

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна

Должность: Директор

Дата подписания: 31.07.2023 12:24:06

Уникальный программный ключ:

125b8acc44c5368c45bd8abf3dc3ced44c6b707e0480e18dc6aeebb3419847

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное

образовательное учреждение высшего образования

«Челябинский государственный университет»

(ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Костанайский филиал

С.И. Лилимберг

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Костанай, 2021

УДК 330 (075.8)
ББК 65.01 я73
Л 57

Утверждено и рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом
Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ» 27 мая 2021 г., протокол № 10.

Рецензенты:

Дамбаулова Гульмира Каримжановна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, руководитель офиса трансферта и коммерциализации технологий Костанайского регионального университета имени А. Байтурсынова

Маляренко Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Авторы:

Лилимберг Светлана Ивановна, кандидат экономических наук

Л 57 Лилимберг С.И.

Экономическая теория. Учебное пособие по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент. – Костанай, 2021. – 150 с.

ISBN 978-601-7586-32-4

В учебное пособие включены основные теоретические положения, выводы и тестовые задания по дисциплине «Экономическая теория». Особое внимание уделено вопросам предмета экономической теории, рассмотрению базовых экономических категорий, сущность которых студентам необходимо знать при изучении более углубленных, специализированных экономических дисциплин.

Предназначено для студентов по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент; оно может быть рекомендовано преподавателям высших учебных заведений при проведении учебных занятий по экономической теории.

ISBN 978-601-7586-32-4

© Лилимберг С.И., 2021

Содержание

Введение	5
1 Предмет и метод экономической теории	6
1.1 Предмет, структура, содержание экономической теории	6
1.2 Методы и принципы экономической теории	10
1.3 Основные экономические законы	14
1.4 Контрольные вопросы и тесты	16
1.5 Практические задания	18
2 Основы общественного производства	20
2.1 Общественное производство и общественное богатство	20
2.2 Стадии движения общественного продукта. Экономическая эффективность и экономический рост	21
2.3 Технологический выбор в экономике (кривая производственных возможностей)	26
2.4 Контрольные вопросы и тесты	27
2.5 Практические задания	30
3 Основные элементы хозяйственного механизма	31
3.1 Экономические ресурсы. Прибыль и издержки производства	31
3.2 Собственность как экономическая категория	34
3.3 Производительные силы и производственные отношения	37
3.4 Конкуренция: понятие, виды, формы	38
3.5 Экономический кругооборот	40
3.6 Контрольные вопросы и тесты	43
3.7 Практические задания	45
4 Товар как экономическая категория	48
4.1 Понятие товара, его свойства	48
4.2 Трудовая теория стоимости. Закон стоимости. Теория предельной полезности	50
4.3 Формы общественного хозяйства	57
4.4 Контрольные вопросы и тесты	60
4.5 Практические задания	61
5 Экономические системы	63
5.1 Сущность и критерии классификации экономических систем	63
5.2 Современные тенденции развития экономических систем	65
5.3 Модели современного рыночного хозяйства	72
5.4 Контрольные вопросы и тесты	74
5.5 Практические задания	76
6 Рынок как основа современной системы хозяйствования	79
6.1 История происхождения денег и особенности современных денежных средств	79

6.2 Рынок как экономическая категория. Функции рынка и его роль в общественном производстве	84
6.3 Структура и инфраструктура рынка, основные элементы инфраструктуры	88
6.4 Позитивные и негативные стороны рынка	90
6.5 Контрольные вопросы и тесты.....	91
6.6 Практические задания.....	93
7 Основы теории спроса и предложения	95
7.1 Спрос, предложение, цена	95
7.2 Эластичность спроса и предложения	100
7.3 Контрольные вопросы и тесты.....	104
7.4 Практические задания.....	108
8 Основные макроэкономические показатели	110
8.1 Система национальных счетов.....	110
8.2 ВВП и ВВП: понятие и методы расчета	113
8.3 Взаимосвязь основных показателей национальных счетов.....	116
8.4 Контрольные вопросы и тесты.....	119
8.5 Практические задания.....	123
9 Основные направления макроэкономической политики государства.....	125
9.1 Сущность, цели, инструменты, основные направления. Выбор приоритетов	125
9.2 Кредит и денежно-кредитная политика	127
9.3 Финансово-бюджетная политика.....	134
9.4 Инфляция и антиинфляционная политика	139
9.5 Социальная политика государства	143
9.6 Контрольные вопросы и тесты.....	148
9.7 Практические задания.....	152
Список использованной литературы.....	154

Введение

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой учебного курса «Экономическая теория» и ориентировано на формирование у студентов ключевых компетенций, связанных с освоением базовых категорий, понятий и законов экономического развития общества.

Целью учебного пособия является формирование у обучающихся современного экономического мышления, соответствующего рыночным преобразованиям, нацеленного на инициативу, предприимчивость, повышение ответственности за принятие управленческих решений, творческий поиск путей, ведущих к наиболее эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов в области обеспечения эффективной экономической деятельности.

Представленный в учебном пособии лекционный курс, позволяющий студентам изучить основные проблемы экономической теории, направлен на формирование у студентов знаний основных категорий экономики, на применение этих знаний для осуществления экономических исследований и использование их результатов в своей профессиональной деятельности.

Использование пособия в учебном процессе будет способствовать формированию у студентов общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования.

В учебном пособии последовательно рассмотрены актуализированные взгляды на предмет экономической теории, позволяющие обобщить последние достижения современного развития экономической мысли.

В результате освоения материала учебного пособия обучающийся будет способен:

- вести самостоятельную профессиональную деятельность в области экономики;
- анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать их развитие в будущем;
- анализировать динамику денежно-кредитных отношений в сфере экономики;
- профессионально управлять экономическими процессами и объектами разного уровня;
- разбираться в закономерностях функционирования национальной экономики.

Для закрепления полученных знаний и оказания помощи в случае самостоятельного изучения дисциплины в конце каждой главы приведены контрольные вопросы и тестовые задания. В заключении пособия представлен список литературы.

1 Предмет и метод экономической теории

Учебная цель: раскрыть сущность предмета экономической теории, оценить место экономической теории в системе научных дисциплин, рассмотреть основные экономические законы и их действие на человека и общество.

План:

- 1.1 Предмет, структура, содержание экономической теории.
- 1.2 Методы и принципы экономической теории.
- 1.3 Основные экономические законы.

1.1 Предмет, структура, содержание экономической теории

Экономика - это особая сфера общественной жизни со своими законами, проблемами и противоречиями. В этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения физиологических и духовных потребностей людей.

Великий английский экономист конца XIX и первой половины уходящего столетия Альфред Маршалл образно сравнил экономику с театром, где актерами являются сами зрители, а эффект спектакля зависит от сценария, режиссера-постановщика и игры актеров, то есть населения. Экономическая наука и призвана осмысливать, отражать этот сложный противоречивый процесс, находить пути к разумному использованию природных и человеческих ресурсов с наибольшей пользой для общества. В отличие от театра экономика есть то, что формирует потребность в самом театре.

Для многих поколений советских людей основным источником экономических знаний была политическая экономия, состоящая из двух разделов: капитализма и социализма. Случилось так, что экономическая теория была подменена традиционными догмами, схоластическими представлениями и декларативными положениями. Отвергались все достижения современной экономической мысли как несостоятельные, противоречащие марксизму-ленинизму.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории все более возрастает. Объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире. П.Самуэльсон в известном всему миру учебнике "Экономика" писал, что человек, систематически не изучавший экономическую теорию, подобен глухому, пытающемуся оценить музыкальное произведение.

Экономическая мысль в странах СНГ, как и хозяйственная практика, находятся в глубоком кризисе. Переход от марксизма-ленинизма к современной магистральной экономической теории дается с большим трудом.

В последние годы распространилось мнение о необходимости буквального копирования курсов, по которым экономическая теория изучается

в ведущих университетах зарубежных стран. Нет никакого сомнения в большой ценности таких курсов и учебников по экономике. Но нельзя забывать главное: они построены на глубоком анализе реальных экономических систем и процессов, поведении людей, сформировавшемся на базе этих процессов. Копирование невозможно потому, что реальные экономические процессы, которые происходят в нашей экономике, мало что имеют общего с экономическим устройством развитых стран. На переходное время нам нужен "свой" курс "Основ экономической теории", который бы по возможности вобрал в себя все лучшее, что дала мировая экономическая наука, и который бы отражал реальные процессы, происходящие в нашей экономике.

Этот курс должен быть небольшим по объему. Все мы, подчеркивает американский профессор Пол Хейне ("Экономический образ мышления", пер. с англ. 1991 г.), кто учит студентов, грешим в том, что рассказываем гораздо больше, чем им хочется, или нужно знать.

Экономика сложна, многолика и подвижна. Этим объясняется и подвижность науки, изучающей ее. В разных странах экономическая наука называется по-разному. В 1619 г. французский ученый А. Монкретьен впервые употребил термин "Политическая экономия" и с тех пор это название сохраняет право на свое существование. В учебных планах наших учебных заведений экономическая наука именуется как политическая экономия (в ряде университетов на экономических факультетах) или как Основы экономической теории. Одни авторы отождествляют эти две науки, другие - разграничивают. Коренного различия между предметами исследования этих наук нет. И в том, и в другом случаях рассматривается деятельность людей по обеспечению себя жизненными благами.

"Экономическая теория, - говорил выдающийся английский экономист первой половины XX в. Дж. Кейнс, - не есть набор уже готовых рекомендаций, применяемых непосредственно в хозяйственной политике. Она является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления".

Согласимся, что далеко не всем нужны знания по экономике. Шахтер в забое, металлург у плавильной печи, астроном, изучающий солнечную активность, могут безболезненно обойтись без знания экономической теории в своем рабочем процессе. Человеческий мозг имеет ограниченную вместимость. Каждый стремится экономить свое ограниченное время и использовать его для накопления профессиональных знаний и отдыха.

В то же время мы должны признать, что с экономическими вопросами и проблемами соприкасаются практически все. Домохозяйка рассчитывает, как прожить на зарплату мужа, накормить и приодеть детей; шахтер озабочен недостаточным заработком и выдвигает свои требования шахтовладельцам или правительству; инженер пытается выяснить, нельзя ли где-то подработать дополнительно; бизнесмен озабочен спадом производства и повышением ставок за кредит и налогов; владелец акций в панике с падением их курса и т.д.

Управленцы предприятия любого уровня обязаны глубоко и систематически изучать рыночную конъюнктуру, проводить тщательный экономический анализ состояния дел на предприятии. Экономическая политика государства, если она не опирается на экономическую теорию, неизбежно заведет общество в тупик, к кризису, а в конечном счете - к социальному взрыву. Практическое значение науки состоит в накоплении знаний, знание ведет к предвидению, а предвидение - к действию.

Большинство взаимодействий в обществе направляется и координируется определенными правилами, правилами игры. В экономическом поведении обширную и важную часть правил образуют права собственности. Экономическая теория пытается объяснить социальные явления, механизм взаимодействия и позволяет предвидеть направленность в экономическом поведении людей.

Греческое слово "экономика" в буквальном переводе означает "искусство ведения хозяйства". Но за две с половиной тысячи лет, прошедших с тех пор, как древнегреческий писатель и историк Ксенофонт дал это имя "новой" науке, содержание ее изменилось до неузнаваемости. Хозяйство теперь ведется и управляется не только в рамках семьи или города, но и пределах крупного региона, страны, всего мира.

Существует несколько определений предмета экономической теории, или как ее называли до недавнего времени, политической экономии:

- эта наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми;
- эта наука о повседневной деловой жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;

- эта общественная наука, которая изучает поведение людей и групп людей в производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;

- эта наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;

- эта наука о богатстве;

- эта наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества (Энгельс);

- А. Маршалл сводит предмет науки к исследованию богатства, стимулов к действию человека и мотивов противодействия;

- эта наука, которая занимается общественными отношениями людей по производству, общественным строем производства и т.д.

Мир экономики очень сложен. В нем взаимодействуют миллионы людей, отраслей хозяйства, предприятий, цен на товары и услуги. Отсюда и пестрота в определении предмета науки.

Скорее ясно, чем не занимается эта наука:

- она не является экономикой домохозяйства;

- она не является наукой об управлении предприятиями и не раскрывает

секретов как заработать миллионы;

- она не является технической наукой.

Тем не менее, экономическая теория близко соприкасается со всеми этими и другими проблемами. Она связана с такими учебными дисциплинами, как статистика, история, социология, политология, психология.

Современная буржуазная экономическая теория (будем пока называть ее так, не вкладывая в это название отрицательного смысла) больше внимания уделяет изучению явлений, описанию фактов: рынок, деньги, кредитные отношения, инфляция, безработица, прибыль, спрос и предложение. В какой связи они находятся между собой, каков допустимый уровень инфляции, безработицы, военных расходов и т.д. Эта наука имеет выраженную практическую направленность, и только от обобщения огромного количества фактов она движется к обоснованию тенденций и экономических законов. И, как говорится в учебнике Самуэльсона, через одно-два десятилетия новые факты опрокидывают старые теории и наука получает импульс для дальнейшего развития. Отсюда на смену одним теориям приходили другие: теория народного, демократического капитализма; индустриального, постиндустриального общества; государство всеобщего благоденствия; теория конвергенции.

В последние годы наметился переход к изучению общечеловеческих ценностей, вытекающих из самого процесса естественной саморегуляции жизни, из общих законов взаимодействия живых организмов с окружающей материальной средой, с природой. Изменяется и наше представление о предмете экономической науки. Человек живет в мире ограниченных возможностей. Ограничены его физические и интеллектуальные способности, время, которое он может уделить тому или иному занятию, средства достижения цели. Ограниченность наличных ресурсов остается главным и весьма жестким условием, накладываемым объективной реальностью на размеры и возможности роста общественного и личного благосостояния. Ограниченность ресурсов заключается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех людей. Перед обществом, как и перед отдельным человеком, всегда стоит задача выбора направлений и способов использования ограниченных ресурсов в различных конкурирующих целях. Методы решения этой задачи и составляют предмет экономической науки.

"Экономическая теория, - пишет П. Самуэльсон в своем учебнике "Экономика", - есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества" (1992 г., с.7).

Обобщающее определение предмета экономической теории: экономическая теория – это наука, которая изучает экономическое поведение

человека, т.е. его поведение по поводу выбора наилучшего варианта использования ограниченных ресурсов.

Содержание экономической теории включает в себя:

- 1) выяснение законов и принципов экономического развития;
- 2) анализ механизма функционирования рыночного хозяйства;
- 3) разработка основ экономической политики.

1.2 Методы и принципы экономической теории

Метод любой науки - это те инструменты, приёмы, с помощью которых исследуется предмет данной науки.

Рассматривая выше предмет экономической теории, мы выяснили, что она изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов. При этом главной проблемой является эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

Метод исследования зависит от предмета науки. Ясно, что в отличие от астрономии в экономике нельзя использовать телескоп или спектральные методы исследования. Больше того, экономика не является такой наукой, где в целях нахождения истины можно произвести лабораторные эксперименты. Какой же метод используется в экономической теории? С помощью каких инструментов можно, например, определить принципы функционирования рыночной экономики?

Вопрос о методе экономики - это сложный и специальный вопрос, интересный главным образом для экономистов, и в меньшей степени для студентов неэкономических специальностей. Тем не менее необходимо иметь об этом хотя бы общее представление.

В экономической теории можно выделить две группы методов: общие и частные. Общие методы - это общие философские принципы и подходы, которые могут применяться и при анализе экономики. Такие общие подходы формируются в рамках диалектического метода. В принципе, диалектика является учением о наиболее общих законах развития природы и общества.

Изучая, экономику и используя диалектический метод, экономисты опираются на следующие диалектические принципы:

всё развивается, поэтому каждое экономическое явление рассматривается в развитии, в постоянном движении.

внутренними импульсами экономического развития являются противоречия разного уровня в рамках экономической системы.

Развитие экономических явлений и процессов происходит по законам диалектики. Это закон перехода количества в качество, закон единства и борьбы противоположностей, закон отрицания отрицания. Изучая экономические явления и процессы, необходимо познать их причины,

сущность, внутренние связи между ними.

Кроме этого, опираясь на диалектический метод, экономисты изучают экономические явления и процессы с помощью частных методов. Это методы исследования, применяемые главным образом в какой-то отдельной науке. В целом группу частных методов исследования в экономической теории можно охарактеризовать как аналитический метод. Частные методы изучения экономики включают в себя анализ и синтез, абстрагирование, допущение "при прочих равных условиях", индукцию и дедукцию, единство логического и исторического, математические и статистические методы.

Анализ предполагает расчленение объекта исследования на отдельные элементы, на более простые экономические явления и процессы, выделение существенных сторон явлений и процессов. Выделенные элементы исследуются с разных сторон, в них выделяется главное и существенное.

Синтез означает соединение исследованных элементов и сторон предмета в единое целое (в систему). Синтез противоположен анализу, с которым он неразрывно связан. В ходе анализа и синтеза устанавливаются зависимости между экономическими процессами и явлениями, причинно-следственные связи, выявляются закономерности.

Абстрагирование - это отвлечение от несущественного, выделение наиболее важных фактов и взаимосвязей в экономике. Абстрагирование происходит и в процессе анализа.

Допущение "при прочих равных условиях" (*ceteris paribus*) используется в процессе анализа и синтеза. Оно означает, что изменяются только исследуемые явления и взаимосвязи, а все остальные явления и взаимосвязи предполагаются неизменными.

Индукция - это выведение общего из частных фактов, движение от фактов к теории, от частного к общему, как говорят философы. Исследование начинается с наблюдения за экономическими процессами, с накопления фактов. Индукция позволяет на основе фактов делать обобщения.

Дедукция означает предварительную формулировку какой-то теории до того, как она будет подтверждена или отвергнута на основе проверки фактами, и применение сформулированных положений к наблюдаемым фактам и экономическим процессам. Формулируемое научное предположение или допущение есть гипотеза. В этом случае исследование идёт от теории к фактам, от общего к частному.

Единство логического и исторического. (В данном случае логическое является синонимом теоретического, историческое - синоним практики.) Принцип единства логического и исторического состоит в том, что теоретический анализ экономических явлений должен отражать реальный исторический процесс возникновения и развития этих явлений. Теория должна соответствовать истории, практике, но не копировать их, а воспроизводить по существу и без случайных явлений и фактов.

Математические и статистические методы. С развитием математики и

информатики появилась возможность представить многие экономические зависимости в виде математических формул и моделей. Статистические методы позволяют использовать накопленные массивы экономических данных для анализа и выявления тенденций и закономерностей развития экономики, для экономического прогнозирования.

Математика, информатика и статистика позволяют с достаточной степенью точности строить экономические модели. Модель в упрощённой абстрактной форме представляет важнейшие особенности исследуемых отдельных экономических процессов или экономики в целом. Модель отражает наиболее существенные черты экономических процессов. Необходимо заметить, что модель может быть представлена не только в математической форме. Модели формулируются разными способами: математическое описание с помощью уравнений, неравенств т.д., графическое изображение, описание с помощью таблицы, словесная формулировка. В дальнейшем нам представится возможность продемонстрировать это при анализе закономерностей развития рыночной экономики, в частности, закона спроса и закона предложения.

К основным принципам экономической теории относятся следующие:

- 1) взаимодействие теории и практики;
- 2) взаимодействи микро- и макроанализа;
- 3) принцип реального историзма.

Функции экономической теории.

Экономическая теория одновременно входит в двух систем наук, имеющий принципиальное значение для понимания ее роли и функций. Прежде всего она является неотъемлемой составной частью учения об обществе. Учение об экономике как основу общественного развития составляет главную составляющую обществоведения. Одновременно экономическая теория входит в систему экономических наук. Она является фундаментальной наукой, теоретической основой всех экономических наук.

Как составная часть учения об обществе, общественное развитие, экономическая теория выполняет мировоззренческую функцию. Она дает целостную картину развития экономических систем, закономерностей их развития и тем самым вооружает людей знанием законов развития экономики, механизма их действия и использования.

