 29 % до 78 % (по сравнению с 2002 г.) [21, [9].

#### **18.4. Платежный баланс как обобщающий показатель внешнеэкономических связей страны**

**Платежный баланс: понятие, причины составления, теории.** Под платежным балансом внешнеэкономических связей понимается статистическая запись всех экономических сделок или обязательств, осуществленных (или срок по которым наступил) в течение определенного отрезка времени (месяц, квартал, год) между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира [20].

Платежный баланс фиксирует состояние платежей и поступлений данной страны. Международный валютный фонд характеризует платежный баланс как «статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран».

Такая формулировка требует некоторых разъяснений.

Во-первых – рассмотрения понятия «резидент». Дипломаты, военные, туристы, даже если они находятся вне территории своей страны, выступают резидентами того государства, гражданами которого они являются. Это относится и к фирме. Она служит резидентом того государства, где она зарегистрирована, но не того, где она выполняет свои операции. Что касается филиалов и отделений, то они тоже могут быть резидентами и

представительствовать от мест их регистрации. Статус резидента зависит от факта регистрации его постоянного места нахождения или проживания. Исключения составляют международные организации (Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Генеральное соглашение о тарифах и торговле и др.), которые не являются резидентами той страны, где они расположены.

Во-вторых, необходимо уточнить, что баланс отражает не индивидуальные, а совокупные сделки между страной и другими государствами.

Виды внешнеторговых сделок [20]:

1. Экспорт товаров.
2. Экспорт услуг.
3. Проценты и дивиденды.
4. Односторонние переводы или трансферты.
5. Долгосрочные займы и инвестиции иностранных резидентов.
6. Краткосрочные инвестиции и займы иностранных фирм и организаций.
7. Иностраные резервы.

Рассмотренные виды сделок условно можно объединить в три группы – сделки по текущим счетам, к которым относятся прежде всего:

- экспортно-импортные операции (пп. 1, 2, 3 и 4);
- сделки, связанные с движением капитала (пп. 5 и 6);
- счета официальных резервов (п. 7).

Виды платежных балансов:

1. При оценке положения страны в международных расчетах прежде всего определяется соотношение экспорта и импорта. Подведение черты под объемами поступления и продажи товаров за границу позволяет получить торговый баланс.

2. Прибавление к балансу товаров и услуг сумм по односторонним переводам и дарам позволяет получить баланс по текущим операциям.

3. Дополнение баланса по текущим операциям статьями по долгосрочным переводам и платежам позволяет вывести базисный баланс.

4. Прибавление к базисному балансу статьи «движение краткосрочного капитала» дает баланс автономных счетов. Важность такого баланса обусловлена тем, что движение международного краткосрочного капитала может быть не временным явлением, но следствием развития экономики страны.

5. Еще одна разновидность – баланс ликвидности – отличается от баланса автономных счетов включением таких статей, как ошибки и пропуски, краткосрочные обязательства, находящиеся в руках у нерезидентов, и иностранные краткосрочные обязательства, находящиеся у резидентов страны.

Роль государственных резервов:

- обеспечение гарантий поддержания курса национальной валюты;
- страхование от неожиданных потерь при неурожаях, стихийных бедствиях, гражданских беспорядках, военных действиях;
- гарантирование кредитоспособности нации. Использование резервов в форме кредита обеспечивает дополнительную прибыль в бюджет страны.

6. В практике отдельных стран используется баланс международной инвестиционной задолженности. Он фиксирует увеличение или, наоборот, отток обязательств и средств. Такой баланс может быть определен как сумма всех прошлых дебетовых и кредитовых счетов в разделе «Движение капитала».

Методы регулирования платежного баланса обобщены в табл. 18.6.

Таблица 18.6

#### Методы регулирования платежного баланса

МЕТОДЫ ТЕКУЩЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА
<i>Административный</i> – текущий прямой контроль статей платежного баланса, использование валютных ограничений.
<i>Методы внешнеторговой политики</i> – экономические рычаги государства по регулированию торгового баланса: субсидии экспортерам, введение дополнительных пошлин на импортеров.
<i>Методы бюджетно-налоговой политики</i> – экономические рычаги государства, воздействующие на экономический рост. Усиление производственной и структурной политики, способствующей импорту иностранного капитала и препятствующей оттоку капитала.
<i>Кредитно-денежный</i> – воздействие ЦБ на платежный баланс через регулирование денежной массы страны и, соответственно, через учетную ставку процента.