Мировоззренческая функция неразрывно связана с гносеологическом, познавательной функцией, ведь экономическая теория раскрывает последовательные ступени познания экономики общества, исследует сущность экономических процессов, обеспечивает научность выводов и обобщений как основу деятельности государства, народа.

Определяя принципы и способы познавательной деятельности, познания различных сторон экономики, экономическая теория выполняет методологическую функцию. Она является методологической основой всех экономических наук: отраслевых (экономика промышленности, сельского

хозяйства, строительства, транспорта), функциональных (экономика труда, планирование народного хозяйства, финансы, денежное обращение и кредит, экономическая статистика).

Кроме того, есть ряд экономических наук, которые находятся на грани различных отраслей знаний: экономическая география, демография, история народного хозяйства, теория управления экономикой и т.п. Все эти науки опираются на общие закономерности развития экономики, которые определяет экономическая теория. Одновременно она вызвана потребностями развития общества, поэтому выполняет практическую функцию, которая выступает в двойственной форме: во-первых, с теоретической основой экономической политики, во-вторых, на ней основывается идеологическая работа. Следовательно, с точки зрения влияния на практику экономическая теория выполняет две функции - хозяйственную и идеологическую.

Именно экономическая теория является теоретической основой радикальных экономических реформ, улучшения условий жизни и труда. Экономическая теория - основа формирования политической и экономической сознания трудящихся.

К сожалению, проблема функций экономической теории до сих пор еще недостаточно разработана. Так, даже в учебниках определяются следующие функции: познавательно-теоретическая, практическая, идеологическая и методологическая. Обычно дело не в количестве функций, важнее - выработка системного подхода к определению функций.

Анализ показывает, что функции экономической теории составляют единство, в котором находятся главные, определяющие элементы и те, что определяются. Именно мировоззренческая функция определяет самые законы развития общества, на которой основываются и знание и методология исследований. Это имеет принципиальное значение и для практической деятельности. Через это не только игнорировать, но и недооценка мировоззренческой функции неизбежно приводят к теоретическим искажениям, ведь и познавательная деятельность, и методология исследований, хозяйственная и идеологическая функции полностью определяются мировоззрением исследователя, человека. Следовательно, она является и основой и системообразующим функцией. Системный характер функций экономической теории, их глубокий взаимосвязь и взаимодействие находят выражение в принципе неразрывном единстве теории и практики. Теория прокладывает путь практике, практика проверяет правильность теоретических выводов, она является критерием истинности теории.

Однако при органическом единстве всех функций между ними есть определенные различия. Объективное разделение функций создает возможность определенного отрыва во времени между достижениями в разработке мировоззренческих, познавательных и методологических проблем и реализацией их в хозяйственно-практической и идеологической функциях. Более того, проблема внедрения научных результатов и в хозяйственной, и в

идеологическую практику довольно сложная. Опыт показывает, что между научной разработкой проблем и воплощением их проходит немало времени. Еще больший разрыв во времени между научной разработкой проблем и реализацией их в хозяйственной практике.

Следовательно, задача заключается в том, чтобы ускорить воплощение научных разработок в хозяйственную практику.

1.3 Основные экономические законы

Экономические законы - выражают наиболее общие, устойчивые взаимосвязи между предметами и явлениями.

К основным экономическим законам относятся следующие.

Закон стоимости: выражает отношение цены к общественно необходимому труду, затраченному на производство товаров.

Закон накопления: утверждает, что часть выручки от хозяйственной деятельности должна быть направлена на расширение ее масштабов.

Закон денежного обращения: выражает объективную связь между количеством денег в обращении и уровнем цен.

При разработке важных стратегических решений в предпринимательской деятельности рекомендуется анализировать механизм действия следующих экономических законов функционирования рыночных отношений:

закон возвышения потребностей;

закон возрастания дополнительных затрат;

закон убывающей доходности;

закон экономической взаимосвязи затрат в сферах производства и потребления;

закон эффекта масштаба производства;

закон эффекта опыта;

закон экономии времени;

закон конкуренции.

Рассмотрим сущность перечисленных законов.

Закон возвышения потребностей - это объективный закон, в соответствии с которым в мире происходит процесс увеличения видов (наименований), разновидностей, изменение структуры (в пользу качества) потребительских товаров и услуг и их качества. Количество видов товаров и услуг удваивается примерно через 10 лет, их объемы в натуральном выражении и структура изменяются дифференцированно по каждой ассортиментной группе.

Закон возрастания дополнительных затрат характеризует структуру богатства страны, соотношение между накоплением и потреблением. Укрупненно к накоплениям относятся приобретенные или созданные материальные и нематериальные активы, к потреблению – совокупность

товаров и услуг, созданных для личного потребления физическими лицами. Уровень богатства страны в целом определяется уровнем ее комплексного развития и природно-климатическими условиями. При неполном использовании ресурсов возрастают дополнительные затраты, при том же уровне потребления уменьшаются доля накопления, доля внутреннего валового продукта (ВВП) на душу населения.

Закон убывающей доходности проявляется на микроуровне: он показывает, что на получение каждой последующей единицы эффективности требуется больше единиц затрат, чем на получение предыдущей единицы эффективности, когда закон масштаба уже исчерпал себя. Например, при повышении силы конкуренции приращение каждой последующей доли рынка требует больше затрат, чем приращение рынка на такую же долю в предыдущий период. Или достижение каждого дополнительного приращения безотказности машины требует средств во много раз больше, чем затрачено на достижение предыдущей такой же доли безотказности.

Закон экономической взаимосвязи затрат в сферах производства и потребления отражает соотношение затрат в сферах производства (разработка, изготовление, хранение) и потребления (доставка, использование, восстановление, утилизация) объекта. При подготовке любых стратегических решений должны учитываться эти виды затрат. Существенное повышение, например, качества объекта влечет за собой рост производственных затрат при снижении доли эксплуатационных затрат в совокупных затратах. В этом случае оптимальный уровень качества будет достигнут при минимальных совокупных затратах.

Закон эффекта масштаба проявляется в том, что с увеличением программы выпуска продукции или выполнения какой-либо работы (до оптимальной величины) условно-постоянные (или косвенные) расходы, к которым относятся общезаводские и общецеховые, на единицу продукции уменьшаются, снижая соответственно ее себестоимость. При этом качество продукции повышается. Исследования показывают, что программу выпуска можно увеличивать путем увеличения доли рынка за счет повышения конкурентоспособности продукции, выполнения комплекса работ по унификации и агрегатированию однородной продукции. За счет фактора масштаба себестоимость однородной продукции можно снизить до двух раз, а качество ее изготовления повысить до 40%.

Схема действия **закона эффекта опыта** выполнения работ или освоения новой продукции аналогична схеме действия закона масштаба. Очевидно, что если человек выполняет работу впервые, то он затратит времени в несколько раз больше, чем после полного освоения методов, приемов и навыков выполнения данной работы.

Закон экономии времени в авторской интерпретации гласит, что инновационная деятельность должна обеспечивать неуклонный рост эффективности аналогичных объектов, т. е. снижение суммы затрат прошлого

(овеществленного), живого и будущего труда за жизненный цикл данного объекта на единицу его полезного эффекта (отдачи) по сравнению с предыдущей моделью объекта или лучшим мировым образцом.

Категории «будущий труд» в экономической теории не было и нет, вследствие чего закон экономии времени в научной и учебной литературе рассматривался (в советские времена) и рассматривается сейчас как экономия суммы прошлого и живого труда на единицу продукции. Такой узкий статичный подход к главному закону эффективности общественного производства - закону экономии времени – исключает из сферы исследования эксплуатационные затраты и полезный эффект объекта, приводит в перспективе к неэффективному использованию ресурсов в народнохозяйственном масштабе.

Закон конкуренции - закон, в соответствии с которым в мире происходит объективный процесс постоянного повышения качества продукции и услуг, снижения их удельной цены (цены, деленной на полезный эффект объекта). Сформулированный нами закон конкуренции - объективный процесс «вымывания» с рынка некачественной дорогой продукции. Закон конкуренции длительное время может работать только при действии качественного антимонопольного законодательства.

1.4 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1) Дайте определение предмета экономической теории.
- 2) Для чего нужно изучать экономическую теорию?
- 3) Назовите основные методы экономической теории.
- 4) Назовите основные функции экономической теории.
- 5) Что такое экономический закон?
- 6) Назовите основные экономические законы.

Тесты:

1 Что не входит в содержание экономической теории?

- А) выяснение принципов и законов экономического развития;
- Б) анализ механизма функционирования рыночных систем;
- В) изучение основ функционирования демократических государств;
- Г) анализ хозяйственной деятельности;
- Д) разработка основ экономической политики.

2 Для формулировки основных экономических категорий в экономической теории используется:

- А) метод функционального анализа;
- Б) метод сравнительного анализа;

- В) метод научной абстракции;
- Г) метод индукции и дедукции;
- Д) метод позитивного и нормативного анализа.

3 Специализация – это:

- А) распределение капитала между отраслями;
- Б) разделение труда в обществе по видовому признаку;
- В) установление производственных связей между предприятиями;
- Г) распределение земли между отраслями;
- Д) распределение степени влияния на цены между товаропроизводителями.

4 Форма проявления закона стоимости заключается:

- А) в росте цен;
- Б) в увеличенных дивидендах;
- В) в количестве денег;
- Г) в установлении общественно необходимых затрат труда;
- Д) в росте спроса.

5 Какое высказывание лучше всего описывает проблему редкости ресурсов?

- А) в любой экономике всегда чего-то не хватает;
- Б) ресурсов всегда не хватает для удовлетворения всех потребностей;
- В) бедные страны в большей степени ощущают ограниченность ресурсов, чем богатые;
- Г) чем меньше какого-нибудь ресурса, тем более он редок;
- Д) редкость ресурсов вызывается дефицитом государственного бюджета.

6 Что такое экономические законы:

- А) формализованные представления об экономических явлениях;
- Б) существенные, устойчивые связи между предметами и явлениями;
- В) научные абстракции;
- Г) экономические блага;
- Д) экономические потребности.

7 Величина стоимости товара согласно основному экономическому закону определяется:

- А) частным трудом;
- Б) индивидуальным трудом;
- В) общественно необходимым трудом;
- Г) абстрактным трудом;
- Д) потребительной стоимостью.

8 Редкость – это:

- А) характеристика только индустриальных систем;
- Б) характеристика только доиндустриальных систем;
- В) невозможность получения каких-либо благ;
- Г) невозможность использования каких-либо ресурсов;
- Д) невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей.

9 Выражение «в данном регионе выявлен слишком высокий уровень инфляции» является примером:

- А) позитивного анализа;
- Б) нормативного анализа;
- В) функционального анализа;
- Г) индукции;
- Д) дедукции.

10 Что делает все товары качественно одинаковыми и количественно сравнимыми?

- А) издержки производства;
- Б) цена;
- В) ОНЗТ;
- Г) индивидуальные затраты труда;
- Д) рента.

11 К функциям какого экономического закона относится расслоение товаропроизводителей?

- А) закона возвышения потребностей;
- Б) закона экономии времени;
- В) закона народонаселения;
- Г) закона стоимости;
- Д) закона спроса и предложения.

1.5 Практические задания

Задание 1. Изучите определения предмета экономической теории с точки зрения разных авторов. На основании проделанного анализа сделайте выводы, какие общие характеристики присутствуют практически во всех определениях. Какое из определений кажется вам наиболее понятным? Почему?

Школа (авторы)	Определение предмета экономической теории
Древние мыслители	Учение о правилах, искусстве ведения домашнего хозяйства, домоводства
Средневековые взгляды	Наука о создании, распределении и приумножении богатства наций

Марксизм	Наука о производственных отношениях и законах, управляющих производством, распределением, обменом и потреблением благ на разных этапах развития человеческого общества
А. Маршалл	Наука о сфере индивидуальных и общественных действий людей, которые теснейшим образом связаны с созданием и использованием материальных основ их благосостояния
П. Самуэльсон	Наука о действиях людей в процессе выбора ограниченных ресурсов для производства разных экономических благ
Э. Долан	Наука о деятельности людей в условиях редкости ресурсов
Дж. Робинсон	Наука о поведении людей как связи между целью и ограниченностью средств, которые могут иметь альтернативные пути применения
К.Р. Макконнэлл, СЛ. Брю	Наука об эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов или управлении ими с целью достижения максимального удовлетворения нужд человека
Л. Роббинс	Наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между ее целями и ограниченными ресурсами, допускающими альтернативное использование.
Большой экономический словарь	Совокупность научных взглядов на экономические системы, экономическое развитие и экономические законы и закономерности
Современный экономический словарь	Отношения между людьми по поводу принадлежности, разделения, передела объектов собственности
Т. Волков	Отношения между экономическими субъектами по поводу производства, обмена и потребления материальных благ и услуг
Г. Климко	Сфера функционирования производительных сил и экономических производственных отношений, взаимодействие которых характеризует совокупность организационных форм и видов хозяйственной деятельности

Задание 2. Экономическая теория занимается изучением выборов, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний. Дайте характеристику трех ситуаций экономического выбора, совершаемого любым индивидуумом:

- А) доход-потребление;
- Б) труд-отдых;
- В) потребление-сбережение.

На чем будет основан выбор человека в той или иной конкретной ситуации?

Задание 3. Вспомните, что такое «экономический закон»? Рассмотрите и охарактеризуйте следующие экономические зависимости:

- А) доход и образование;
- Б) доход и многодетность;
- В) рост заработной платы и рост общего уровня цен в стране;
- Г) изменение предложения товара на рынке и изменение цены этого товара.

Что является причиной и что следствием? Могут ли причина и следствие меняться местами?

2 Основы общественного производства

Учебная цель: рассмотреть основы общественного производства и богатства, стадии движения общественного продукта, а также экономическую эффективность и экономический рост как базовые экономические категории.

План:

2.1 Общественное производство и общественное богатство.

2.2 Стадии движения общественного продукта. Экономическая эффективность и экономический рост.

2.3 Технологический выбор в экономике (кривая производственных возможностей).

2.1 Общественное производство и общественное богатство

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности. С расходом ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы человеческого развития. И все решения этих проблем основаны на двух аксиомах (о них уже говорилось в предмете экономической теории):

- потребности общества (индивидов) безграничны, полностью неутолимы;
- ресурсы общества, необходимые для производства товаров и услуг ограничены или редки.

Потребности человека – это состояние неудовлетворенности или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние заставляет человека осуществлять производственную деятельность.

Классифицируются потребности по-разному. Например, А. Маршалл делит их на: абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие. В современной литературе их принято делить на:

- первичные (низшие) – потребности человека в еде, питье, одежде и т.д.;
- вторичные (высшие) – связаны с духовной, интеллектуальной деятельностью человека (потребности в образовании, искусстве, развлечении).

Такое деление потребностей сугубо индивидуально для каждого человека (например, для кого-то чтение – первичная потребность). Потребности человека не остаются неизменными, они развиваются по мере развития цивилизации и это касается, прежде всего, высших потребностей.

Благо – это средство для удовлетворения потребностей. Наличие у предмета способности удовлетворять потребность еще не делает его благом, он станет таковым, когда эта способность будет осознана человеком. Одни блага

имеются в распоряжении общества в неограниченном количестве (воздух), другие в ограниченном – экономические блага.

Классификация экономических благ также отличается большим разнообразием. Есть блага низшего порядка (прямые блага) и высшего (косвенные) – предметы потребления и средства производства (например, капитал – благо высшего порядка).

Также процесс производства помимо материальных благ включает в себя и оказание материальных услуг (транспортировка готовой продукции) и нематериальных благ и услуг (услуги адвоката, лекции в университете).

Таким образом, современное производство включает в себя создание как материальных благ и услуг, так и нематериальных. Соответственно различают материальное производство (промышленность, сельское хозяйство, транспорт) и нематериальное (образование, здравоохранение).

Производство называется общественным, т.к. оно осуществляется не изолированными субъектами хозяйства, а в обществе, в системе общественного разделения труда (иногда отдельные производители ошибочно полагают, что они действуют независимо).

Общественное богатство – результат процесса производства (богатство – это все, что люди ценят, такое определение включает и знания, и природные ресурсы, и способности человека, и свободное время). Есть еще одно определение: богатство – это все, что расширяет выбор человека (альтернативные возможности).

Общественное богатство в широком смысле слова представляет собой все то, чем так и или иначе обладает нация. К Общественному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Но все это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель Общественного богатства в узком смысле слова – это все то, что так и или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, Общественное богатство представляет собой совокупность материальных и культурных благ, накопленных на протяжении истории на данный момент времени. Это результат труда многих поколений людей.

2.2 Стадии движения общественного продукта. Экономическая эффективность и экономический рост

Воспроизводство, в хозяйственной жизни – непрерывно продолжающийся (незатухающий, бесконечно повторяемый) процесс производства благ, по ходу которого возобновляются (воспроизводятся) и жизненные средства, и их производители (человек как потребитель и как рабочая сила), и производственные отношения между участниками этого общественного процесса.

В количественном аспекте воспроизводство обычно характеризуется категориями:

- простое воспроизводство - возобновляющееся в неизменном объёме;
- расширенное воспроизводство - возобновляющееся в возрастающем объёме;

Воспроизводственный цикл представлен как замкнутая четырёхзвенная схема:

производство → распределение → обмен → потребление.

Производство - это процесс изготовления материальных или духовных благ. Для того, чтобы начать производство, необходимо наличие по крайней мере того, кто будет производить и того, из чего будут производить.

Производство - это исходный пункт, в котором создается продукт, т.е. материальные блага и услуги. Будучи созданными в процессе производства, блага завершают свое движение в процессе потребления. Но потребление является непосредственной целью производства лишь во вне рыночных системах хозяйства. Например, целью охоты и собирательства первобытной общины было потребление добытого за день, а целью производства в рабовладельческом обществе было удовлетворение потребностей рабовладельцев.

В системе рыночного хозяйства непосредственной целью производства является получение прибыли. Это-важнейшее преимущество рыночной экономики. "Стремление к прибыли, - считает выдающийся австрийский экономист Хайек, - это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно. Высокосознательный социалистический лозунг "Производство во имя потребления, а не ради прибыли" свидетельствует о полном отсутствии внимания к тому, как приумножаются производительные возможности".

Вслед за производством экономического продукта следует его распределение по направлениям дальнейшего движения или использования. Производство создает продукт в его натуральном выражении, тогда как на стадии распределения может происходить распределение продукта как в натуральной форме, так и его стоимости в денежной форме - посредством системы денежных расчетов с участниками производства, владельцами ресурсов.

В результате распределения происходит дальнейшее продвижение продукта к потребителю, при этом часть его может оставаться в виде резерва, запасов, подлежащих последующему распределению. Процесс распределения может быть и часто бывает многократным, в особенности когда распределяются денежные средства. Происходит первичное, а затем вторичное и последующие распределения как промежуточного и конечного продукта, так и денежного результата. Перераспределительные процессы характерны для современной экономики, поэтому бывает трудно определить, кто стал потребителем произведенного продукта, конечным обладателем его денежной

стоимости, первоначально распределенной между владельцами факторов производства.

Пройдя стадию распределения, продукт, которому предназначено стать товаром, подвергается обмену. Обмен является промежуточным звеном, связывающим собственно производство и потребление, т.е., прежде чем товар будет потреблен, он должен пройти через рынок - сферу обмена. Следовательно, обмен - обязательное звено, без которого в рыночной системе нет потребления.

Обмен обуславливается общественным разделением труда и вытекает из него. Еще Аристотель говорил, что обмен возникает не между двумя земледельцами, а между земледельцем и башмачником.

Обмен в конечном итоге является главным условием и предпосылкой формирования спроса, предложения, свободных цен и т.д., а следовательно, формирования рынка как экономической категории и средоточия рыночной системы. Причем осуществляется обмен и товарами, и услугами, и знаниями, и опытом, и информацией, и научно-техническими достижениями, и т.д.

За обменом следует потребление продукта, которое происходит либо в форме конечного потребления товара потребителем, либо в виде производственного потребления, когда товар, продукт вновь попадает в производство, но уже в своем новом "товарном" качестве, в виде ресурса. Вне зависимости от того, какова судьба потребляемого товара, стадия производства начинается вновь и вновь, чтобы воспроизводить необходимые экономические продукты. При этом на каждой последующей стадии может производиться как тот же самый, так и обновленный, модернизированный продукт.

Проблемы экономического роста и эффективности экономики являются наиболее сложными в экономической науке, посвященной исследованию рыночного хозяйства. Возвышение потребностей, исчерпание традиционных ресурсов, увеличение численности населения обуславливают решение двуединой задачи: экономического роста и эффективности экономики. Понятия «экономический рост» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики.

Экономическая эффективность - показатель, определяемый соотношением экономического эффекта (результата) и затрат, породивших этот эффект (результат). Иными словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина результата хозяйственной деятельности, тем выше эффективность. Понятие экономической эффективности применимо и к деятельности предприятия, и к функционированию всей хозяйственной системы. Следует иметь в виду, что эффективность отдельной хозяйственной единицы не тождественна эффективности хозяйственной системы. Имеются существенные различия при определении экономической эффективности на уровне отдельной хозяйственной единицы или всей хозяйственной системы.

Общая эффективность рассматривается как соотношение результата с

общими текущими затратами и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты}$$

Общая экономическая эффективность выражается в показателях рентабельности, рассчитываемых следующим образом:

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль} / \text{Использованный капитал}$$

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль} / \text{Издержки производства}$$

Хозяйственная система будет считаться эффективной, когда наиболее полно удовлетворяются потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах.

Экономическая эффективность хозяйственной системы – состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества (Парето-эффективность хозяйственной системы). Деятельность же хозяйственного объекта (предприятия, фирмы) считается эффективной, если осуществляется с минимальными затратами факторов производства.

Эффективность в производстве - ситуация, когда при данном уровне знаний и количестве факторов производства невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара (Парето-эффективное распределение ресурсов в производстве).

К сведению. Вильфредо Парето (1848–1923) – итальянский экономист и социолог, представитель математической школы в политэкономии. Занимался исследованием проблем общего экономического равновесия, сформулировал понятие общественной максимальной полезности, которое сегодня и экономической литературе принято называть «оптимум Парето». «Оптимум Парето» предназначен для оценки изменений, которые либо улучшают благосостояние всех, либо не ухудшают благосостояния по крайней мере одного человека при улучшении благосостояния всех членов хозяйственной системы.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени.

Различают два типа экономического роста:

1. Экстенсивный экономический рост представляет собой увеличение масштабов производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства:

1) увеличения числа занятых работников без повышения их

квалификации;

2) расширения потребления материальных факторов производства: сырья, материалов, топлива, земельных угодий без увеличения эффективности их использования;

3) роста капитальных вложений без соответствующего улучшения технологии.

При этом средняя производительность труда в обществе не меняется:

2. Интенсивный экономический рост представляет собой рост производства за счет более эффективного (интенсивного) использования наличных факторов производства:

1) расширения производства материальных благ и услуг за счет внедрения новых, более эффективных технологий, посредством обновления основных фондов (средств производства), то есть за счет внедрения в производство достижений научно-технического прогресса;

2) улучшения организации производства (новая структура хозяйственных связей, управления, маркетинга, кооперации) и, как результат, повышение его эффективности;

3) совершенствования использования основных и оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, ускоренной амортизации и т.д.;

4) постоянного роста квалификации рабочей силы и совершенствования научной организации труда.

Интенсивный рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии, т.е. осуществляется не за счет роста объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи. Обычно говорят о преимущественно интенсивном и экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост.

Экономический рост - это не плавный, равномерно совершающийся подъём. В движении общественного производства есть годы, когда рост общего объема производства происходит очень быстро, в другие годы - медленнее, иногда происходит даже спад. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства означают «циклический» характер его развития. Диапазон единичного цикла охватывает движение экономики от одного кризиса к другому, или, считая иначе, от одной точки взлета («бума») к другой (рисунок 1).

Фазы экономического цикла

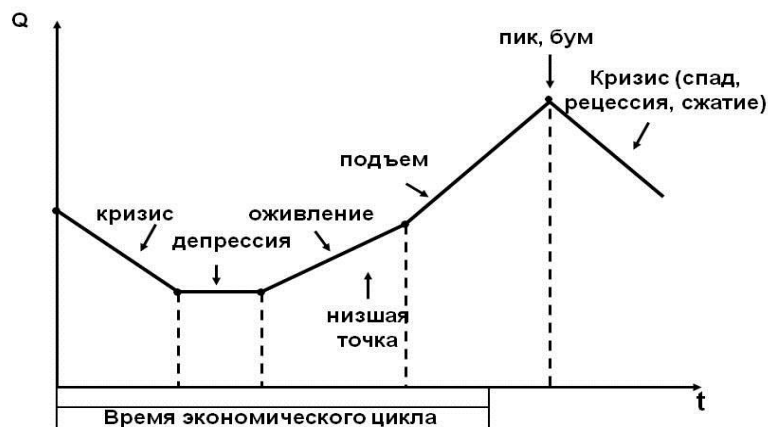


Рисунок 1 – Фазы экономического цикла

Цикличность экономического развития - это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности - понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, а периоды понижения экономической активности - началом преимущественно интенсивного развития. Следовательно, цикл является постоянной динамической характеристикой рыночной экономики, без него нет развития экономики. Экономический цикл - это форма движения и развития рыночной экономики.

2.3 Технологический выбор в экономике (кривая производственных возможностей)

Ограниченность ресурсов, как нам уже известно, определяет альтернативность их использования.

Для иллюстрации альтернативности воспользуемся традиционным примером, показывающим выбор общества между военным и гражданским производством. Допустим, необходимо произвести два товара - пушки и масло. Предположим, что все наличные ресурсы общества направлены на производство масла. Будем считать его объем в 5 млн. кг - это максимум, который возможно произвести при данном уровне ресурсно-технологического обеспечения. Альтернатива «масляному раю» - пушечное производство при той же ограниченности ресурсов, которое может составить максимально 15 тыс. шт. Однако, если общество снизит объем производства масла, то сможет произвести и пушки. Технологический выбор представлен комбинациями

альтернативных возможностей на графике кривой производственных возможностей, или кривой трансформации (рисунок 2), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали количество пушек.

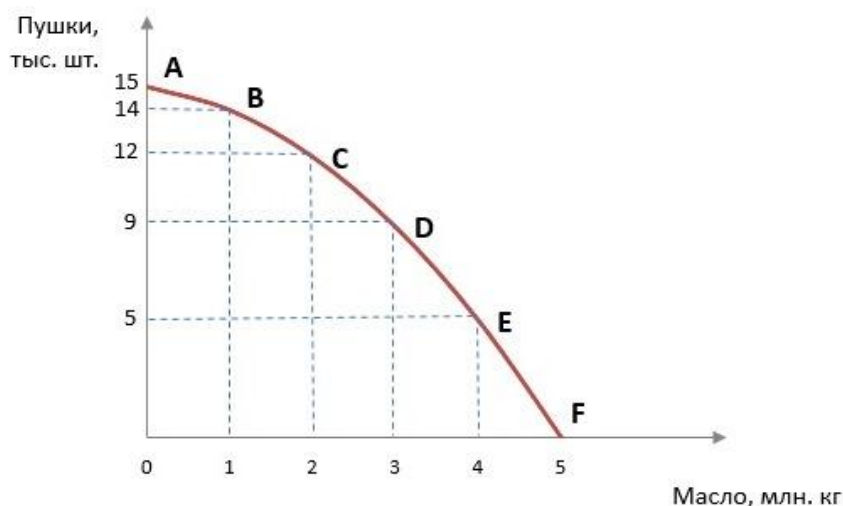


Рисунок 2 – Кривая производственных возможностей

Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т. е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. В случае же неполной загрузки производственных мощностей или безработицы различные комбинации производства масла и пушек находятся не на кривой трансформации, а, например, в точке У. Эта точка показывает, что в экономике не полностью используются ресурсы, т. е. существуют потери. Передвижение из точки У в любую точку на кривой трансформации означает, что при использовании имеющихся незанятых ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Следует обратить внимание и на то, что при наличном максимальном уровне производственных возможностей общество не в состоянии одновременно увеличить и военное, и гражданское производство и переместиться в точку S. Поэтому кривую трансформации в экономической теории часто называют границей производственных возможностей.

Общество всегда должно выбирать между накоплением (капиталовложениями) и потреблением.

2.4 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

1 Дайте определение производства и воспроизводства.

- 2 Чем отличается простое от расширенного воспроизводства?
- 3 Каковы сущностные особенности категории общественного богатства?
- 4 Перечислите и поясните основные стадии воспроизводства.
- 5 Какой тип экономического роста – экстенсивный или интенсивный – имеет преимущественное значение для национальной экономики и почему?
- 6 Что демонстрирует кривая производственных возможностей?
- 7 Почему современное производство называют производством общественным?
- 8 Чем отличаются средства труда от предметов потребления?

Тесты:

- 1 Что такое производство?
А) процесс создания благ;
Б) предметы и средства труда;
В) форма НТП;
Г) форма управления;
Д) собственность на ресурсы.
- 2 Блага бывают прямые и косвенные. К прямым благам относятся:
А) рабочая сила;
Б) телевизор;
В) мельница;
Г) комбайн;
Д) все средства производства.
- 3 Экономическому циклу подвержены:
А) абсолютно все страны;
Б) только развитые страны;
В) только развивающиеся страны;
Г) страны с переходной экономикой;
Д) экономически отсталые страны.
- 4 Постоянно повторяющийся, возобновляющийся процесс производства называется:
А) капиталом;
Б) воспроизводством;
В) кредитом;
Г) реализацией;
Д) накоплением.
- 5 Воспроизводственный цикл – это:
А) непрерывное производство товаров;

Б) создание рабочей силы;
В) единство процессов производства, распределения, обмена и потребления;

Г) восстановление природных ресурсов и среды обитания;
Д) кругооборот капитала.

6 Для чего осуществляется воспроизводство?

А) для поддержания условий жизни на земле;
Б) с целью использования ресурсов;
В) для снижения издержек производства;
Г) для обеспечения постоянно возрастающих потребностей;
Д) с целью увеличения прибыли.

7 Эффективность есть отношение:

А) рентабельности к затратам;
Б) рентабельности к результату;
В) затрат к результату;
Г) результата к затратам;
Д) все сказанное верно.

8 Примером интенсивного экономического роста является:

А) увеличение сбора зерновых с 1 гектара;
Б) расширение площади посева зерновых культур;
В) рост числа комбайнов;
Г) рост числа комбайнеров;
Д) рост численности управленческого аппарата.

9 Кривая производственных возможностей показывает:

А) минимально возможный объем производства при данных ресурсах;
Б) возможности изменения производства при изменении ресурсов;
В) перечень возможных вариантов производства двух товаров при данных ресурсах;
Г) перечень возможных вариантов производства трех товаров при данных ресурсах;
Д) максимальный выпуск продукции.

10 Развитию производства соответствует:

А) расширение кривой производственных возможностей;
Б) сужение кривой;
В) постоянство положения кривой;
Г) расширение кривой безразличия;
Д) сужение кривой безразличия.

11 Что из ниже перечисленного не относится к средствам производства:

- А) хлеб;
- Б) видеокассета;
- В) холодильник;
- Г) газовая плита;
- Д) нет верного ответа.

2.5 Практические задания

Задание 1. Исследуйте взаимозависимость между потребностями, производством и использованием ресурсов:

Потребности-----?-----производство-----?-----ресурсы.

Задание 2. Постройте иерархию (пирамиду) потребностей из нижеперечисленных: в безопасности, в саморазвитии, физиологические, в социальных контактах, в уважении.

3 Основные элементы хозяйственного механизма

Учебная цель: структурировать и изучить основные элементы регулирования хозяйственной деятельности на макроэкономическом уровне.

План:

- 3.1 Экономические ресурсы. Прибыль и издержки производства.
- 3.2 Собственность как экономическая категория.
- 3.3 Производительные силы и производственные отношения.
- 3.4 Конкуренция: понятие, виды, формы.
- 3.5 Экономический кругооборот.

3.1 Экономические ресурсы. Прибыль и издержки производства

Большое значение в национальной экономике имеют экономические ресурсы, которые определяют характер ее функционирования, темпы, структуру и масштабы развития. Они представляют собой базу для экономического роста. По сути, это такой вид благ, который может быть использован для производства других благ.

Экономические ресурсы – это вид ресурсов, необходимых для производства благ – товаров и услуг.

Существуют следующие виды экономических ресурсов:

- 1) предпринимательский потенциал. Это способность населения к организации производства благ в различных формах;
- 2) знания. Это конкретные научные и технические разработки, которые позволяют организовать производство и потребление благ на более высоком, чем предшествующий, уровне;
- 3) природные ресурсы. Это конкретные полезные ископаемые, например, земля, недра, а также климатическое и географическое положение страны;
- 4) человеческие ресурсы. Это конкретное количество населения страны, отличающееся определенными качественными показателями – образованием, культурой, профессионализмом. В совокупности человеческие ресурсы являются наиболее важным экономическим ресурсом, так как без него невозможно представить нормальное функционирование национальной экономики;
- 5) финансовые ресурсы. Это капитал, представленный конкретными денежными средствами, имеющимися в национальной экономике.

В Средневековье большое значение придавалось человеческим ресурсам, труду, который рассматривался как единственный экономический ресурс. В экономической теории физиократизма единственным экономическим ресурсом признавалась земля. А. Смит определил в качестве экономических ресурсов капитал, землю и труд. На основании этого положения Ж. Б. Сеем была сформулирована теория «трех факторов» – экономических ресурсов. Этот

перечень А. Маршалл дополнил предпринимательским потенциалом – четвертым фактором, ресурсом. Заслуга введения знаний как одного из экономических ресурсов принадлежит Э. Тофлеру; этот ресурс интерпретируется им как конкретные научные и технические разработки, исследования, научно-технический прогресс, информация и наука.

Природные ресурсы по своему составу достаточно многообразны и включают земельные, энергетические, водные, биологические, лесные, минеральные, рекреационные, климатические ресурсы. Их использование взаимосвязано между собой (например, для использования земельных ресурсов необходима техника, а для ее работы нужны минеральные ресурсы – топливо).

Важным видом природных ресурсов является минеральное сырье – уголь, природный газ, нефть, металлические руды, фосфаты, калийные соли. Распределение этого ресурса неравномерно как внутри национальной экономики, так и на мировом уровне. Природные ресурсы разделяют на:

- 1) разведанные. Добыча их уже ведется;
- 2) достоверные. О существовании их достоверное известно, но по различным причинам их добыча не ведется;
- 3) прогнозные. Это полезные ископаемые, которые гипотетически должны существовать, но это достоверное неизвестно.

По оценкам специалистов при существующих темпах добычи полезных ископаемых их запасы будут исчерпаны примерно через 500 лет. Одновременно потребность в них экономик постоянно увеличивается в среднем на 10% ежегодно. Для повышения эффективности использования этого ресурсов постоянно ведется разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий.

Человеческие ресурсы в нашей стране ограничены. Несмотря на высокий уровень безработицы, существует нехватка человеческих ресурсов, отличающихся определенными качественными характеристиками – профессиональным и квалификационным уровнем. Ощущается острая нехватка сотрудников определенных квалификаций и профессий, что существенным образом затормаживает развитие национальной экономики.

Основным свойством экономических ресурсов является их ограниченность при безграничности потребности в них для производства благ – товаров и услуг. Из этого свойства вытекает закономерная необходимость эффективного использования экономических ресурсов для максимально полного удовлетворения потребностей населения. В этом случае необходимо постоянно принимать решения о целесообразном распределении ресурсов, т. е. об их применении таким образом, чтобы получить от этого максимальный результат.

Другим свойством экономических ресурсов является их взаимодополняемость. Например, для рационализации использования природных ресурсов используются знания – экономический ресурс, который на основании научно-технических разработок позволяет сделать взаимодополняемость более эффективным и оптимальным образом. В свою

очередь, знания составляют основу человеческих ресурсов и заключаются в конкретных знаниях, умениях, профессиональных навыках сотрудников.

Мобильность экономических ресурсов состоит в их способности перемещаться между отраслями, регионами, странами. Применительно к каждому экономическому ресурсу степень мобильности будет различна и будет зависеть от множества как объективных, так и субъективных факторов. Например, минимальная мобильность будет у экономического ресурса – земли, так как невозможно изменить ее географическое положение. Наибольшей мобильностью отличаются человеческие ресурсы, которые способны перемещаться между национальными экономиками.

Важным свойством экономических ресурсов является их взаимозаменяемость, которая состоит в способности заменить один экономический ресурс на другой. Например, для того чтобы увеличить эффективность производства, можно использовать как предпринимательский потенциал – изменить технологию производства, так и знания – обучить сотрудников, чтобы те более эффективно выполняли свои должностные обязанности. Способность к замене у экономических ресурсов ограничена и не может быть произведена полностью и тотально. Например, капитал не может полностью заменить человеческие ресурсы. Первоначальная замена ресурсов может принести положительный результат, но в дальнейшем хозяйственная деятельность существенным образом усложняется, и может быть снижена ее эффективность.

Главная задача хозяйствующего субъекта заключается в постоянном повышении степени эффективности и рациональности использования экономических ресурсов, для чего привлекаются их свойства – взаимозаменяемость, взаимодополняемость, мобильность.

В рамках национальной экономики обращение экономических ресурсов происходит на соответствующих им рынках (например, рынок капитала, рынок труда). Внутри этих рынков также существует определенная сегментация (например, рынок труда состоит из сегмента менеджеров, экономистов, инженеров).

Издержки – это затраты на производство и реализацию продукции в денежной форме.

Издержки бывают внешними (явными, бухгалтерскими) и внутренними (неявными, вменёнными).

К внешним издержкам относится стоимость израсходованных ресурсов, оценённая в текущих ценах их приобретения.

Внутренними издержками являются:

- 1) издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю;
- 2) нормальная прибыль, которая приходится на такой ресурс, как предпринимательские способности.

Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные, издержки. Они равны сумме доходов, которую можно

получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов.

Прибыль – положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. Прибыль = Доходы – Затраты (в денежном выражении).

Понятие «прибыль» многозначно и обычно различаются:

бухгалтерская прибыль – разница между принимаемой к учёту суммой доходов и тем, что считается расходами (издержками); при одинаковых условиях бухгалтерская прибыль зависит от стандартов учёта (например, МСФО, РСБУ);

экономическая прибыль – более неформальный показатель – это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода», дополнительные премии работникам и т. п.

Тем, кто интересуется бизнесом в аспекте экономической его составляющей, следует знать что прибыль подразделяется на следующие виды:

Валовая – это данные о деятельности фирмы, которые получают путем вычета издержек на получение продукта из общей суммы поступлений от его сбыта. То есть, валовая прибыль от сбыта товара будет равна цене этого товара без его себестоимости;

Чистая – чтобы получить эти данные, необходимо из валовой прибыли вычесть все расходы – налоги, штрафы, кредитные выплаты, операционные расходы и пр.;

Налогооблагаемая – это величина, равная балансовой прибыли, которая предоставляется в отчете в налоговую службу. В декларируемой балансовой прибыли учитываются льготы и скидки, предоставляемые в рамках выбранной системы налогообложения. Данный показатель принимается во внимание руководством для определения дальнейшей стратегии работы предприятия, анализа эффективности его деятельности.

3.2 Собственность как экономическая категория

Собственность – сложная и многогранная категория, которая выражает всю совокупность общественных отношений: экономических, социальных, правовых, политических, национальных, морально-этических, религиозных и др. Она занимает центральное место в экономической системе, поскольку определяет способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную и политическую структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности и способ распределения результатов труда

Отношения собственности реализуются через объекты и субъекты собственности.