Теории платежных балансов [20]:

1. Классическая теория.
2. Кейнсианская теория платежного баланса.
3. Монетаристская теория платежного баланса.

*Примечание.* Рассмотрите платежный баланс Республики Беларусь самостоятельно.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ**

1. Охарактеризуйте международную торговлю товарами, услугами, технологиями.
2. Покажите место Республики Беларусь в мирохозяйственных процессах по линии торговли товарами, услугами и технологиями.
3. Международная миграция трудовых ресурсов: понятие, причины, виды, современные тенденции развития, масштабы, направления и экономические последствия.
4. Современные центры притяжения трудовых ресурсов.
5. Формы и методы государственного и международного регулирования внешней трудовой миграции.
6. Республика Беларусь и международный рынок труда. Миграционная политика Республики Беларусь.
7. Какие тенденции характерны для миграции рабочей силы в современных условиях?
8. Какие причины побуждают людей перемещаться из одной страны в другую?
9. Назовите проблемы нелегальной миграции и методы ее регулирования в Республике Беларусь.
10. Оценка действующих механизмов управления миграционными процессами в Республике Беларусь.
11. Характеристика миграционных процессов Германии.
12. Экономические последствия миграции рабочей силы для стран.
13. Формы и методы государственного и международного регулирования внешней трудовой миграции.
14. Отраслевое распределение мигрантов в Республике Беларусь.

15. Социально-экономические проблемы трудовых мигрантов.
16. Почему в условиях плавающих курсов платежный баланс всегда сбалансирован?
17. Как можно достичь сбалансирования платежного баланса при фиксированном обменном курсе национальной валюты?
18. Чем опасен дефицит платежного баланса?
19. Какие угрозы для страны можно ожидать при профиците платежного баланса?
20. Какие рычаги имеет государство для выравнивания платежного баланса?
21. Каким арсеналом средств располагает ЦБ Республики Беларусь для обеспечения сбалансированности платежного баланса?
22. Какие факторы могут повлиять на ужесточение валютного контроля в Беларуси?
23. Почему продолжительное пассивное состояние платежного баланса считается агрессивной инфляционной угрозой для страны?
24. Каким образом ревальвация национальной валюты решает проблемы сбалансированности платежного баланса?

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1. Экономическая теория: учебник для неэкон. специальностей вузов / Н.И. Базылев [и др.]; под ред. Н.И. Базылева, С. П. Гурко – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2000. – 631 с.
2. Экономическая теория: учеб. пособие для студентов неэкон. специальностей вузов / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – Минск: БГЭУ, 2002. – 365 с.
3. Экономическая теория (микро- и макроэкономика): учеб. пособие для подготовки к экзаменам / под общ. ред. М. И. Плотницкого. – Минск: Интерпрессервис; Мисанта, 2003; 2005. – 189 с.
4. Экономическая теория: учеб. пособие / под общ. ред. Л. Н. Давыденко. – 2-е изд., перераб. – Минск: Выш. шк., 2004. – 366 с.
5. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Давыденко. – Минск.: Выш. шк., 2007. – 352 с.
6. Экономическая теория: учебник для студентов неэкон. специальностей вузов / Н.И. Базылев [и др.]; под ред. Н.И.Базылева, С.П. Гурко. – Минск: ИП «Экоперспектива», 1997. – 365 с.: ил.
7. Головачев, А.С. Экономическая теория (общие основы): курс лекций / А.С. Головачев, И.В. Головачева, Э.А. Лутохина. – 4-е изд. – Минск: Акад. упр. при Президенте РБ, 2005 – 238 с.
8. Экономическая теория. Общие основы: учеб. пособие / под ред. М.И. Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2006. – 238 с.
9. Пацкевич, Л.П. Экономическая теория: курс лекций / Л. П. Пацкевич. – Минск: Акад. упр. при Президенте РБ, 2007. – 279 с.
10. Макроэкономика: учеб. пособие / под ред. М.И. Плотницкого. – 2-е изд. – М.: Новое знание, 2004. – 461 с.
11. Экономическая теория: учеб. пособие для студентов неэкон. специальностей вузов / под общ. ред. В.Л. Ключни, И.В. Новиковой. – 2-е изд. – Минск: ТетраСистемс, 2002. – 399 с.
12. Экономическая теория. Практикум: учеб. пособие для вузов / Н.И. Базылев [и др.]; под ред. Н.И. Базылева, Л.В. Воробьевой. – Минск: БГЭУ, 2000, 2001. – 239 с.
13. Базылев, Н.И. Экономическая теория: учеб. пособие для студентов неэкон. специальностей вузов / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Минск: Книжный дом, 2005. – 320 с.
14. Подымако, Т.М. Экономическая теория: учеб.-метод. комплекс для студентов экон. специальностей. В 2 ч. / Т. М. Подымако. – Новополоцк: ПГУ, 2009.
15. Зенькова, И.В. Международная экономика: учеб.-метод комплекс для студентов экон. специальностей / И.В. Зенькова; под ред. В.Л. Ключни. – Новополоцк: ПГУ, 2009. – 211 с.
16. Курс экономической теории / под общ. ред. М.Н. Чепурина и Е.А. Киселевой. – Киров, 2002.
17. Зубко, Н.М. Основы экономической теории. Практикум: учеб. пособие / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Минск. Выш. шк., 2006. – 270 с.
18. Закон Республики Беларусь «О собственности в Республике Беларусь», 1990.



19. Экономика. Университетский курс: учеб. пособие / П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина, И.А. Руденко и др.; под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лунина. – Минск: Книжный Дом, 2007. – 704 с.
20. Райсберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лавровский и др. – М.: ИНФРА, 1997. – 496 с.
21. Макроэкономика. Курс интенсивной подготовки / И.В. Новикова [и др.]; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – М.: ТетраСистемс, 2008. – 304 с.
22. Комментарии к Гражданскому кодексу Республики Беларусь. Кн 1. Разд II / отв. ред. В.Ф. Чигир. – Минск: Амалфея, 2005. – 1040 с.
23. Макроэкономика. Социально ориентированный подход: учеб. пособие / под ред. Э.А. Лутохиной. – Минск: Тесней, 2003.
24. Бичанин, В.В. Макроэкономика: учеб.-метод. комплекс для студентов экон. специальностей / В.В. Бичанин, О.С. Шевченко; под общ. ред. В.В. Бичанина. – Новополоцк: ПГУ, 2008.

### **Дополнительная литература**

#### **К теме 1**

1. Теоретическая экономика. Политэкономия: учебник для вузов / под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильгаковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 485 с.
2. А.В. Ашикин. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Ашикин. – 3-е изд. – М.: Политиздат, 1979. – 367 с.
3. Костюк, В.Н. История экономических учений / В.Н. Костюк. – М.: Центр, 1998. – 224 с.
4. Новая экономическая энциклопедия. – 3-е изд. / под ред. Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – Ч. VI. – 826 с.

#### **К теме 2**

1. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, переходная экономика: учеб. пособие / рук. авт. кол. и науч. ред. проф. А.В. Сидорович. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова; Изд-во «ДПС», 1997. – 736 с.
2. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2006, 2004, 2005. – 561 с.

#### **К теме 7**

1. Лемешевский, И.М. Микроэкономика: учеб. пособие для вузов / И.М. Лемешевский. – Минск: ООО «ФУАинформ», 2003. – Ч. 2: Экономическая теория. – 720 с.
2. Макконелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 11-го изд. К. Хагар / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, 1993. – 785 с.
3. Микроэкономика: учеб. пособие / М.И. Плотницкий [и др.]; под ред. М.И. Плотницкого. – Минск: Новое знание, 2002. – 427 с.
4. Экономика: учеб. пособие / под ред. В.Л. Ключни, Н.С. Тихонович. – Минск: Изд-во БГУ, 2007. – 423 с.
5. Экономическая теория: учеб.е пособие / В.Л. Ключня [и др.]; под общ. ред. В.Л. Ключни, И.В. Новиковой. – Минск: ТетраСистемс, 2002. – 400 с.