Объекты собственности – это все то, что можно присваивать или отчуждать:

- средства производства во всех сферах экономики;
- недвижимость (дома и сооружения, отделенные водные объекты, многолетние насаждения и т. п.);
- природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды и т. п.);
- предметы личного и домашнего потребления;
- деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия из них;
- интеллектуальная собственность, т. е. интеллектуально-духовные и информационные ресурсы и продукты (произведения литературы и искусства, достижения науки и техники, открытия, изобретения, ноу-хау, информация, компьютерные программы, технологии и т. п.);
- культурные и исторические ценности;
- рабочая сила.

Субъекты собственности – это персонифицированные носители отношений собственности:

- отдельное физическое лицо (индивидуум) – человек как носитель имущественных и неимущественных прав и обязанностей;
- юридические лица – организации, предприятия, учреждения, объединения лиц всех организационно-правовых форм;
- государство в лице органов государственного управления, муниципалитеты (органы местного управления и самоуправления) ;
- несколько государств или все государства планеты. Собственность имеет и правовой аспект, выступая как юридическая категория. Юридический аспект собственности реализуется через право собственности.

Право собственности – это совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений физических и юридических лиц, которые возникают между ними по поводу присвоения и использования объектов собственности.

Для первобытнообщинной формы собственности характерны были равные права всех членов общины на господствующий объект собственности – землю, а также на средства труда и результаты производства.

Рабовладельческая форма собственности характеризуется абсолютной концентрацией прав собственности рабовладельца на средства производства, результаты труда и на самого работника (раба).

Феодальная собственность предусматривает абсолютные права собственности феодала на землю и ограниченные права на работника (крепостного крестьянина).

Капиталистическая собственность характеризуется сосредоточением прав собственности предпринимателя на средства производства и результаты труда, но отсутствием собственности на наемного работника, который имеет личную

свободу.

Частная собственность – это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, пользование и распоряжение объектом собственности и получение дохода принадлежит частному (физическому или юридическому) лицу.

Партнерская собственность является объединением капиталов или имущества нескольких физических или юридических лиц с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности. Каждый участник партнерского предприятия сохраняет свою долю внесенного им капитала или имущества в партнерской собственности.

Корпоративная (акционерная) собственность – это собственность, образованная благодаря выпуску и продаже акций. Объектом собственности акционерного общества, кроме капитала, созданного за счет продажи акций, может быть также другое имущество, приобретенное в результате хозяйственной деятельности.

Общественная собственность означает общее присвоение средств производства и его результатов. Субъекты общественной собственности относятся друг к другу как равноправные совладельцы. В этих условиях основной формой индивидуального присвоения становится распределение дохода, а мерой его распределения – труд.

Государственная собственность – это система отношений, при которой абсолютные права на управление и распоряжение собственностью осуществляют органы (институты) государственной власти.

Общегосударственная собственность – это общая собственность всех граждан страны, которая не делится на доли и не персонифицируется между отдельными участниками экономического процесса.

Муниципальная (коммунальная) собственность – это собственность, которая находится в распоряжении региональных государственных органов (области, города, района и т. п.).

Коллективная собственность включает в себя следующие ее виды.

Кооперативная собственность – это объединенная собственность членов отдельного коллектива, созданная на добровольных началах для осуществления совместной деятельности. Собственность кооператива формируется в результате объединения имущества, денежных взносов его членов и доходов, полученных от их общей трудовой деятельности. Каждый член кооператива имеет одинаковые права на управление и доход, который распределяется согласно внесенному паю и трудовому вкладу членов кооператива.

Собственность трудового коллектива – общая собственность, переданная государством или другим субъектом в распоряжение коллектива предприятия (на условиях выкупа или аренды), которая используется согласно действующему законодательству. Коллективная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источника выкупа. Если предприятие выкуплено за счет накопленной прибыли, то создается неделимая

собственность коллектива предприятия. Если предприятие было выкуплено за счет личных доходов его работников, то образовывается паевая собственность.

Собственность общественных и религиозных объединений создается за счет собственных средств, пожертвований граждан или организаций либо путем передачи государственного имущества. Субъектами такой собственности являются партии, профсоюзы, спортивные общества, церкви и другие общественные организации.

Смешанная собственность объединяет разные формы собственности – частную, государственную, коллективную, кооперативную и пр., в том числе и собственность иностранных субъектов.

3.3 Производительные силы и производственные отношения

Степень обобществления элементов производства (принадлежности обществу, а не частным лицам) является критерием прогрессивности общественно-экономической формации.

Производственные отношения - совокупность отношений между людьми, складывающихся в процессе общественного производства, обмена, распределения материальных благ и услуг. В структуре производственных отношений выделяются технико-экономические (или организационно-экономические) и социально-экономические отношения. Первые отражают организацию производительных сил, особенности определенного этапа развития факторов производства и их общественной комбинации. Эти отношения, возникающие в связи с разделением, специализацией, кооперацией труда, определяются, прежде всего, технологическим способом производства.

Производительные силы - средства производства и люди, обладающие определённым производственным опытом, навыками к труду и приводящие эти средства производства в действие. Таким образом, люди - основной элемент производительных сил общества. Производительные силы выступают в качестве ведущей стороны общественного производства. Уровень развития производительных сил характеризуется степенью общественного разделения труда и развитием средств труда, прежде всего техники, а также степенью развития производственных навыков и научных знаний. Производительные силы существуют лишь как общественные производительные силы: вступая в активное взаимодействие с природой, люди одновременно вступают в общественные отношения между собой.

Производительные силы в совокупности с производственными отношениями представляют собой *способ производства*. Производственные отношения являются социальной формой производительных сил. Вместе они составляют две стороны каждого способа производства и связаны друг с другом по закону соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил: производственные отношения складываются в зависимости от характера и уровня развития производительных

сил как форма их функционирования и развития, а также от форм собственности. В свою очередь, производственные отношения воздействуют на развитие производительных сил, ускоряя или тормозя их развитие. Производственные отношения обуславливают распределение средств производства и распределение людей в структуре общественного производства (классовую структуру общества).

Способ производства (нем. Produktionsweise) - в историческом материализме: этап исторического развития, характеризующийся определённым образом жизни на основе определённых технологий. Одну сторону способа производства составляют производительные силы, другую - производственные отношения.

Способ производства является основой *общественно-экономической формации* (ОЭФ). В последнюю входит и так называемая «надстройка», то есть политические, юридические, идеологические институты общества. Но в практике употребления терминов способ производства и ОЭФ они, по сути, оказывались почти синонимичными. В традиционном варианте исторического материализма выделялось пять способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический (также, как и ОЭФ и с теми же названиями).

3.4 Конкуренция: понятие, виды, формы

Конкуренция (от лат. concurrere – «сталкиваться») – это борьба независимых друг от друга экономических субъектов рынка за право обладания ограниченными ресурсами.

Иными словами, это такой процесс взаимодействия выступающих фирм на рынке с целью достижения лучших возможностей сбыта своего товара посредством удовлетворения разнообразных потребностей покупателей. Конкуренция постоянно присутствует на рынке между товаропроизводителями. И для того чтобы фирма имела успех, ей необходимо постоянное повышение своей конкурентоспособности. Нет такого способа, с помощью которого можно было бы однозначно определить конкуренцию. Однако можно выделить основную сущностную черту – соперничество в свойствах товарного производства и способах развития. А также конкуренция выступает как стихийный регулятор общественного производства.

Благодаря данному явлению в жизни общества происходит обострение производственных и рыночных отношений, повышение эффективности хозяйственной деятельности, ускорение научно-технического прогресса. Конкуренция относится к таким факторам, которые имеют воздействие на деятельность фирмы, а обратной связи не существует.

Конкуренция – это соперничество за лучшие условия существования на рынке между его участниками. Это порождается объективными условиями: во-первых, полной хозяйственной обособленностью каждого участника рынка; во-

вторых, его полной зависимостью от конъюнктуры рынка, а в-третьих, борьбой за наибольший доход.

Основным негласным законом рынка является борьба фирм за выживание и процветание.

Для существования конкуренции на рынке необходимы определенные условия:

1. Количество действующих фирм на рынке;
2. Свобода входа и выхода предприятий на рынок;
3. Дифференциация товаров;
4. Совместный контроль фирм за рыночной ценой.

Цель конкуренции заключается в том, чтобы покупатель купил товар.

Основным орудием является формирование спроса и стимулирование сбыта (фосстис).

Покупатель отдает свое предпочтение какому-либо товару, лишь убедившись на практике в своем выборе, а необходимую информацию он получает от производителя посредством рекламы. Как правило, конкуренция возникает между товарами, а не фирмами.

Формы конкуренции.

1. **Совершенная (или свободная):** на рынке участвует множество независимых фирм, самостоятельно принимающих решение, что производить и в каком объеме.

Условия:

а) объем производства отдельной фирмы незначителен и не оказывает существенного влияния на цену товара;

б) товары однородны;

в) покупатели хорошо информированы о ценах;

г) продавцы независимы друг от друга;

д) Рынок не ограничен, т. е. возможен свободный доступ любого, кто пожелает стать предпринимателем.

Совершенная конкуренция формирует рыночный механизм образования цен и самонастройки экономической системы.

Этот вид конкуренции имеет лишь теоретическое значение, хотя является ключом к пониманию более реальных рыночных структур. В этом и есть ее ценность.

2. Несовершенная: этот вид появился в связи с образованием монополий. И характеризуется концентрацией капитала, возникновением различных организационных форм предприятий, усиления контроля за природными, материальными и финансовыми ресурсами, а также воздействие научно-технического процесса.

Подвидами являются: монополия и олигополия. **Монополия**— это исключительное право производства, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству.

Выделяют: **естественную (легальную) и искусственную, а также**

чистую и абсолютную.

Монополистические фирмы создают барьеры для вхождения на рынок новых фирм; ограничивают доступ к источникам сырья и энергоресурсам; используют высокий уровень технологий; применяют более крупный капитал и т. д.

Олигополия – это существование нескольких фирм, обычно больших, на плечи которых приходится основная часть продаж отрасли.

Проникновение на рынок новых фирм сложно в силу больших капитальных затрат.

Ценовая конкуренция – это искусственное сбивание цен на товар. Здесь широко используется ценовая дискриминация, при определенных условиях: продавец-монополист; наличие сильной маркетинговой политики у фирмы; невозможность перепродажи товара у первоначального покупателя. Данный вид конкуренции особенно часто применяется в сфере услуг.

Неценовая – это конкуренция, осуществляемая с помощью совершенствования качества продукции и условий ее продажи.

Проведение неценовой конкуренции может осуществляться по двум направлениям:

1. Конкуренция по продукту, т. е. происходит улучшение технических характеристик товаров или приспособляемость товаров к нуждам потребителей. Данное направление основывается на стремлении захватить часть рынка, выпуская новые товары, которые принципиально отличаются от своих предшественников.

2. Конкуренция по условиям продаж, т. е. это улучшение сбыта путем улучшения сервиса обслуживания покупателей: реклама, льготы, совершенствование торговли. Возможно применение незаконных методов – промышленный шпионаж, переманивание специалистов, изготовление поддельных аналогов, худших по качеству, и многое другое.

Монополистическая конкуренция - это тип рынка, где множество продавцов конкурируют за объем продаж, торгуя дифференцированной продукцией. Их товары и услуги не одинаковы, но весьма близки.

Простыми словами, монополистическая конкуренция - это ситуация, когда товары разных продавцов по-своему уникальны, но взаимозаменяемы. Производителей много, поэтому сговор между ними исключен. Каждый вправе сам устанавливать цены на свой вариант товара. Продавцы активно конкурируют друг с другом.

3.5 Экономический кругооборот

Общество не может перестать потреблять, не может перестать производить. Для того чтобы потреблять, нужно возобновлять потребленные продукты, и поэтому процесс производства непрерывен. Понятие воспроизводства означает, что всякий процесс производства есть в то же время

процесс воспроизводства.

Общественное воспроизводство есть постоянно повторяющийся процесс общественного производства в непрерывном потоке своего возобновления.

Общество не может существовать, не воспроизводя все элементы производства постоянно. Иными словами, чтобы экономическая система могла существовать, она должна воспроизводить сырье, средства производства, рабочую силу не только как элементы производства, но и как экономические отношения. Причем субъектами этих отношений выступают не отдельные экономические агенты, а укрупненные «агрегированные» группы, т.е. отдельные сектора национальной экономики, выступающие в качестве основных макроэкономических субъектов. Основным критерием выделения макроэкономических субъектов является та специфическая роль, которую каждый из них выполняет в организации экономической деятельности.

К числу данных субъектов относятся:

- сектор домашних хозяйств, включающий все семьи страны и направляющий свою деятельность на удовлетворение потребностей;
- предпринимательский сектор, который объединяет всю совокупность фирм, функционирующих внутри страны с целью извлечения прибыли;
- государственный сектор, представляющий собой все государственные институты и учреждения. Этот сектор организует производство общественных благ и осуществляет социальные выплаты, перераспределяет национальный доход страны между отдельными секторами экономики, обеспечивает поступление денег в национальную экономику и проводит тот или иной комплекс мер по регулированию внешнеэкономических связей страны. В отличие от других макроэкономических субъектов государство при осуществлении своей экономической деятельности руководствуется не собственными, а общенациональными интересами;
- иностранный сектор, под которым понимается совокупность всех экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами страны. Взаимодействие иностранного сектора с экономическими субъектами национальной экономики осуществляется на основе внешнеэкономических связей через взаимный обмен товарами, услугами, национальной валютой и капиталом.

В рыночной системе хозяйствования, построенной на общественном разделении труда и экономической обособленности производителей, воспроизводство возможно при условии, когда все товары будут проданы, все средства производства и предметы потребления возмещены. Это условие предполагает соблюдение определенных народнохозяйственных пропорций.

Все общественное производство разделяется на производство средств производства (I подразделение) и производство предметов потребления (II подразделение).

Проблема соотношения между I и II подразделениями общественного

воспроизводства имеет огромное значение для развития экономики. Вульгарно, упрощенно толковавшаяся в нашей стране догма о преимущественном росте производства средств производства постепенно обусловила снижение жизненного уровня, сужение объективного уровня развития общественного воспроизводства. Закономерность преимущественного роста I подразделения общественного производства действует в условиях не количественного накопления средств производства, а непрерывного их качественного совершенствования, поскольку является движущей силой НТП и фактором постоянного роста производительности общественного труда. Что же касается нашей страны, то после войны у нас наращивание объемов производства в I подразделении стало носить самодовлеющий характер, т.е. производство ради производства.

Современное общественное производство охватывает не только материальное производство (I и II подразделения), но также нематериальную сферу – производство нематериальных услуг и благ, что составляет в совокупности своих отраслей III подразделение, и, наконец, сферу военной экономики, которую целесообразно выделить в IV сферу. Такая структура общественного производства учитывает современные коренные качественные сдвиги. Кроме того, это позволяет глубже понять, что III и IV подразделения никаких материальных субстанций потребительского и производственного назначения сами по себе не производят (кроме конверсии). Отсюда вывод: материальным источником пополнения III и IV подразделений, а также товарного покрытия (обеспечения) потребительского спроса этих подразделений является общественный продукт, создаваемый I и II подразделениями (т.е. их отраслями) общественного производства. Это необходимо для сбалансированности общественного хозяйства.

Структура общественного производства давит на темпы и масштабы воспроизводства. Преодоление застойного, а сейчас кризисного состояния экономики России возможно через нормализацию структуры общественного производства.

Хозяйственная деятельность в национальной экономике поразительно многообразна. Между хозяйствующими субъектами существуют самые различные отношения. Предприятия производят и продают; домохозяйства потребляют и накапливают; государственные бюджетные учреждения взимают налоги и удовлетворяют коллективные потребности. Для того чтобы упростить все множество запутанных процессов в национальной экономике, непрерывное повторение актов производства и потребления можно представить в виде модели экономического оборота.

Одинаковые хозяйственные единицы объединяются (агрегируются) в сектора (хозяйствующие субъекты), а аналогичные хозяйственные операции - в величины потока (поток товаров и услуг, или товарное обращение, и денежный (монетарный) поток, или денежное обращение).

Основным созидющим звеном экономического оборота являются

предприятия (фирмы), изготавливающие необходимые обществу (домохозяйствам) продукты и услуги. Предприятия функционируют не изолированно, а в тесной, необходимой для их существования связи не только с покупателями, создающими спрос на их продукцию, но и с движением ресурсов. Эти взаимосвязи осуществляются через куплю-продажу на потребительском рынке, где реализуется продукция производства, и на рынке ресурсов, где приобретаются факторы производства. Постоянное возобновление, повторение и продолжение этих взаимосвязей является критерием общественного производства.

В рыночной экономике форма связей рыночная. Это значит, что все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двоякую форму бытия: натурально-вещественную и денежную.

Эта модель характеризует экономический оборот в закрытой национальной экономике. Кругооборот открытой национальной экономики усложняется добавлением еще одного хозяйствующего субъекта – иностранного сектора. Иностранный сектор связан с другими экономическими субъектами тремя основными способами: 1) импорт товаров и услуг, который поступает в стране на рынок продуктов, а отраженный в модели кругооборота встречный поток денежных платежей – с рынка продуктов в иностранный сектор экономики; 2) экспорт товаров и услуг; 3) проведение различного рода международных финансовых операций, связанных как с получением займов и предоставлением ссуд, так и с трансакционными сделками по купле-продаже реальных и финансовых активов.

Постоянное повторение и продолжение этих процессов и составляет содержание общественного воспроизводства, результаты которого отражаются в показателе валового национального продукта.

3.6 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Назовите основные виды экономических ресурсов.
- 2 Чем отличается категория «экономические ресурсы» от категории «факторы производства»?
- 3 Что представляют собой издержки?
- 4 В чем отличие категорий «внешние издержки» и «внутренние издержки»?
- 5 Назовите объектов и субъектов собственности в современной экономике.
- 6 Что представляют собой производительные силы общества?
- 7 Как формируются производительные отношения?
- 8 Назовите основные условия конкуренции как состязательной борьбы предпринимателей.

- 9 Охарактеризуйте основные виды и формы современной конкуренции.
- 10 В чём сущность экономического кругооборота?

Тесты:

- 1 С точки зрения индивидуального предпринимателя конкуренция – это:
- А) процесс состязательной борьбы фирм за ограниченный платежеспособный спрос населения;
 - Б) взаимозависимость предпринимателей;
 - В) закрепление за субъектами рынка определенной экономической свободы;
 - Г) свобода перемещения капитала;
 - Д) рассредоточение экономической власти
- 2 Что входит в понятие «факторы производства»?
- А) производительность труда и рентабельность производства;
 - Б) рента, зарплата, прибыль;
 - В) земля, труд, капитал;
 - Г) наследство и недвижимость;
 - Д) квалификация кадров и оборудование.
- 3 Выберите наиболее точное определение экономических ресурсов:
- А) все, что человек извлекает из недр земли;
 - Б) все материальные ресурсы;
 - В) средства производства и естественные ресурсы;
 - Г) все, что используется или может быть использовано в производственном процессе;
 - Д) трудовые ресурсы и капитал.
- 4 По законодательству РК существуют следующие формы собственности:
- А) государственная и частная;
 - Б) государственная и коллективная;
 - В) собственность граждан, коллективная, государственная;
 - Г) государственная, частная, смешанная;
 - Д) смешанная, единоличная.
- 5 Олигополия – это наличие на рынке данного товара:
- А) одного товаропроизводителя;
 - Б) двух товаропроизводителей;
 - В) многих товаропроизводителей;
 - Г) нескольких товаропроизводителей;
 - Д) одного покупателя.
- 6 Чем отличаются «экономические ресурсы» от «факторов производства»?

- А) факторы производства – это вовлеченные в процесс производства экономические ресурсы;
- Б) факторы производства – это капитал в денежной и материальной форме;
- В) экономические ресурсы – это то же самое, что и факторы производства;
- Г) в факторы производства не входят трудовые ресурсы;
- Д) в экономические ресурсы не включается предпринимательская способность.