## К теме 17

1. Дадалко, В.А. Мировая экономика: учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / В.А. Дадалко. – Минск: Ураджай; Интерпрессервис, 2001. – 586 с.
2. Киреев, А.П. Международная экономика: учеб. пособие для вузов. – М.: Международн. отношения, Юрайт-Издат, 2006. – В 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 416 с.
3. Макроэкономика: учеб. пособие / М.И. Плотницкий [и др.]; под ред. М.И. Плотницкого. – М.: Новое знание, 2002. – 462 с.
4. Кричевский, С.Ю. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан. – Минск: ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.
5. О социально-экономическом развитии Республики Беларусь в 2007 г. [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/ru/economic/> – Дата доступа: 22.03.08.
6. Семенов, К.А. Международные экономические отношения: учебник для вузов / К.А. Семенов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 544 с.
7. Экономика: учеб. пособие / под ред. В.Л. Клюни, Н.С. Тихонович. – Минск: Изд-во БГУ, 2007. – 423 с.

## К теме 18

1. Аналитика. Платежный баланс Беларуси за 2008 г. [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://news.bsb.by/rubrics/analiz/0439037/>. – Дата доступа: 22.12.2009.
2. Беларусь в 2008 году увеличила объем внешней торговли товарами и услугами на 36,1 %. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.embassybel.ru/press/soft/2009/02/19/20308/>. – Дата доступа: 30.12.2009.
3. Гаврилов, В. Валютный рынок РБ: диагностика состояния / В. Гаврилов, Т. Красная // Банковский вестник. – 2002. – № 13. – С. 6 – 15.
4. Добрынин, А.И. Общая экономическая теория / А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
5. Кацубо, С.П. Трудовая миграция: правовые аспекты: практ. пособие / С.П. Кацубо, Д.В. Дубко. – Минск: Тесей, 2006. – 176 с.
6. Киреев, А. П. Международная экономика: учеб. пособие для вузов / А.П. Киреев. В 2 ч. Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М. – 416 с.
7. Киреев, А.П. Международная экономика: учеб. пособие для вузов / А.П. Киреев. В 2 ч. Ч. 2: Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. – М.: Междунар. отношения; Юрайт-Издат, 2006. – 488 с.
8. Климов, Д. Валютное регулирование в надежде на долгожданную стабилизацию / Д. Климов // Новая экономическая газета. – 2003. – № 67.
9. Масленкова, Е.В. Тенденции трудовой миграции в Республике Беларусь / Е.В. Масленкова // Вестник БГЭУ. – 2007. – № 5 – С. 16 – 22.

10. Кричевский, С.Ю. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан. – Мин.: ООО «Современная школа», 2006. – 664 с.
11. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Р.И. Хасбулатова. Ч. 2. – М.: Гардарики, 2006 – 718 с.
12. Алехнович, Г.И. Мировая экономика: учеб.-метод. комплекс / Г.И. Алехнович. – 2-е изд. – Минск: Амолфея, 2007. – 340 с.
13. О внешней трудовой миграции: Закон Республики Беларусь от 17 июня 1998 г. №169-З. По состоянию на 12 октября 2006 года. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 9. – 2/1192.
14. О государственной миграционной программе на 2006 – 2010 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь 8 декабря 2005 г. № 1403 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 1. – 5/16955.
15. О миграционных процессах в Беларуси (по данным агентства «Интерфакс») 30. 05. 2007: сайт посольства Республики Беларусь в Польше. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.belembassy.org>. – Дата доступа 15.10.2009.
16. Окопова, Е.С. Международная экономика и международные экономические отношения. Серия «Учебники, учебные пособия» / Е.С. Окопова, О.Н. Воронова. – Ростов-н-Д.: Феникс, 2000. – 416 с.
17. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2010 год: Указ Президента РБ от 07.12.2009 № 591. [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа <http://www.nbrb.by/publications/ondkp/2010/ondkp-2010.pdf>. – Дата доступа 19.12.09.
18. Семенов, К.А. Международные экономические отношения: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 544 с.
19. Смирнов, В.П. Внешняя торговля России: вопросы стратегического развития / В.П. Смирнов // Внешнеэкономический бюллетень. – 2003. – № 4. – С. 9 – 21.
20. Фигурнова, Н.П. Международная экономика / Н.П. Фигурнова. – М.: Омега-Л, 2005. – 507 с.
21. Шимов, В.Н. Современные тенденции внешней трудовой миграции в Беларуси / В.Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 99 – 108.
22. Экономика: учеб. пособие / под ред. В.Л. Ключни, Н.С. Тихонович. – Минск: Изд-во БГУ, 2007. – 423 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	3
<b>РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ</b> .....	5
<b>ТЕМА 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРЕДМЕТ И МЕТОД</b> .....	5
1.1. Предмет экономической теории как науки.....	5
1.2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика .....	10
1.3. Методы экономической теории. Экономические категории и законы.....	13
1.4. Основные этапы развития экономической теории .....	19
<b>ТЕМА 2. ПОТРЕБНОСТИ И РЕСУРСЫ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА В ЭКОНОМИКЕ</b> .....	25
2.1. Понятие и классификация потребностей.....	25
2.2. Производство и экономика. Простые элементы процесса труда .....	27
2.3. Ресурсы и факторы производства.....	28
2.4. Проблема выбора в экономике .....	32
2.5. Экономический рост: сущность, значение, типы.....	37
2.6. Понятие экономической и социальной эффективности. Показатели, пути и факторы повышения эффективности .....	39
<b>ТЕМА 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ</b> .....	44
3.1. Понятие, структура, уровни экономической системы. Критерии выделения экономических систем, их типы. Модели рыночной экономики.....	44
3.2. Собственность: понятие, эволюция, типы и формы. Реформирование собствен- ности в Республике Беларусь .....	50
3.3. Рынок: понятие, функции, классификация. Элементы рынка. Конкуренция: понятие, виды .....	55
3.4. Рыночная инфраструктура. Кругооборот ресурсов, продуктов и денег в рыночной экономике.....	58
3.5. Функции государства в современной рыночной экономике, методы ее регулирования .....	62
<b>РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ МИКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	63
<b>ТЕМА 4. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ. ЭЛАСТИЧ- НОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b> .....	63
4.1. Спрос как экономическая категория. Закон спроса. Неценовые факторы спроса... 63	
4.2. Предложение как экономическая категория. Закон предложения. Неценовые факторы предложения .....	65
4.3. Рыночное равновесие.....	67
4.4. Эластичность спроса и предложения .....	68
<b>ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ</b> .....	74
5.1. Полезность и рациональный и потребитель. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. Принцип максимизации полезности.....	74