7 Частная собственность характеризуется:

- А) перераспределением богатства в пользу отдельных групп;
- Б) свободой распоряжения ресурсами и индивидуальным выбором;
- В) владением небольшим пакетом акций предприятия;
- Г) собственностью каждого на свою рабочую силу;
- Д) все вышеперечисленное.

8 Социально-экономические отношения – это отношения, возникающие между людьми в процессе:

- А) распределения, обмена и потребления;
- Б) производства;
- В) воспроизводства;
- Г) конкуренции;
- Д) управления производством.

9 В надстройку общества не включаются:

- А) политические отношения;
- Б) правовые отношения;
- В) идеологические отношения;
- Г) национальные отношения;
- Д) организационно-экономические отношения.

10 Важнейшим критерием и наиболее общим показателем общественного прогресса является:

- А) достижения науки и техники;
- Б) организация производства;
- В) квалификация рабочей силы;
- Г) уровень развития производительных сил;
- Д) уровень производственных отношений.

3.7 Практические задания

Задание 3.7.1. С помощью нижеприведенной таблицы дайте характеристику различным видам издержек производства.

Постоянные издержки	
Переменные издержки	
Внутренние издержки	
Внешние издержки	
Валовые издержки	
Предельные издержки	
Средние издержки	

Задание 3.7.2. Почему цивилизованный человек в цивилизованном мире не крадет чужого? Он не делает этого потому, что:

- А) боится ответственности за нарушение трудового законодательства;
- Б) подчиняется обычаям общества;
- В) этого не позволяют его моральные установки.

Обоснуйте свой ответ.

Задание 3.7.3. Перу – страна, являющаяся одним из основных производителей листьев коки – сырья для производства кокаина, а также одного из компонентов для производства кока-колы. Коку чаще всего нелегально выращивают малоимущие крестьяне, для которых доход от продажи листьев коки наркоторговцам – единственный способ выжить. Укажите оптимальный с экономической точки зрения способ борьбы с наркобизнесом:

- А) репрессивные меры против нарушителей;
- Б) сокращение производства кока-колы;
- В) спецификация прав собственности на землю и выкуп государством права на запрещение посевов коки;
- Г) введение налога на выращивание коки, все доходы от которого будут использованы на финансирование полиции.

Обоснуйте свой ответ.

Задание 3.7.4. Владелец предприятия занимается бизнесом, используя собственные помещение и оборудование.

Выполните расчет бухгалтерской и экономической прибыли (на основе данных таблицы) и дайте ответ на вопрос: в сложившихся условиях что выгоднее предпринимателю – продолжать вести собственный бизнес или сдавать принадлежащие ему помещение и оборудование, а самому работать в качестве менеджера в другой фирме?

Наименование затрат	Бухгалтерские затраты, тыс.д.ед.	Экономические затраты, тыс.д.ед.
1. Доходы фирмы от реализации произведенной продукции	7000	7000

2. Явные затраты		
Сырье и материалы	2000	2000
Топливо и электроэнергия	500	500
Заработная плата	3000	3000
Амортизация оборудования	800	800
3. Неявные затраты		
Аренда помещения	-	1200
Аренда оборудования	-	200
Зарплата владельца предприятия в качестве менеджера в другой фирме	-	900

Пояснительная записка.

Прибыль бухгалтерская = Выручка (доходы) – Внешние издержки (бухгалтерские расходы)

Прибыль экономическая = Выручка (доходы) – Внешние и внутренние издержки (экономические расходы)

Задание 3.7.5. Отказавшись от работы столяром с зарплатой 12000 д.ед. в год, молодой человек поступил в колледж с годовой платой за обучение в размере 6000 д.ед. Какова альтернативная стоимость его решения на первом году обучения, если он имеет возможность в свободное от занятий время подработать в магазине за 4000 д.ед. в год?

Задание 3.7.6. Производство некоего товара должно обеспечивать рентабельность продукции не менее 60 %. Себестоимость единицы товара предполагается равной 75 д.ед. Определите минимальный уровень цены за единицу данного товара, обеспечивающий необходимую рентабельность его изготовления.

Варианты ответа:

- А) 75 д.ед.;
- Б) 120 д.ед.;
- В) 125 д.ед.;
- Г) 150 д.ед.;
- Д) 175 д.ед..

Пояснительная записка.

Рентабельность (экономическая эффективность) определяется как отношение прибыли к затратам (умноженное на 100 %).

Прибыль определяется как разница между ценой и себестоимостью.

4 Товар как экономическая категория

Учебная цель: рассмотреть категорию товара, изучить теорию трудовой стоимости, теорию предельной полезности товара; изучить эволюцию форм общественного хозяйства.

План:

4.1 Понятие товара, его свойства.

4.2 Трудовая теория стоимости. Закон стоимости. Теория предельной полезности.

4.3 Формы общественного хозяйства.

4.1 Понятие товара, его свойства

В рыночной экономике основным предметом обмена выступает товар, обладающий нужными для потребителя характеристиками. Это понятие сформировалось с развитием рыночных отношений и обмена между людьми различными продуктами производства и потребления.

В мире регулярно производится огромное количество продукции, которая выступает основой коммерческой деятельности. Но не все, что появляется в результате человеческого труда, представляет собой товар. Кратко товар можно описать как объект, созданный для обмена и несущий какую-то пользу для потребителя. Товаром можно назвать то, что создается после взаимодействия человека с ресурсами производства или окружающей средой. Объект, получившийся в результате труда, направлен на удовлетворение определенных потребностей человека и выступает предметом обмена в процессе купли-продажи. Но все ли, произведенное человеком, попадает под это определение? Товаром называют те блага, которые изначально производились с расчетом дальнейшей продажи либо по завершению создания стали объектом купли-продажи или обмена. Продукт, который был произведен для собственного потребления, не может называться товаром. Например, если семья выращивает овощи и употребляет их самостоятельно, результатом их деятельности становится продукт, но не товар. Но если эта же семья решит продать выращенные овощи на рынке, продукция приобретает свойства товара и выступает предметом коммерческих отношений. Услуги также попадают под описание товара, несмотря на то, что они нематериальны и их нельзя накопить. Услуги, которые приносят пользу клиенту, например, работа парикмахера, коммунальных служб, консультация финансового специалиста, могут стать товаром. Получение услуги, как правило, связано с обменом навыками и знаниями между людьми и завершается оплатой заказчиком выполненной работы.

Основополагающей категорией товарного производства является "товар". Однако исторически и логически этой категории предшествовала категория

"благо".

Благо – все то, что способно удовлетворять человеческие потребности, например, дары природы, вещественные продукты труда, услуги, которые отвечают его интересам, целям и стремлениям.

Блага разделяют на неэкономические и экономические.

Неэкономические блага предоставляются человеку природой, т. е. без затрат его труда и существуют в неограниченном количестве (например, воздух, морская вода, солнечное тепло и др.).

Экономические блага – это блага хозяйственной (трудовой) деятельности человека, которые существуют в ограниченном количестве.

Экономические блага весьма разнообразны.

Таким образом, *товары* – это экономические блага, являющиеся предметом труда, и независимо от их материальности предназначенные для обмена

Чтобы продукт был востребован и хорошо продавался на рынке, он должен обладать определенными признаками. В экономике выделяют *два самых важных свойства товара*:

1) *Потребительная стоимость* - польза товара для покупателя. Если продукт не удовлетворяет в полной мере определенную потребность человека, то его производство оказалось бессмысленным. Выпуск непродуманной, бесполезной, некачественной и даже опасной продукции приводит к тому, что ее нельзя в полной мере назвать товаром. Стоимость. Включает в себя оценку расхода ресурсов, затраченных в процессе производства. Сюда входят расходы на закупку материалов, транспортировку готового товара потребителю, рекламу, а также начисление заработной платы рабочим.

2) *Меновая стоимость* - так называют способность товара к обмену на другие предметы или деньги. Она позволяет назначить адекватную стоимость для продукта, соизмеримую с его характеристиками и соответствующую аналогу обмена (цена – есть денежное выражение меновой стоимости товара).

Люди, покупая те или иные товары, тем самым как бы оценивают степень их полезности конкретно для себя. Неоклассики оценку степени полезности блага индивидом рассматривают как ценность. Поэтому ценность для них категория субъективная. Ценность имеет лишь то, что является ценным в глазах покупателя, чьи субъективные оценки и являются основой для определения произведенного блага как стоимости.

Люди оценивают товары и услуги не только потому, что на их производство израсходован общественно необходимый труд, а и потому, что они имеют полезность. С их точки зрения, лишь полезность экономических благ может придавать затратам труда общественно-необходимый характер. Ценность у них выполняет функцию выражения полезности товара и затрат труда (стоимости товара).

Соединение стоимости и ценности и их общественное признание выражается в цене. Цену можно считать формой денежного выражения

стоимости и ценности товара.

Цена предопределяет возможность одновременного проявления интересов производителей и потребителей. Только стоимость является движущим мотивом для товаропроизводителя, равно как ценность – движущий мотив для потребителя.

4.2 Трудовая теория стоимости. Закон стоимости. Теория предельной полезности

Теория трудовой стоимости составляет фундамент классической политической экономии. Эта теория последовательно развивалась У. Петти, Л. Смитом, Д. Рикардо и их многочисленными последователями и популяризаторами. Логически стройная концепция теории трудовой стоимости была создана К. Марксом.

В соответствии с теорией трудовой стоимости единственным источником стоимости товара является труд. Поскольку цена есть денежная форма стоимости, то, следовательно, основу цены составляет израсходованный на производство товара труд.

Для понимания стоимости и цены чрезвычайно важное значение имеет теория двойственного характера труда. К. Маркс придавал большое значение учению о двойственном характере труда, ставя его разработку в один ряд с открытием закона прибавочной стоимости.

Поскольку товар имеет потребительную стоимость и стоимость, то и труд, его создающий, также носит двойственный характер. По этому поводу К. Маркс замечал: «От внимания всех экономистов без исключения ускользнула та простая вещь, что если товар представляет собой нечто двойственное, а именно: потребительную стоимость и меновую стоимость, то и воплощенный в товаре труд должен иметь двойственный характер».

Труд одновременно выступает в конкретной и абстрактной формах.

Конкретный труд как экономическая категория не представляет сложности для понимания. Его полезные свойства очевидны, они выступают на поверхности явлений. Конкретным трудом производится качественно определенная потребительная стоимость - хлеб, костюм, сапоги, велосипед и т.п.

Развитие общественного разделения труда приводит к появлению все большего числа качественно разнородных видов труда. Эти виды труда отличаются друг от друга по различной полезности продуктов для человека, по использованию средств производства, характеру трудовых операций. Конкретный труд существует в любой социально-экономической системе как результат общественного разделения труда и необходимости удовлетворения экономических потребностей каждого в этих условиях.

Конкретных видов труда насчитываются многие миллионы. Но вместе с тем все они имеют нечто общее – затраты человеческой рабочей силы вообще:

энергии, мускулов, нервов, ума. Это абстрактный труд, который позволяет соизмерять разные по своей потребительной полезности результаты конкретного труда.

Труд товаропроизводителя, рассматриваемый как расходование человеческой рабочей силы вообще, независимо от его конкретных результатов, называется абстрактным трудом. Синонимом слова «абстрактный» является слово «отвлеченный». На рынке при обмене происходит отвлечение от специфических форм, в которые облачены товары каждым из многочисленных видов конкретного труда. Товары сравниваются между собой как кристаллы однородного абстрактного труда.

Абстрактный труд создает стоимость товара. Стоимость проявляется в обмене товаров в форме меновой стоимости. Меновая стоимость товаров, пропорции, в которых они обмениваются, их меновое отношение являются формой, в которой выражается стоимость товаров.

При частной собственности на средства производства труд, затраченный на производство товаров, выступает как частный, в то же время общественное разделение труда обуславливает его общественный характер. Следовательно, абстрактный труд, образующий стоимость товара, и сама стоимость выражают общественные отношения.

Стоимость «есть лишь выражение в вещах, вещное выражение отношений между людьми, общественного отношения, – отношение людей в их взаимной производственной деятельности».

Таким образом, стоимость - экономическая категория, выражающая отношения между хозяйствующими субъектами по поводу эквивалентности затраченного на производство товаров абстрактного труда.

Обнаружив категорию стоимости товара в лишенном различий абстрактном труде, являющемся по своей сути трудом общественным, Маркс преодолел характерное для его предшественников смешение индивидуальной и общественной стоимости товаров и получил возможность решить проблему величины стоимости товара.

Поскольку стоимость товара создается трудом, то величина стоимости товара измеряется количеством заключенного в нем труда.

Естественной мерой труда служит рабочее время: час, день, неделя и т.д. На изготовление не только разных, но и однородных товаров производители могут затрачивать разное количество времени. Это зависит от орудий труда, сноровки работника, его профессионального мастерства и других условий.

Время, которое затрачивается отдельным работником на производство какого-либо товара, называется *индивидуальным рабочим временем* или *индивидуальными затратами труда*.

Но величина стоимости товара определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда или рабочего времени. К. Маркс дает следующее определение этого понятия: «*Общественно необходимое рабочее время* есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-

либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда».

Общественно нормальными (или типичными) условиями производства являются те, при которых создается подавляющая часть товаров данного вида. Это, как правило, средние условия. Только в этих условиях производитель, обладающий средней умелостью и работающий со средней интенсивностью, за час труда создает стоимость, равную одному общественно необходимому часу. Если производственные условия не соответствуют общественно нормальным (лучше или хуже их) или если умелость работника и интенсивность его труда выше или ниже установившейся в обществе средней величины, то в этом случае созданная им за час труда величина стоимости будет соответственно больше или меньше.

Иначе говоря, более производительный труд за данное время всегда создает большую стоимость, чем менее производительный.

Общественно необходимые затраты труда выступают в роли своеобразного общественного норматива, который проявляется на рынке и в который товаропроизводители должны укладываться. Лишние затраты индивидуального труда не признаются обществом, отсекаются им, следовательно, не создают стоимости. На рынке никто не будет оплачивать фактические затраты труда, превышающие те, в которые обходится производство основного количества товаров данного вида.

Сущность закона стоимости заключается в том, что обмен товаров совершается в соответствии с количеством общественно необходимого труда, затраченного на их производство. Иначе говоря, закон стоимости означает, что товары обмениваются друг на друга по стоимости, содержащей одинаковое количество общественно необходимого труда. Купля-продажа товаров по такому эквиваленту выступает как закон.

Теория предельной полезности – составная часть учения, получившего название «маржинализм». Возникновение теории предельной полезности привело к революционным изменениям в теории стоимости. Главные идеи маржинализма состоят в следующем. Первое – неприемлемо определение стоимости затратами труда (или труда, земли и капитала). Второе – стоимость (ценность) блага определяется величиной полезного эффекта, получаемого индивидуумом от его потребления, т.е. предельной полезностью блага. Третье – стоимость рассматривается как субъективная категория, отражающая индивидуальные оценки полезности благ конкретными потребителями. Четвертое – введено понятие предельной величины и на основе этого разграничены совокупная и предельная полезность благ. Пятое – стоимость труда и капитала, а следовательно, и издержки производства, определяются как производные от стоимости (предельной полезности) потребительских товаров.

Представители теории предельной полезности исходили из того, что анализ экономических процессов следует начинать с изучения потребностей

людей, с поиска критерия полезности благ. Под полезным эффектом благ понимается удовлетворение, которое получают люди от их потребления, т.е. полезность благ определяется их способностью удовлетворять какие-либо потребности человека.

Теория предельной полезности рассматривает не полезность потребительских благ вообще, а ту конкретную полезность, которую эти блага способны принести данному индивиду. Например, если потребитель *A* приобретает товар *X*, то он делает это для удовлетворения каких-то своих нужд, т.е. товар *X* имеет определенную полезность для *A*. Когда потребитель покупает последовательно единицы товара *X* (например, книги), то каждая новая покупка будет увеличивать полезность, получаемую *A* от товара *X*. Сумма полезностей всех приобретенных единиц товара *A* (положим 5 книг) называется общей или совокупной полезностью (total utility – *U*) товара *X* (в нашем случае 5 книг). Если *A* приобретает еще одну единицу товара *X* (6-ю книгу), то общая полезность возрастет на величину, которую называют предельной полезностью (marginal utility – *MU*). Иными словами, предельная полезность – это полезность, равная приращению общей полезности при увеличении потребления товара на одну дополнительную единицу.

Ценность определяется субъективной предельной полезностью последней единицы имеющегося в наличии блага. Если благо имеется в изобилии, то, сколь бы ни была велика его совокупная полезность, полезность последней единицы будет равна нулю, и, поскольку безразлично, какую именно единицу считать последней, нулю будет равна полезность любой единицы. Данное благо, в терминологии Менгера, будет неэкономическим. Если совокупная полезность всего количества блага (например, бриллиантов) не столь велика, то ограниченность их количества приводит к тому, что последняя единица ценится достаточно высоко, это благо приобретает экономический характер и ценность (стоимость).

Изложенное позволяет сделать вывод: в своем самом первоначальном виде стоимость есть не что иное, как потребительская оценка относительного полезного эффекта данного вида экономического блага для конкретного индивидуума.

Стоимость – общественное явление

Нужно учесть, что, во-первых, блага не падают с неба, а производятся с использованием труда и других ресурсов и, во-вторых, что в развитой хозяйственной системе стоимость носит общественный, а не индивидуальный характер. Происходит рыночное согласование индивидуальных оценок. Выведение общественной предельной полезности блага рынок осуществляет по принципу равнодействующей оценок разных индивидуумов. Эта равнодействующая складывается стихийно, под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей. При наличии значительного числа участников обмена цена, при которой может состояться обмен, оказывается заключенной в значительно

более узкие границы, чем при изолированном обмене между двумя индивидами. И чем больше участников обмена (каждый из которых приносит на рынок свои собственные субъективные оценки), тем уже эти границы, и в конечном счете ряд субъективных ценностей сходится к единой общественной, рыночной ценности блага.

Закон убывающей предельной полезности

Первый закон Госсена

Пусть потребитель приобретает товар *A*. Зададимся вопросом: одинакова ли предельная полезность каждой единицы товара *A*? Иными словами, получает ли потребитель равное приращение общей полезности при потреблении любой единицы товара *A*? Степень полезного эффекта благ зависит от их ограниченности, возможности воспроизведения. Человек нуждается не вообще в данном благе, а в определенном его количестве. Полезность каждой новой единицы блага зависит от уже имеющихся у него подобных единиц. Потребность в новых единицах блага с увеличением их числа постепенно насыщается. Поэтому по мере увеличения потребления каждой новой единицы блага степень насыщения увеличивается, а полезность каждой следующей единицы блага убывает. Например, удовлетворение от первого выпитого стакана воды больше, чем от второго или третьего. Следовательно, полезность третьего и четвертого стаканов воды меньше, чем первого и второго в данный конкретный момент для отдельного индивида. Четвертый стакан воды может оказаться для него просто ненужным.

Если потребление остальных товаров не меняется, то по мере насыщения потребности в товаре *A* удовлетворение от потребления последующей единицы этого товара падает, т.е. предельная полезность каждой последующей единицы товара *A* снижается. Данная устойчивая и постоянно повторяющаяся взаимосвязь и взаимозависимость экономических явлений получила название закона убывающей предельной полезности. Первоначально данный закон был сформулирован как закон насыщения потребностей Г.Госсеном (1854). В экономической литературе он получил название Первого закона Госсена.

Для большинства товаров этот закон действует со второй или третьей единицы товара, т.е. по мере приобретения очередных единиц данных товаров их предельные полезности начинают снижаться. В отдельных случаях на начальных этапах потребления какого-то товара предельная полезность может возрасть. Например, в жаркий день удовлетворение, получаемое от второго стакана воды, как исключение, может превосходить удовлетворение от первого.

Но возникает вопрос: как же так, человек каждый день ест хлеб, но не чувствует, чтобы по мере его потребления степень удовлетворения хлебом падала? Ошибочность такого взгляда состоит в том, что здесь неверно определен объект оценки: нас интересует полезность хлеба, потребленного за день, т.е. его общая дневная полезность, а не полезность хлеба вообще. О предельной полезности можно будет вести речь только в том случае, если изменится дневное потребление хлеба, т.е. общая дневная полезность

изменится. Например, если Вы потребляете 200 г хлеба в день, то можно утверждать, что увеличение дневной нормы на 100 г (с 200 до 300 г) принесет меньшее удовлетворение, чем предыдущее повышение (со 100 г до 200 г).

Характеристическая особенность теории предельной полезности заключается в том, что фактором, которым определяется величина ценности, она признает наименьшую выгоду, какую только можно допустить с хозяйственной точки зрения... Да и вообще ведь предельная польза, по существу своему, представляет не собственную пользу известной вещи, а ту выгоду, какую мы можем извлечь из другого материального блага, способного заменить эту вещь.

Если мы подведем теперь итог всему сказанному выше, то получим следующие положения.

Во-первых, наши потребности, желания и ощущения оказываются в действительности соизмеримыми, и притом общий пункт для сравнения их заключается в интенсивности испытываемых нами наслаждений и неприятных чувств.

Во-вторых, мы обладаем возможностью определять абсолютно и относительно степень приятных и неприятных ощущений, которые доставляют нам или от которых избавляют нас материальные блага, и действительно пользуемся этой возможностью (хотя нам и случается впадать при этом в ошибку).

В-третьих, эти-то количественные определения приятных ощущений и составляют основу для нашего отношения к материальным благам, и притом как для наших теоретических суждений о величине значения материальных благ для человеческого благополучия, а следовательно, и для определения ценности, так и для нашей практической хозяйственной деятельности.

Отсюда следует, наконец, в-четвертых, что наука не только не должна игнорировать субъективные потребности, желания, ощущения и т.д. и основывающуюся на них субъективную ценность, но именно в них-то и должна, напротив, искать точки опоры для объяснений хозяйственных явлений. Политическая экономия, не разрабатывающая теории субъективной ценности, представляет собой здание, воздвигнутое на песке.

Нередко бывает, что одна и та же вещь допускает два или несколько совершенно различных способов употребления. Лес, например, может употребляться и на дрова, и для построек; зерновой хлеб может идти и на муку, и на семена, и на винокурение...

Если материальные блага допускают несколько несовместимых друг с другом способов употребления и могут при каждом из них давать неодинаково высокую предельную пользу, то величина их ценности определяется наивысшей предельной пользой, какая получается при этих способах употребления. В практической жизни правило это применяется решительно на каждом шагу. Никому не придет в голову определять ценность дубовой мебели по той пользе, какую можно от нее получить, употребляя ее на дрова...

До сих пор мы имели в виду такого рода случаи, когда материальное благо становится пригодным для различных употреблений в силу свойственной ему технической многосторонности. Но при существовании развитого обмена почти все материальные блага... приобретают новое свойство - употребляться для обмена на другие материальные блага. Этот способ употребления обыкновенно противопоставляется всем остальным способам как противоположный им, и именно на этой противоположности "собственного употребления" и "обмена" и основано разделение ценности на потребительную и меновую.

С той точки зрения, на которой стоим мы, как потребительная ценность, так и меновая являются в известном смысле двумя различными видами субъективной ценности. Потребительной ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благосостояния данного лица в том случае, когда это лицо употребляет ее непосредственно для удовлетворения своих нужд; точно так же меновой ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благополучия данного лица благодаря своей способности обмениваться на другие материальные блага. Величина потребительной ценности определяется по известным уже нам правилам величиной предельной пользы, которую извлекает собственник из оцениваемой вещи, употребляя ее непосредственно для удовлетворения своих потребностей. Величина же (субъективной) меновой ценности, напротив, совпадает, очевидно, с величиной потребительной ценности вымениваемых на данную вещь потребительских материальных благ. Поэтому величина субъективной меновой ценности определяется предельной пользой вымениваемых на данную вещь материальных благ.

Употребление для непосредственного удовлетворения собственных нужд и употребление для обмена на другие материальные блага представляют собой два различных способа употребления одной и той же вещи. Если при том и другом способе употребления вещь эта дает неодинаковую предельную пользу, то основой для определения ее хозяйственной ценности служит более высокая предельная польза. Следовательно, когда потребительная ценность и меновая ценность данной вещи неодинаковы по своей величине, то истинной ее ценностью является высшая из этих двух ценностей.

Часто бывает так, что для получения хозяйственной пользы требуется совместное действие нескольких материальных благ, причем если недостает одного из них, то цель совсем не может быть достигнута или же достигается лишь не в полной мере. Эти материальные блага, взаимно дополняющие друг друга, мы называем, по примеру Менгера, комплементарными материальными благами. Так, например, бумага, перо и чернила, иголка и нитки, телега и лошадь, лук и стрела, два, принадлежащих к одной и той же паре сапога, две парные перчатки и т.п. представляют собой комплементарные материальные блага. Особенно часто, можно сказать постоянно, отношение комплементарности встречается в области производительных материальных

благ.

Совокупная ценность целой группы материальных благ определяется в большинстве случаев величиной предельной пользы, которую могут принести все эти материальные блага при совместном действии. Если, например, три материальных блага А, В и С составляют комплементарную группу и если наименьшая, выгодная в хозяйственном отношении польза, которую можно получить при совместном, комбинированном употреблении этих трех материальных благ, выражается цифрой

100, то и ценность всех трех материальных благ А, В и С вместе будет равна тоже 100.

Таково общее правило. Исключение из него представляют лишь те случаи, когда... ценность вещи вообще определяется не непосредственной предельной пользой того рода материальных благ, к которым она принадлежит, а предельной пользой другого рода материальных благ, употребленных для замещения этой вещи.

4.3 Формы общественного хозяйства

Форма общественного хозяйства – это определенный способ организации хозяйственной деятельности людей. Каждая экономическая система имеет свои специфические формы организации хозяйственной деятельности людей. Однако в них можно найти общие экономические формы хозяйства. Таковыми являются натуральное хозяйство и товарное производство.

Натуральное хозяйство. Это такое хозяйство, при котором продукты производятся для непосредственного потребления. Естественной формой богатства здесь выступает натуральный продукт – материальное благо, имеющее потребительную стоимость. В натуральном хозяйстве наиболее четко определяются главные проблемы экономики: что создавать, как это делать и для кого предназначаются продукты. Эти проблемы решаются собственниками, работниками натурального хозяйства с учетом только внутривоспроизводственного потребления.

Натуральному хозяйству присущи следующие черты. Все виды работ, начиная с добывания предметов труда и заканчивая завершающей стадией производства, ведутся в самом хозяйстве. В натуральном хозяйстве слабо развито общественное и преобладает естественное разделение труда. Характерными чертами также являются замкнутость, отсутствие связи с другими хозяйственными единицами. Все потребности производителя здесь удовлетворяются за счет собственного хозяйства. В производстве используются примитивные орудия труда, в силу чего низок уровень производительности труда. Натуральному хозяйству присущ консерватизм, для него характерно повторение производства в прежних размерах, на прежних основаниях.

Натуральное хозяйство – исторически первый тип хозяйственной деятельности людей. Оно возникло в глубокой древности, в период

становления первобытнообщинного строя, когда началась производственная деятельность человека и появились первые отрасли хозяйства – земледелие, скотоводство. Натуральное хозяйство существовало у первобытных народов, не знавших обмена и частной собственности. Оно представляло собой систему замкнутых, экономически самостоятельных общин. Натуральное хозяйство преобладало также в античных рабовладельческих государствах, хотя здесь имело место уже довольно развитое товарное производство. Оно было одной из главных черт феодальной экономики. Натуральную форму здесь имело помещичье хозяйство и присваиваемый феодалом прибавочный продукт. Последний выступал в виде многообразных натуральных повинностей и платежей. Натуральный характер носило хозяйство феодально-зависимого крестьянина. Крестьянская семья занималась земледелием, скотоводством и переработкой их продуктов в готовые предметы потребления.

Элементы натурального хозяйства имеют место и в современных развитых странах, где господствуют товарно-денежные отношения. Натуральное хозяйство преобладает во многих развивающихся странах. В натуральном и полунатуральном хозяйстве слаборазвитых стран занято более половины населения. По прогнозам специалистов еще долгое время натуральное хозяйство будет занимать значительное место в экономике этих стран. У многих народностей Африки, индейских племен, живущих во внутренних регионах Латинской Америки, в Юго-Восточной Азии, сохраняется широкое многообразие конкретных форм натурального хозяйства (охота, рыболовство, обработка земли, кочевое скотоводство).

Главный недостаток натурального хозяйства состоит в том, что оно не может обеспечить рост производительности труда, а потому поддерживает лишь минимальные условия жизни. Поэтому, начав с натурального хозяйства – самой первой формы организации экономической жизни, человечество на ней не остановилось и перешло к товарному производству.

Товарное производство - это такая организация общественного хозяйства, при которой продукты производятся отдельными, обособленными производителями, и каждый специализируется на выработке одного продукта. В силу этого для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов, становящихся товарами на рынке.

Характерными чертами и признаками товарного производства являются наличие общественного разделения труда и экономического обособления хозяйствующих субъектов; производство продуктов для продажи, а не собственного потребления; обмен товарами; эквивалентность обмена.

Товарное производство - это специфическая форма отношений между производителями и потребителями, особый способ измерения общественного труда и включения его в совокупный труд общества. Включение в совокупный общественный труд – самая сложная и жизненно важная для каждого товаропроизводителя проблема, ибо в случае неудачи он не продаст свой товар и понесет потери, а может и разориться. Это заставляет товаропроизводителей

чутко реагировать на конъюнктуру рынка, постоянно приспосабливаться к ней.

В товарном производстве по-иному, чем в натуральном хозяйстве, рассматриваются главные проблемы экономической организации, связанные с созданием полезных вещей. Что создавать, как для этого использовать природные ресурсы и для кого предназначаются продукты - все эти вопросы решаются в соответствии с требованиями рынка.

Основным условием возникновения товарного производства является общественное разделение труда, при котором производители специализируются на выработке определенных изделий. С развитием общества появляются новые отрасли производства и тем самым углубляется общественное разделение труда. Последнее приводит к тому, что хозяйства, специализирующиеся на производстве какой-либо продукции, не могут полностью использовать ее в своих нуждах и в то же время удовлетворить ею свои потребности. Это и обуславливает необходимость обмена, а вместе с ним и товарного производства.

Однако одного общественного разделения труда еще недостаточно для возникновения и существования товарного производства. Общественное разделение труда существовало и в первобытной общине. Одни ее члены изготавливали орудия труда, другие – предметы быта, но продукты их труда не поступали в обмен, продажу. Собственником всех продуктов была община. Другое дело, когда речь идет о взаимоотношениях различных общин. Тут встречаются разные самостоятельные собственники, и переход продуктов из одной общины в собственность другой происходил путем обмена, посредством купли-продажи.

С появлением частной собственности и прибавочного продукта, производимого сверх того, что необходимо для поддержания жизни производителей, их обособление усилилось, возможности для развития товарного производства возросли и сфера товарно-денежных отношений расширилась. Таким образом, причиной возникновения и существования товарного производства было экономическое обособление производителей, а основной формой подобного обособления – частная собственность. Экономическое обособление применительно к товарному хозяйству предполагает наличие сильно выраженного экономического интереса хозяйствующего субъекта (физического или юридического лица), свободу выбора им вида хозяйственной деятельности, собственность на произведенный продукт, определенные обязательства перед обществом, государством и партнерами. Различными обособленными собственниками средств производства и продуктов могут быть и общины, и частные лица, и кооперативы, и государство.

Понимание экономического обособления товаропроизводителей важно для оценки современных экономических процессов, перехода к рыночным отношениям, осуществляемого в странах СНГ, составной частью которых является укрепление экономической самостоятельности предприятий

(объединений).

Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя, товарное производство обслуживало рабовладельческий строй, феодализм и всеобщий характер приобрело при капитализме. В рабовладельческом обществе удельный вес товарной продукции в общем объеме общественного производства составлял от 5 до 10 %. При феодализме, особенно с переходом к денежной форме ренты, товарное производство повысило удельный вес до 30 %. В системе отношений классического капитализма производство товаров в общем объеме производимой продукции составляет около 100 %. Товарное производство преобладает в современных развитых странах и пробивает себе дорогу в развивающихся государствах. С переходом к рыночным отношениям широкий размах товарное производство приобретает и в странах СНГ.

Разложение натурального производства, возникновение и укрепление товарного производства знаменует собой серьезное продвижение в экономическом прогрессе. Благодаря тому, что капитализм освоил товарно-рыночный механизм, именно здесь производительные силы в своем развитии продвинулись гораздо дальше, чем за всю предшествующую историю.

Товарное производство обладает высокой адаптивностью к разным экономическим системам. В каждой из них оно обслуживает реализацию тех форм собственности, которые им свойственны.

4.4 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Что такое товар?
- 2 В чём отличие между категориями «благо» и «товар»?
- 3 Поясните два самых важных свойства товара?
- 4 В чём суть трудовой теории стоимости?
- 5 В чём отличие между категориями «индивидуальное рабочее время» и «общественно необходимое рабочее время»?
- 6 В чём суть теории предельной полезности?
- 7 Что означает субъективная предельная полезность блага?
- 8 В чём смысл закона убывающей предельной полезности?
- 9 Назовите основные черты натурального хозяйства.
- 10 Назовите основные черты товарного производства.
- 11 Назовите факторы, оказывающее влияние на эластичность предложения.

Тесты:

- 1 Что делает все товары качественно одинаковыми и количественно сравнимыми?

- А) издержки производства;
- Б) цена;
- В) ОНЗТ;
- Г) индивидуальные затраты труда;
- Д) рента.

2 К функциям какого экономического закона относится расслоение товаропроизводителей?

- А) закона возвышения потребностей;
- Б) закона экономии времени;
- В) закона народонаселения;
- Г) закона стоимости;
- Д) закона спроса и предложения.

3 Что означает понятие «потребительная стоимость товара»?

- А) спрос на товар;
- Б) предложение товара;
- В) полезность товара;
- Г) затраты на производство товара;
- Д) цена товара.

4 Величина стоимости товара согласно основному экономическому закону определяется:

- А) частным трудом;
- Б) индивидуальным трудом;
- В) общественно необходимым трудом;
- Г) абстрактным трудом;
- Д) потребительной стоимостью.

5 Форма проявления закона стоимости заключается:

- А) в росте цен;
- Б) в увеличенных дивидендах;
- В) в количестве денег;
- Г) в установлении общественно необходимых затрат труда;
- Д) в росте спроса.

4.5 Практические задания

Определите, являются верными или неверными данные утверждения.

1. Экономическая теория изучает экономические ресурсы.
2. Изучать экономическую теорию без знания высшей математики невозможно.
3. Проблемы экономического роста изучаются в разделе макроэкономики.

4. Для формулировки основных экономических категорий в экономической теории используется метод научной абстракции.
5. Выражение «неравенство в доходах в системе рыночного хозяйства несправедливо» является примером нормативного анализа.
6. К основным экономическим законам относят закон стоимости, закон накопления и закон спроса и предложения.
7. Понятие «экономические ресурсы» - это то же самое, что и «факторы производства».
8. Ценой природных ресурсов является рента.
9. Кофе, выращенный на бразильских плантациях, является в этой стране экономическим благом.
10. Ели, растущие в наших лесах, в новогодние праздники являются неэкономическим благом.
11. Производство – это средство для удовлетворения потребностей.
12. Деятельность салонов красоты не может быть отнесена к производству.
13. Общественное богатство определяется количеством денег, накопленных в государственной казне.
14. Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества.
15. Предприятие, на котором одна часть акций находится в руках государства, а другая - в руках частного лица, является примером смешанной формы собственности.
16. Соперничество между предприятиями, одно из которых производит микроавтобусы, а другое – автофургоны для перевозки скоропортящихся продуктов, это пример внутриотраслевой конкуренции.
17. Домашние хозяйства – это имеющийся в частном владении садовый участок или разведение домашних животных.
18. В Костанайской области на рынке зерна господствует несовершенная конкуренция.
19. Башенный кран относится к предметам потребления.
20. Понятие экономических издержек означает, что необходимо учитывать альтернативную стоимость всех используемых ресурсов.

5 Экономические системы

Учебная цель: изучить основные типы экономических систем в современном мировом хозяйстве, исследовать их специфические характеристики и взаимосвязи.

План:

- 5.1 Сущность и критерии классификации экономических систем.
- 5.2 Современные тенденции развития экономических систем.
- 5.3 Модели экономических систем.

5.1 Сущность и критерии классификации экономических систем

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нем отношений собственности и организационно-правовых форм, представляет собой экономическую систему этого общества. В последние полтора-два века в мире действовали следующие системы:

- рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм);
- современная рыночная экономика (современный капитализм);
- административно-командная экономика;
- традиционная экономика;
- переходная экономика.

В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как страны различаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями.

Переход от одной экономической системы к другой порождает особое, переходное состояние экономики. В экономике переходного типа идет интенсивное развитие институтов новой системы и более или менее быстрое устранение (или отмирание) институтов прежней системы. Возможны и переходные экономические формы, например приватизированные предприятия, не прошедшие рыночную реструктуризацию.

Человеку довелось в своей истории познать достаточно много экономических систем. Это и даёт основание ставить вопрос об их классификации. Классификация в науке – всегда непростое дело. Её научная обоснованность во многом зависит от правильности выделения тех критериев, по которым осуществляется классификация.

Современная экономическая теория в качестве таких критериев называет следующие:

- господствующая форма хозяйствования;
- основные формы собственности;
- способ координации действий хозяйствующих субъектов;
- преобладающий способ распределения доходов;

- источник экономической информации;
- тип и границы государственного управления;
- степень включенности экономики в мировые хозяйственные отношения.

На основе таких критериев в современной экономической литературе Запада чаще всего различаются три типа экономических систем:

- традиционная экономическая система;
- рыночная экономика;
- командная экономика;
- переходная экономика.

Что, как и для кого производить? Ответы на эти три вопроса должна найти каждая страна и общество, которые желают эффективно использовать все имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Сложность принятия решений по этим вопросам связана с объективными ограничениями и необходимостью делать выбор: ведь ресурсы ограничены и существуют альтернативные издержки. Это относится ко всем обществам, независимо от их политической системы и уровня развития. Различия между странами заключаются только в методах распределения.

Общество всегда стремится эффективно использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Для этого ему надо находить ответы на вопросы что, как и для кого производить.

- Вопрос «что производить?» возникает в связи с тем, что ресурсы ограничены, есть возможность выбора и существуют альтернативные издержки. Вопрос о том, что производить, является основным для любого общества.

- Второй вопрос «как производить?» возникает потому, что каждая страна независимо от того, на каком технологическом уровне она находится, имеет в своем распоряжении сравнительно дешевые и сравнительно дорогие ресурсы. Например, Индия испытывает избыток труда (поэтому труд дешевый) и недостаток капитала (капитал дорогой). В США имеются сравнительно дешевый капитал и дорогой труд. Общество всегда заинтересовано создать желаемый набор товаров и услуг при минимальных затратах.

- Третий вопрос «для кого производить?», конечно, самый сложный, поскольку он отражает отношение общества к справедливости и экономическому равенству. Все общество должно каким-то образом решить, что оно считает справедливым распределением, и затем выбрать способ достижения такого распределения. На практике движение к справедливому распределению может означать частичный отказ от эффективности. Общество должно решить, какой частью эффективности оно готово пожертвовать во имя более справедливого распределения.

Сложность принятия решений по этим вопросам (что, как и для кого) связана с объективными ограничениями и необходимостью делать выбор. Это относится ко всем обществам, независимо от их политической системы и уровня развития.