5.2. Предпочтения потребителя и кривые безразличия. Предельная норма замещения и ее экономический смысл.....	78
5.3. Бюджетное ограничение потребителя.....	81
5.4. Равновесие потребителя .....	84
<b>ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ФИРМЫ</b> .....	90
6.1. Фирма: цели, функции, организационно - правовые формы .....	90
6.1.1. Организационно-правовые формы предприятий (фирм) и их типы.....	92
6.2. Факторы производства и производственная функция.....	94
6.3. Производство предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде .....	96
6.3.1. Производственная сетка и изокванта. Предельная норма технологического замещения факторов производства. Изокоста.....	98
6.4. Издержки производства. Эффекты роста масштаба производства .....	103
6.5. Доход и прибыль фирмы .....	111
<b>ТЕМА 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА</b> .....	116
7.1. Особенности функционирования рынков факторов производства.....	116
7.2. Рынок труда, его сущность и особенности.....	119
7.3. Рынок капитала. Ссудный процент .....	124
7.4. Рынок земли. Земельная рента.....	127
7.5. Прибыль как предпринимательский доход .....	129
<b>РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	132
<b>ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b> .....	132
8.1. Национальная экономика: понятие, структура, цели и задачи, методы государственного регулирования .....	132
8.2. Система национальных счетов (СНС). Валовой внутренний продукт (ВВП) и другие показатели СНС. Принципы расчета ВВП. Расчет ВВП производственным методом. Расчет ВВП по расходам и доходам .....	136
8.3. Номинальный и реальный ВВП, индексы цен. Дефлятор ВВП и индекс потребительских цен.....	141
8.4. Национальное богатство: понятие, состав, структура, проблема оценки .....	143
<b>ТЕМА 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ФОРМЫ ЕЕ ПРОЯВЛЕНИЯ</b> .....	147
9.1. Цикличность экономического развития. Причины циклических колебаний в экономике. Теории экономического цикла. Антициклическая политика .....	147
9.2. Занятость и безработица, их виды .....	153
9.3. Инфляция: причины, сущность. Антиинфляционная политика.....	159
9.4. Экономические и социальные последствия инфляции. Кривая Филипса.....	162
<b>ТЕМА 10. ОБЩЕЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. МОДЕЛЬ СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (AD-AS)</b> .....	165
10.1. Понятие совокупного спроса. Неценовые факторы совокупного спроса.....	165
10.2. Понятие совокупного предложения (кейнсианская и классическая версии). Неценовые факторы совокупного предложения .....	172
10.3. Общее макроэкономическое равновесие. Эффект храповика .....	175