5.2 Современные тенденции развития экономических систем

Традиционная экономическая система – это система, в которой все основные экономические вопросы решаются на основе традиций и обычаев. Такая экономика существует до сих пор в территориально удаленных странах мира, где население организовано по племенному укладу (Африка). Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, ярко выраженной многоукладности экономики (различные формы хозяйствования): натурально-общинные формы, мелкотоварное производство, которое представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами. Товары и технологии в такой экономике традиционны, а распределение осуществляется по кастовому признаку. В данной экономике огромную роль играет иностранный капитал. Для такой системы характерна активная роль государства.

Основной создателя благ является мелкотоварное производство, которое реализуется в крестьянских хозяйствах и ремесленном деле. Такой подход к созидательной деятельности строится на частной собственности на факторы производства, а также на личном труде индивидов. Как правило, уровень экономического развития, качества жизни в таких системах достаточно низкий. Инвестиции в них поступают из внешних источников.

Традиционное общество строится на следующих социальных отношениях:

- сохранение культурных традиций и обычаев;
- соблюдение религиозных ценностей;
- кастовое или сословное разделение;
- низкие темпы социально-экономического роста и развития.

В традиционной хозяйственной структуре определяющая роль принадлежит государству, которое осуществляет распределение бюджета в пользу развития инфраструктуры, а также поддержания самых незащищенных слоев населения. Традиции, складывающиеся в обществе веками, влияют на экономический процесс. Распределение благ, их потребление происходит под влиянием устоявшихся принципов. То есть, именно традиции определяют какие блага производить и для кого. Общество практически закрыто для новаторских идей, новых технологий, современного подхода к организации труда и производства. Это идет вразрез с устоявшимися принципами в обществе. Именно поэтому, слаборазвитые страны очень медленно прогрессируют, с трудом воспринимая быстрые изменения в мировом сообществе.

К положительным сторонам традиционной системы экономики можно отнести стабильность, основательность, предсказуемость. К недостаткам в данном случае относят зависимость от внешних источников финансирования, незащищенность от внешних факторов воздействия и стороннего вмешательства, а также практически полное отсутствие тенденции к развитию и прогрессу.

Примеры традиционных экономических систем

В современном мире традиционная экономическая система характерна для слаборазвитых стран, либо племен, проживающих вдали от цивилизации. Традиционная модель хозяйствования долгое время была основой мирового сообщества до начала промышленной революции, которая внесла изменения в привычный уклад жизни населения. В то время управление принадлежало знати, которая определяла все этапы производства от создания благ до их конечного потребления. Преобладали сельскохозяйственный труд, ремесла и промыслы.

Яркими примерами традиционного общества прошлого и настоящего являются государства Азии и Востока, где традиции до сих пор сохраняют ведущую роль даже в условиях всеобщей глобализации и интеграции в мировое сообщество. Например, в Китае государственная власть всегда была сильной. Император в средние века наделялся там божественной силой. Отголоски традиционного подхода к формированию экономических, общественных и политических отношений в Китае сохранились и по сей день.

Кастовое разделение до сих пор сохранилось в Индии, несмотря на технический прогресс и быстрые темпы развития. По сей день человеку из одной касты очень сложно перейти в другую. Если это становится возможным в сфере трудоустройства и работы, то в социальной жизни человека остаются старые принципы существования.

В Латинской Америке и Африке сохранились страны, зависимые от внешних инвестиций.

Сюда же можно отнести Афганистан, который практически полностью зависит от сельского хозяйства, теневого бизнеса и иностранных инвестиций. Главным минусом такой экономической системы является ее незащищенность от более развитых экономически стран-соседей.

Командная или административно-плановая экономика – это система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. В качестве координирующего механизма в такой экономике выступает план. Существует ряд особенностей государственного планирования:

1) непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов;

2) государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями;

3) государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

Советский государственный социализм не признавал частной собственности, рынка и рыночного саморегулирования. С рыночной организацией экономической деятельности советские идеологи связывали только эксплуатацию, кризисы и «загнивание капитализма». Однако самое жестокое угнетение человека было уделом именно советской системы, в которой материальные и социальные блага перераспределялись с помощью внеэкономических методов в пользу партийно-бюрократической верхушки - «номенклатуры».

Всевластие государства в экономике и других сферах жизни и управление исключительно с помощью бюрократических методов позволяют определить советскую систему как командно-административную и тоталитарную и отличать ее от многочисленных авторитарных стран современного мира, где контроль государства ограничивается главным образом политической сферой.

Из тоталитарной природы советской экономики и отрицания рынка логически вытекал второй принцип организации народного хозяйства - планирование. Он занимал в советской идеологии особенно «почетное» место, поскольку объявлялся инструментом бескризисного, сбалансированного и динамичного развития экономики, способного обеспечить историческую победу социализма над капитализмом. Нетрудно увидеть, что принцип планирования был практическим воплощением социалистической идеи об управлении экономикой из единого центра.

Государственный план представлял собой совокупность обязательных к исполнению распоряжений органов государственного управления, адресованных конкретным предприятиям и организациям народного хозяйства и регламентировавших ассортимент и объем производства, цены и другие аспекты их хозяйственной деятельности.

Социалистическое планирование состояло в следующем. На основе партийных установок и анализа экономического состояния центральные государственные органы (или, по их поручению, органы нижестоящего уровня, например, республиканские и областные) принимали экономические решения, носившие обязательный характер для исполнителя, и контролировали выполнение решений. Главным плановым документом был пятилетний план, содержащий перечень заданий по производству и продаже продукции в отраслевом и региональном разрезе. Составляя этот документ, государство исходило не столько из объективных экономических потребностей и критериев, сколько из политических и социально-экономических задач, поставленных высшим руководством. Опираясь на пятилетний план, органы экономического управления разрабатывали задания для всех иерархических уровней вплоть до отдельного предприятия.

Это определяло принципиальную особенность экономической деятельности в рамках советской системы: лица, принимавшие решения, были обязаны руководствоваться государственными плановыми заданиями, а не экономическими соображениями максимизации прибыли. Цены на сырье и

готовую продукцию, оплата труда работников, условия сбыта и все прочие экономические критерии, как правило, не оказывали влияния на решения директоров предприятий и других хозяйственных руководителей. Их главная задача состояла в выполнении плана.

Например, цены не выполняли ни информационных, ни балансирующих функций, присущих им в рыночном хозяйстве, а служили главным образом для измерения и учета произведенной продукции, потому что многие плановые задания давались в стоимостном выражении. На потребительском рынке цены тоже строго задавались государством, и производители или продавцы не имели права их изменить даже при резком несоответствии спроса и предложения. Розничные цены были постоянными и применялись обычно на всей территории страны. Поэтому они часто указывались непосредственно на изделия - печатались, выбивались на металле и т. п.

В советской системе не было места и конкуренции. Она объявлялась одним из главных пороков капитализма, ведущим к растрате материальных ресурсов, и целенаправленно искоренялась - например, путем борьбы с «дублированием» производственных мощностей, т. е. выпуском одинаковой продукции на разных предприятиях. Кроме того, поощрялась концентрация производства - создание крупных предприятий ~ для экономии удельных расходов. Все это обернулось необыкновенно высокой степенью монополизации советской экономики и диктатом производителя над потребителем, полностью лишенным права выбора. Социалистическое планирование отвечало идее советских послереволюционных марксистов об организации экономики как единой фабрики. Если все шахты, заводы и магазины принадлежат государству, то зачем нужны деньги и цены в расчетах между ними? Разве хозяин капиталистического предприятия допускает отношения купли-продажи между цехами своего завода? Советское руководство не смогло реализовать идею экономики как единой фабрики просто в силу технических сложностей управления огромным хозяйством, но она полностью соответствует духу марксистской теории, а в годы наиболее жестокой политической и экономической диктатуры народное хозяйство СССР заметно приближалось к этому идеалу.

Три черты характеризовали планирование как метод управления социалистическим хозяйством. Во-первых, это централизованность, т. е. распределение заданий центральным государственным органом - Госпланом - или другими уполномоченными органами, во-вторых, - директивность, или обязательность для исполнения, и в-третьих, - адресность, то есть доведение задания до конкретного предприятия-исполнителя. Кроме того, советские теоретики приписывали социалистическому планированию «научность» как фундаментальную особенность, противопоставляющую социалистическую экономику анархии капиталистического рынка, хотя на самом деле план был инструментом реализации политических и экономических установок государственной власти и как правило не учитывал объективных

экономических пропорций и тенденций.

Попытки придать планированию «научный» характер постоянно наталкивались и на неразрешимые методологические проблемы составления плана и контроля за его исполнением. Как следует давать плановые задания - в натуральной форме или в стоимостном выражении? Нужно ли расписывать задания детально или можно допустить укрупненные показатели, дающие предприятиям некоторую свободу для маневра? Нужны ли специальные задания по внедрению достижений научно-технического прогресса? Эти и аналогичные вопросы составляли основной предмет социалистической политэкономии, причем вплоть до конца советской экономики они так и не нашли однозначного решения, а методология планирования часто менялась.

Тотальная государственная собственность и принудительное планирование в сочетании с уравнительной идеологией порождали внеэкономический характер распределения материальных благ. Материальное богатство и социальный статус человека зависели от его положения в государственной иерархии и принадлежности к той или иной профессиональной группе. Это воспроизводило принципы феодального устройства общества и было огромным шагом назад в магистральном движении человеческой цивилизации к свободе и автономности индивида.

Таким образом, командно-административную систему можно определить как особую форму организации экономической деятельности, опирающуюся на абсолютное господство государства в экономике, принудительное планирование и уравнительное внеэкономическое распределение материальных благ.

Рыночная экономика — экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, конкуренции, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. В процессе исторического развития человеческого общества создаются предпосылки для укрепления экономической свободы — возможности индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Такая система предполагает существование многоукладной экономики, т. е. комбинирование государственной, частной, акционерной, муниципальной и других видов собственности. Каждому предприятию, фирме, организации предоставляется право самим решать что, как и для кого производить. При этом они ориентируются на спрос и предложение, а свободные цены возникают в результате взаимодействия многочисленных продавцов с многочисленными покупателями. Свобода выбора, частный интерес формируют отношения конкуренции. Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная выгода всех участников экономической деятельности, т. е. не только

капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

В своем историческом развитии рыночная экономика прошла следующие этапы (таблица 1).

Таблица 1 - Эволюция рыночных экономических систем.

Основные черты	Чистый капитализм или рыночная экономика свободной конкуренции (18-19 вв.)	Современный капитализм или современная рыночная экономика (вторая половина 20-го века)
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства в рамках производственного предприятия	Обобществление и огосударствление производства в национальных и интернациональных масштабах
Преобладающая форма собственности	Экономическая деятельность единоличных предпринимателей-капиталистов	Экономическая деятельность на базе частной, коллективной и государственной собственности
Регулирование экономики	Саморегулирование экономических субъектов на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства	Активное государственное регулирование национальной экономики в целях стимулирования экономической активности, потребительского спроса и предложения, предотвращение кризисов безработицы и т.д.
Социальные гарантии	Социальная незащищённость граждан в случае безработицы, болезней, старости и других кризисных явлений	Создание государственных и частных фондов соцстрахования и соцобеспечения

Современная рыночная экономика – экономическая система с элементами разных экономических систем. Данная система оказалась наиболее гибкой, приспособленной к изменяющимся внутренним и внешним условиям. Основные черты данной экономической системы: обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах; экономическая деятельность на базе количественной частной и государственной собственности; активное государство. Государство выполняет следующие функции:

- 1) поддерживает и облегчает функционирование рыночной экономики (защита конкуренции, создание законодательства);
- 2) усовершенствует механизмы функционирования экономики (перераспределение доходов и богатства), регулирует уровень занятости, инфляции и т. п.;
- 3) решало следующие задачи по стабилизации экономики:
 - а) создание устойчивой денежной системы;
 - б) обеспечение полной занятости;

- в) снижение (стабилизация) уровня инфляции;
- г) регулирование платежного баланса;
- д) максимально возможное сглаживание циклических колебаний.

Все перечисленные выше типы экономических систем существуют не отдельно, а находятся в постоянном взаимодействии, образуя при этом сложную систему мирового хозяйства.

Переходная экономика

Переходная экономика представляет собой такое особое состояние экономической системы, когда она функционирует в период перехода общества от одной сложившейся исторической системы к другой.

Переходный период – это период, в течение которого общество осуществляет коренные экономические, политические и социальные преобразования. В этот период экономика страны переходит в новое, качественное иное состояние в связи с кардинальными реформами экономической системы.

Самое простое понимание переходной экономики – это сочетание элементов административно-командной и рыночной экономики, изменение отдельных элементов системы (производительных сил, производственных отношений, хозяйственного механизма, принципов и методов хозяйствования) и их адаптация к новым условиям и целям общественного развития.

В 90-х годах XX столетия в восточноевропейских странах совершился переход от так называемой социалистической системы, основанной на общественной собственности на средства производства и централизованном управлении, к экономике рыночного типа. Именно поэтому экономика этих государств называется переходной. Данный этап экономического развития является переходом от государственного хозяйства к многообразию форм собственности, развитию предпринимательства и инициативы субъектов хозяйствования, становлению нового типа экономических отношений в обществе.

Переходная экономика имеет свои специфические особенности и существенные черты. В ней сочетаются элементы прежней и новой систем, смешанные формы. Здесь взаимодействуют различные формы собственности, организации производства и хозяйствования, в том числе переходные – акционерные общества, арендные предприятия, общества, фирмы, фермерские хозяйства. Экономика носит многосекторный, многоукладный характер. Конкуренция становится мощным фактором интенсификации и эффективности производства.

Основные цели, к достижению которых стремится национальная экономика в переходном периоде, следующие:

- 1) высокие и стабильные темпы экономического роста, измеряемые величиной валового национального продукта в целом и на душу населения, что

характеризует жизненный уровень населения страны;

2) стабилизация цен и доведение инфляции до уровня умеренной. Это позволит устранить инфляционные ожидания и обеспечить размеренный ритм экономической жизни;

3) обеспечение высокой занятости трудоспособного населения и доведение уровня безработицы до естественного нормы. Это даст возможность уменьшить социальное напряжение в обществе, повысит уровень доходов населения, снять нагрузку с бюджета в части социальной защиты безработных, решить другие проблемы;

4) поддержание внешнеторгового баланса, т.е. достижение относительного равновесия между экспортом и импортом;

5) поддержание стабильного курса национальной валюты, что позволит укрепить доверие к национальной денежной единице, обеспечить приток вкладов в банки, рост внутренних инвестиций в экономику и др.

Для достижения макроэкономических целей, стоящих перед национальной экономикой, государство должно проводить эффективную бюджетную, налоговую, кредитно-денежную, валютную политику, применять другие инструменты экономического и административного характера для регулирования экономических процессов.

5.3 Модели современного рыночного хозяйства

Для каждой системы характерно наличие определенных моделей по организации хозяйства. Модели большинства стран различаются. Это связано с особенностями развития стран, с историческим прошлым, социальным и национальным уровнем.

К основным моделям экономических систем относятся: американская, шведская, японская, российская переходная экономика, западноевропейская, южнокорейская, советская, китайская.

Американская модель основывается на поощрении предпринимательской деятельности. Для малообеспеченных слоев населения предоставляются льготы и пособия. Для данной модели характерна высокая степень производительности труда. Массовость настроена на достижение личностного успеха, а проблема социального неравенства не стоит вообще. Основным недостатком данной модели является низкая поддержка социальных программ.

Западноевропейская модель начала формироваться при становлении демократической власти. Для данной модели характерны высокие позиции в государственном секторе. Особое внимание уделяется инфраструктуре и добывающей промышленности. Государственное регулирование разветвленное и направлено на планирование, государством выделяется значительное количество ресурсов на программы социального и экономического развития.

Шведская модель характерна социальной направленностью. Программа

государства в данной модели ориентирована на снижение классового неравенства. Государство путем перераспределения доходов обеспечивает слабозащищенные слои населения. Уровень налогообложения по сравнению с другими моделями достаточно высок, но при этом достигается благосостояние всех слоев населения и развитие инфраструктуры. *Шведская модель* отличается сильной социальной политикой, ориентированной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4% основных фондов, зато доля государственных расходов в 90-х гг. составила свыше 50% от ВВП, причем более половины этих расходов направляется на социальные нужды. Естественно, это возможно только в условиях высокого налогообложения, Особенно физических лиц. Такая модель получила название «функциональная социализация», означающая, что функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР).

Японская модель отличается различием между развитием населения и производительностью труда. За счет этого обеспечивается конкуренция и снижается себестоимость продукции. Японское общество характеризуется высокоразвитым национальным самосознанием, другими словами, население готово идти на некоторые жертвы для обеспечения блага страны. Государство активно участвует в модернизации экономики, начиная от начальных стадий развития.

Южнокорейская модель схожа с японской моделью, так в этих двух странах государство принимает активное участие в развитии экономики. Государственным приоритетом является продвижение товаров на мировом рынке и создание имиджа страны. Отличие японской модели от южнокорейской в том, что первая лучше приспособлена к мировым кризисам.

После начала перехода экономики России с административно-командной системы на рыночные отношения формируется модель **российской переходной экономики**, направленная на эффективную рыночную экономику с социальной направленностью. Данный этап переходного периода характеризуется наличием теневого сектора в экономике, слабой конкурентоспособностью промышленности и сельского хозяйства. Для того, чтобы переход экономики России к рыночной экономике был благоприятным, необходима конкурентная среда, развитие частного предпринимательства, эффективная социальная защита, надежность и защита государством прав собственности.

Советская экономическая модель стала самым масштабным вариантом командно – административной хозяйственной системы. Её основными признаками были следующие: всеобщее государственное управление экономикой, крайняя неравномерность развитие отраслей и секторов

экономики; хронический дефицит товаров и ресурсов; полное отрицание рыночных основ хозяйствования; репрессивный характер хозяйственных отношений; наличие теневого сектора в экономике.

Структура **китайской экономической модели** основана на трех принципах, которые взаимосвязаны между собой и взаимозависимы друг от друга:

1. Плановое управление государством экономикой и регулирование народного хозяйства: государственные инвестиции, привлечение частных инвесторов; контроль отраслевыми ведомствами народного хозяйства; принятие законов, поддерживающих порядок, на экономическом рынке; сохранение стабильности цен на товары и услуги; обеспечение всего населения занятостью.

2. Экспорт товаров: накопление валютных резервов; развитие наукоемкого производства; добыча угля.

3. Приоритетное развитие промышленности: частных промышленных предприятий; металлургии, энергетики, вино-водочной продукции.

Для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны различаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Так, для административно-командной системы характерны советская модель, китайская модель и др. Современной рыночной системе также присущи различные модели. Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки модели развития России и Казахстана. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о творческом его использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в нашей стране.

5.4 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Дайте определение экономической системы.
- 2 Назовите основные элементы экономической системы.
- 3 Перечислите основные типы экономических систем в современном мировом хозяйстве.
- 4 Назовите основные черты чистого капитализма.
- 5 Назовите основные черты современного капитализма.
- 6 Назовите основные черты традиционной системы.
- 7 Назовите основные черты административно-командной системы.
- 8 Назовите основные черты экономики переходного периода.
- 9 Какие критерии определяют отнесение страны к тому или иному типу экономических систем?
- 10 Назовите основные модели тех или иных экономических систем.

Тесты:

1 Какая черта лучше всего характеризует административно-командную экономику:

- А) многообразие форм собственности;
- Б) конкуренция;
- В) действие рыночных регуляторов;
- Г) связь между производством и потреблением;
- Д) плановое распределение ресурсов.

2 Экономику каких стран можно отнести к административно-командной системе?

- А) Болгарии 1980-х годов;
- Б) Древнего Египта;
- В) Германии 1933 года;
- Г) Китая 1600 года;
- Д) Польши 2001 года.

3 Какая из названных характеристик не относится к традиционной системе?

- А) частная собственность на ресурсы;
- Б) централизованное планирование;
- В) установление государством цен на большинство товаров и услуг;
- Г) преобладание ручного труда;
- Д) зависимость от иностранных инвестиций.