<b>ТЕМА 11. МОДЕЛЬ СОВОКУПНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ</b> .....	179
11.1. Совокупное потребление и совокупные сбережения .....	179
11.2. Инвестиции .....	182
11.3. Модель «доходы-расходы» .....	183
11.4. Мультипликатор совокупных расходов.....	185
11.5. Дефляционный и инфляционный разрывы.....	188
<b>ТЕМА 12. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА</b> .....	190
12.1. Финансовая система: принципы построения и структура .....	190
12.2. Государственный бюджет: принципы построения, функции, формирование доходов и направление расходов.....	192
12.2.1. Структура доходов и расходов государственного бюджета.....	194
12.3. Дефицит бюджета и государственный долг .....	197
12.3.1. Государственный долг, его виды, последствия .....	199
12.4. Теория налогов. Налогообложение и его принципы. Классификация налогов. Кривая Лаффера .....	201
12.5. Бюджетно-налоговая политика: сущность виды.....	207
<b>ТЕМА 13. ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	210
13.1. Сущность и функции денег .....	210
13.2. Денежная система: понятие, структура, типы.....	213
13.3. Денежный рынок и его элементы .....	216
13.4. Кредитная и банковская системы. Банки и их виды.....	222
13.5. Денежно-кредитная политика. Типы денежно-..... кредитной политики	226
<b>ТЕМА 14. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ: МОДЕЛЬ IS-LM</b> .....	230
14.1. Равновесие на реальном рынке. Построение линии <i>IS</i> .....	230
14.2. Равновесие на денежном рынке. Построение линии <i>LM</i> .....	233
14.3. Совместное равновесие на реальном и денежном рынках <i>IS– LM</i> .....	237
14.4. Взаимодействие фискальной и денежно-кредитной политики. Использование модели <i>IS-LM</i> для анализа последствий стабилизационной политики.....	240
<b>ТЕМА 15. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА</b> .....	243
15.1. Социальная политика: понятие, цели, функции, принципы и направления .....	243
15.2. Уровень жизни населения .....	246
15.3. Качество жизни населения .....	247
15.4. Доходы населения, распределение и перераспределение в рыночной экономике.....	248
15.5. Проблема неравенства в распределении доходов и обеспечение социальной справедливости.....	249
<b>ТЕМА 16. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ</b> .....	253
16.1. Понятие и измерение экономического роста .....	253
16.2. Факторы, источники и типы экономического роста.....	257

16.3. Модели экономического роста .....	260
16.5. Государственное регулирование, проблемы и перспективы экономического роста .....	264
<b>РАЗДЕЛ IV. ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>267</b>
<b>ТЕМА 17. СОВРЕМЕННОЕ МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО СТРУКТУРА ....</b>	<b>267</b>
17.1. Понятие «мировое хозяйство». Субъекты мировой экономики и уровни их взаи- модействия .....	267
17.2. Международное разделение труда как основа формирования и развития мирового хозяйства .....	276
17.3. Современные тенденции развития мирового хозяйства .....	281
<b>ТЕМА 18. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ И ЕГО СТРУКТУРА .....</b>	<b>284</b>
18.1. Международная торговля товарами и услугами. Технология как товар на мировом рынке .....	284
18.2. Международные валютно-кредитные отношения .....	287
18.3. Международная миграция рабочей силы .....	295
18.4. Платежный баланс как обобщающий показатель внешнеэкономических связей страны .....	299
<b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>	<b>304</b>

*Учебное издание*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебно-методический комплекс  
для студентов неэкономических специальностей

Редактор *Т. В. Булах*

Дизайн обложки *В. А. Виноградовой*

---

Подписано в печать 10.11.2010. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.  
Ризография. Усл. печ. л. 18,1. Уч.-изд. л. 17,5. Тираж 420 экз. Заказ 1840.

---

Издатель и полиграфическое исполнение –  
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

ЛИ № 02330/0548568 от 26.06.2009 ЛП № 02330/0494256 от 27.05.2009

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.