4 В каком случае можно говорить об административно-командной экономике, исходя из степени участия государства в развитии народного хозяйства:

- А) минимальное вмешательство государства в экономику;
- Б) государство контролирует производство преобладающей части товаров и услуг в рамках государственного сектора;
- В) государство контролирует некоторые отрасли экономики, в то же время допуская функционирование частного сектора;
- Г) государство оказывает помощь конкретному предприятию, находящемуся в сложном финансовом положении;
- Д) государство контролирует только налоговую систему.

5 К числу преимуществ административно-командной системы относятся:

- А) мобилизация трудовых и материальных ресурсов на приоритетных направлениях;
- Б) слабо выраженная социальная дифференциация;
- В) устойчивость в дефиците ресурсов;
- Г) запрет или ограничения частного предпринимательства;
- Д) монополизация экономики.

6 Как должно относиться государство к монополии в условиях рыночной экономики?

- А) развивать монополизм с помощью налоговой политики;
- Б) полагаться в этом вопросе на способность рынка к саморегулированию;
- В) позволять предпринимателям создавать антимонопольные объединения;
- Г) бороться с монополизмом путем разработки антимонопольного законодательства;
- Д) мягко ограничивать монополизм в некоторых областях.

7 К числу преимуществ рыночных систем относится:

- А) активная роль государства в экономике;
- Б) использование в хозяйственной деятельности иностранных инвестиций;
- В) развитие промышленного производства;
- Г) отсутствие монополизма;
- Д) высокая приспособляемость к изменяющимся условиям хозяйствования.

5.5 Практические задания

Задание 5.5.1. Используя различные источники литературы, заполните таблицу, характеризуя базовые признаки основных типов экономических систем.

Таблица 1 - Характерные признаки основных типов экономических систем

Основные черты	Чистый капитализм или рыночная экономика свободной конкуренции	Современная рыночная экономика (смешанная экономика)	Традиционная система	Административно-командная система	Переходная экономика
Преобладающая форма собственности					
Роль государства в экономике					
Социальная защищённость населения					
Страны, в которых господствует (или господствовал) данный тип экономических систем.					

Задание 5.7.2. Определите по высказываниям тип экономической системы:

- 1) предприятие выпустило 2000 столярных станков, но оказалось в сложной ситуации - оно не может их продать;
- 2) в магазине стояла длинная очередь за хлебом: с завтрашнего дня ожидалось повышение цен, и потому люди покупали хлеб впрок;
- 3) члены независимой партии любителей пива в большинстве своем потомственные пивовары; они производят пиво, используя новейшие технологии, понимая, что таким путем они могут получить более высокую прибыль;
- 4) распоряжение главы государства гласило, что впредь до особого распоряжения в стране прекращена свободная купля-продажа иностранной валюты;
- 5) страна вступила в полосу затяжного экономического кризиса, и правительство издало постановление о продлении срока выплаты пособия по безработице до полутора лет;
- 6) коллектив предприятия был премирован за сверхплановый выпуск продукции;
- 7) выпускники медицинского училища были направлены на работу в сельские больницы республики Мордовия;
- 8) засуха этого года привела к росту цен на пшеницу;
- 9) преобладающая часть населения страны занимается сельским хозяйством;
- 10) в производстве обуви участвуют мелкие товаропроизводители, деятельность которых основана на ручном труде.

Задание 5.7.3. Исправьте ошибки в утверждениях.

Отличительными особенностями современной рыночной экономики являются крайне примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов, преобладание ручного труда и натурального хозяйства.

Характерными чертами рыночной экономики свободной конкуренции являются государственная собственность практически на все экономические ресурсы, сильная централизация и бюрократизация экономики, плановая система хозяйства.

Отличительными чертами административно-командной экономической системы являются частная собственность на экономические ресурсы, свободная конкуренция, наличие множества самостоятельно действующих субъектов экономической деятельности.

Характерными чертами традиционной экономики являются многообразие форм собственности, развитие научно-технического прогресса, усиление влияния государства на экономику в первую очередь при решении социальных

вопросов.

Основными признаками административно-командной экономической системы являются кризис и последующая трансформация отношений собственности, экономический кризис (безработица, инфляция), многоукладность экономики.

Задание 5.7.4. Какая экономическая система, по вашему мнению, установилась в настоящее время в России и в Казахстане? Обоснуйте своё утверждение.

6 Рынок как основа современной системы хозяйствования

Учебная цель: изучить историю происхождения денег и особенности современных денежных средств; исследовать рынок как обязательный компонент товарного хозяйства, проанализировать условия функционирования эффективного рынка.

План:

6.1 История происхождения денег и особенности современных денежных средств.

6.2 Рынок как экономическая категория. Функции рынка и его роль в общественном производстве.

6.3 Структура и инфраструктура рынка, основные элементы инфраструктуры.

6.4 Позитивные и негативные стороны рынка.

6.1 История происхождения денег и особенности современных денежных средств

Появление товаров и развитие товарного обращения повлекло за собой появление и развитие денег. Движущей силой развития денег служит прогресс товарных отношений. Каждая новая ступень развития денег порождается потребностями соответствующей ступени зрелости товарных отношений. В современных условиях товаром являются не только продукты материального производства и услуги, но и факторы производства, а также сами предприятия как хозяйственные ячейки. Новым условиям соответствуют развитие новых форм денег.

Деньги прошли длительный путь эволюции. История развития денег является составной частью истории рыночной экономики. Выражая стоимость товарного мира, деньги на протяжении экономической истории принимали те формы, которые диктовал достигнутый уровень товарных отношений. Каждому историческому периоду соответствует своя преобладающая форма денег.

В эпоху натурального хозяйства обмен излишками произведенных продуктов носил случайный характер. Вначале всякий продукт, предлагаемый к обмену и благодаря этому становящийся товаром, служил эквивалентом для другого продукта (товара), на который он обменивался.

Желая продать свой продукт и получить взамен его другой, производитель искал соответствующего контрагента. Поскольку денег в тот период еще не существовало, продавец лошади, желающий купить зерно, искал потенциального покупателя лошади, одновременно являющегося продавцом зерна. В акте купли-продажи, который имел форму “товар - товар”, мешок зерна являлся эквивалентом лошади. Если продавцу требовался какой-то иной продукт, например ткань или вино, то эквивалентность обмена могла выглядеть

иначе: “1 лошади = 10 метрам ткани” или “1 лошади = 20 л вина”. Эквивалентом лошади могли выступать разные количества других продуктов

Постепенно обмен становится способом установления экономических связей между производителями и служит толчком к развитию общественного разделения труда. По мере вовлечения в обмен все большего числа различных товаров возникла необходимость в универсализации средства обмена. Из ряда товаров все чаще выделялась группа товаров, а затем и один товар, который по своим свойствам более всего соответствовал роли эквивалента. Этот товар впоследствии становится всеобщим эквивалентом - деньгами. Его собственная ценность служила гарантом эквивалентности обмена, а его особые свойства открывали возможности совершенствования самой процедуры обменных операций.

В роли таких денег выступали сначала скот, меха, зерно, иногда даже ракушки, затем металлы, из которых наиболее подходящими оказались серебро и золото, и, наконец - одно только золото. Впоследствии золото перестает быть всеобщим эквивалентом и заменяется бумажными и кредитными деньгами.

Исходя из природы материала можно выделить два основных вида денег: натуральные и символические деньги.

Натуральные (вещественные) деньги, их нередко называют действительными деньгами, включают все виды товаров, которые являлись всеобщими эквивалентами на начальных этапах развития товарного обращения (скот, зерно, меха, ракушки и т.п.), а также деньги из драгоценных металлов (золотые и серебряные).

Характерная особенность натуральных денег состояла в том, что они могли существовать не только в качестве денег, но и в качестве товара. Номинальная стоимость денег данного вида соответствовала их реальной стоимости (стоимости золота или серебра).

Металлические деньги существовали сначала в форме слитков определенного веса, а затем монет. Металлические деньги возникли в глубокой древности. Эпохой господства золотых монет считают XIX в. и начало XX в.

Использование натуральных денег (прежде всего - золотых) в качестве всеобщего эквивалента имела ряд существенных преимуществ. Натуральные деньги имели собственную стоимость как товара. Поэтому в тот период не могло возникнуть ситуации несоответствия между объемом денежной массы и объемом товаров и услуг на рынке. Если на рынке возникал избыток денег, то золотые и серебряные монеты уходили из обращения, оседая в карманах их владельцев как сокровище. Ограниченность добычи золота и серебра являлась препятствием бесконтрольной эмиссии денег. Оба эти обстоятельства делали невозможной инфляцию, которая стала неизбежным злом при переходе от натуральных денег к их заменителям.

Однако с развитием рыночной экономики возможности использования натуральных денег оказались ограниченными. Для обслуживания расширяющихся хозяйственных связей требовалось все больше и больше денег.

Золота не хватало, увеличение объема денежной массы для обеспечения сделок оказалось затруднительным, что, в свою очередь, сдерживало развитие товарообмена.

Символические деньги называют знаками стоимости, заменителями натуральных (вещественных) денег. К символическим деньгам относятся бумажные и кредитные деньги.

Номинальная стоимость символических денег значительно выше, чем стоимость того материала, из которого они изготовлены. Например, наивысшая ценность десяти бумажных гривен состоит именно в их использовании в качестве денег, а не в каком-либо ином качестве.

Бумажные деньги и различные монеты (из меди и алюминия и иных металлов) появляются тогда, когда в часто повторяющихся сделках непосредственное присутствие самих благородных металлов становится необязательным. Опираясь на силу государственной власти, становится возможным заменить золото и серебро в обращении сначала в пределах данного государства, а затем и в мировой торговле знаками стоимости. Первоначально эти знаки в любой момент могли быть обменены на благородные металлы по номиналу, что и позволяло им циркулировать в обращении в качестве заменителей денег из драгоценных металлов.

Появление кредитных денег связано с развитием кредитных отношений, когда купля-продажа осуществляется в кредит, с рассрочкой платежа. Кредитные деньги возникают и действуют наряду с золотыми деньгами, постепенно набирая силу и вытесняя золотые деньги. Кредитные деньги выступают как в виде соответствующим образом оформленных бумаг (банкнот, чеков, векселей), так и в виде соответствующих записей на счетах.

Кредитные деньги, будучи чисто символическими деньгами, требуют для своего эффективного функционирования государственной гарантии. Такая гарантия обеспечивается благодаря наличию государственных законов, регламентирующих правила выпуска и обращения векселей и банкнот, а также правил и процедур совершения депозитных операций, предусматривающих, в частности, и ответственность за нарушение этих законов, правил и процедур. В период становления кредитных денег одной государственной гарантией для их прочности и устойчивости было еще недостаточно. В течение длительного времени кредитные деньги существовали на базе золотых денег и рядом с ними, принимая на себя обеспечения все большей части оборота товаров и капитала.

Денежные системы в течение длительного времени сочетали функционирование металлической системы, состоящей из золота в виде слитков и монет, и системы кредитных денег, состоящей из векселей, чеков, банкнот, депозитных счетов в банках и т.д. Золото играло роли опоры, гаранта сохранения ценности, а механизм связи и взаимодействия двух систем - металлической и кредитной - обеспечивался путем размена банкнот и вкладов на золото. Поскольку кредитная система часто не справлялась со своими задачами, особенно в периоды кризисов, на передний план выступало золото

как надежный гарант ценностей.

В XX в. роль золота в качестве денег постепенно исчерпывается, и оно вытесняется из денежного мира кредитными деньгами. Вначале золото вытесняется из внутреннего экономического оборота, а затем и из международных расчетов. Можно сказать, что XX век стал веком эпохи утверждения кредитных денег, соответствующих потребностям современной развитой экономики.

В результате интернационализации связей человечество пришло к благородным металлам - золоту и серебру.

Драгоценные металлы были выбраны потому что:

- они могли долго сохранять свою ценность
- были однородными по качеству
- обладали делимостью и высокой стоимостью (из-за трудоспособности их добычи и обработки)

Золото и серебро выполняло функцию денег в течение тысячелетий. Окончательное вытеснение драгоценных металлов из статуса денег произошло в середине 70-х годов 20 века, когда произошла демонетизация золота - замена золота и других драгоценных металлов бумажными и кредитными деньгами.

Право выпуска бумажных денег имеет государство.

Впервые они появились в Китае в 812 г. Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 г. В России бумажные деньги (ассигнации) впервые были введены при Екатерине II (1769 г.).

Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска образует эмиссионный доход казны. Сущность бумажных денег заключается в том, что они выпускаются для покрытия бюджетного дефицита и наделены государством принудительным курсом. Бумажные деньги не разменны на металл.

Экономическая природа бумажных денег:

- они всегда неустойчивы (они не могут постоянно фиксировать свой курс);
- их выпуск никогда не регулируется потребностью товарооборота в деньгах;
- отсутствует объективный механизм изъятия из оборота лишних денег.

Обесценивание бумажных денег связано с избыточным выпуском, упадком доверия к правительству, неблагоприятным платежным балансом страны.

Кредитные деньги - это обязательства, суммарный объем заключенных договоров, размещенных заказов или полученных услуг, которые приходятся на определенный период времени независимо от того, когда были выделены необходимые фонды и когда фактически платежи будут осуществлены.

Деньги - это средство, выражающее ценности товарных ресурсов, участвующих в данное время в хозяйственной жизни общества, универсальное

воплощение ценности в формах, соответствующих данному уровню товарных отношений. Такое определение построено на понятии ценности, которое больше соответствует принятому в мировой науке подходу к деньгам.

В другом определении деньги - это абсолютно ликвидное средство обмена, которое обладает двумя свойствами:

- обменивается на любой другой товар;
- измеряет стоимость любого другого товара (эта функция выражается в цене и в масштабах этих цен).

Оноре де Бальзак утверждал, что «деньги – это шестое чувство, позволяющее нам наслаждаться пятью остальными». Более строго и сухо определяют их экономисты. А. Смит называл деньги «колесом обращения», К. Маркс – «всеобщим эквивалентом».

Итак, *деньги* – это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Лучше всего сущность денег проявляется в их функциях.

1. Деньги как мера стоимости. Это приравнивание товара к определенной сумме денег, что дает количественное измерение величины стоимости товара. Стоимость товара, выраженная в деньгах, является его ценой.

Функция меры стоимости реализуется на основе масштаба цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости преобразуется в преysкурантную или рыночную цену, выраженную в национальных денежных единицах.

2. Деньги как средство обращения. Они позволяют платить владельцам ресурсов и производителям таким товаром (деньгами), который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги, имеющих на рынке. Как средство обмена деньги позволяют избежать неудобств бартерного обмена.

3. Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Если производитель, продав свой товар, в течение длительного времени не покупает другой товар, то деньги, изъятые из обращения с целью накопления, выполняют функцию средства образования сокровищ, т.е. сохранения стоимости. Сокровища – это накопление драгоценных металлов в виде монет, слитков, ювелирных и других изделий, принадлежащих государству или частным лицам. Рыночная система создает возможности и стимулы для превращения сокровищ в капитал, приносящий прибыль, отчасти непосредственно, но главным образом через кредитную систему, в том числе фондовую биржу.

4. Деньги как средство платежа (расчетов). В силу ряда обстоятельств товары не всегда могут продаваться с немедленной оплатой за наличные деньги. Поэтому возникают расчеты, которые растянуты во времени и фактически базируются на отсрочке уплаты денег. Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например при возврате денежных ссуд,

внесении арендной платы за землю, уплате налогов, а также в расчетах между экономическими агентами, которые осуществляются через банки.

Отсюда *денежная система* – это форма организации денежного обращения в стране, т.е. движения денег в наличной и безналичной формах. Она включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране и порядок их эмиссии, порядок обращения денег и платежей, а также государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

Денежное обращение – «кровеносная» система экономики. От его успешного функционирования зависит хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества.

Что понимается под деньгами?

В странах с рыночной экономикой денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Под наличными деньгами понимаются монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. *Монеты* служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. В обращение их вводит центральный банк.

Первоначально банкноты выпускались всеми банками как векселя вместо обычных денег. Впоследствии они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно устанавливаемым государством курсом, т.е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк.

Казначейские билеты – те же бумажные деньги, но выпускаемые непосредственно государственным казначейством – министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета.

Под безналичными деньгами понимаются средства на счетах в банках, различные депозиты (вклады) в банках, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги. Эти вклады называются также банковскими деньгами.

Безналичные деньги в отличие от наличных, по существу, не являются платежными средствами, но в любую минуту они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами. Практически же безналичные деньги выступают наравне с наличными и даже имеют некоторые преимущества перед последними. Действительно, наличные деньги связаны с бумагой или металлом. Они имеют реальные высокие издержки хранения и транспортировки, а также могут быть потеряны или подделаны.

6.2 Рынок как экономическая категория. Функции рынка и его роль в общественном производстве

В экономической теории термин «рынок» имеет несколько значений, но основное его значение таково: *рынок* – это механизм взаимодействия

покупателей и продавцов экономических благ.

Отношения между покупателями и продавцами, т.е. рыночные отношения, начали складываться еще в глубокой древности, до возникновения денег, которые и появились затем во многом для того, чтобы обслуживать эти отношения.

По мере разложения натурального хозяйства и развития производства товаров на продажу менялось само представление о рынке. Современный рынок, оставаясь механизмом взаимодействия покупателей и продавцов, превратился в систему регулирования хозяйственной жизни (экономики).

Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление. Для производства рынок предоставляет необходимые ресурсы и реализует его продукцию, а также определяет спрос на нее. Для обмена рынок является главным каналом сбыта и закупок товаров и услуг. Для распределения он является тем механизмом, который определяет размеры доходов для владельцев ресурсов, продающихся на рынке. Для потребления рынок – это тот канал, через который потребителю поступает основная часть необходимых ему потребительских благ. Наконец, рынок – это то место, где определяется цена, являющаяся главным индикатором рыночной экономики.

Каковы же исторические условия, сделавшие рынок объективно необходимым?

Условия возникновения рынка.

Первое условие – разделение труда, которое ведет к специализации и обмену.

Первоначально обмен имел примитивные формы. По наблюдениям этнографов, на о. Калимантан и территории нынешней Малайзии это происходило так. «Продавцы», положив свои продукты для обмена, удалялись, дабы дать возможность «покупателям» подойти и рассмотреть их. Если «покупатели» хотели приобрести предложенные им предметы, они оставляли свои и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы, взамен оставив свои.

Здесь мы наблюдаем зародыш бартера – одной из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось.

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных ему предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других экономических агентов.

Второе условие – самостоятельность экономических агентов, или, как часто говорят экономисты, обособленность хозяйственных субъектов. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к взаимовыгодности. Никто не хочет проиграть, т.е. все хотят получить взамен своего товара желаемое количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической самостоятельности, выражающейся в экономической ограниченности, обособленности интересов. Эта самостоятельность (обособленность) исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимо и *третье условие* – свобода предпринимательства. Вне рыночного регулирования хозяйства имеет место в любой системе. Институциональная система дополняет рынок. Институты – это законы, нормы, традиции, организационные структуры. Именно институты создают ту среду, в которой функционируют рынки, и определяют систему сдержек и противовесов, противодействующих произволу и деформации рыночных отношений. Но в целом, чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Таким образом, рынок является сложным механизмом, на котором совершаются сделки между покупателями и продавцами экономических благ. Расходы на совершение рыночных сделок называются транзакционными издержками. Это издержки на сбор и обработку информации о состоянии рынка, на поиск покупателя (продавца) и ведение с ним переговоров и заключение контракта, а также на контроль за его соблюдением. Нобелевский лауреат Рональд Коуз в своей знаменитой статье «Природа фирмы» выдвинул концепцию (ее теперь разделяют большинство экономистов), согласно которой наиболее эффективно рыночные сделки осуществляются через фирмы, а не между индивидуумами. Говоря иначе, покупая товар в магазине, покупатель экономит на транзакционных издержках. По мнению Р. Коуза, «экономия на транзакционных издержках по сравнению с индивидуумами является одной из главных причин существования фирм вообще».

Рынок как механизм («большой» рынок) состоит из отдельных («малых») рынков – капитала, труда, продовольствия, жилья, страховых услуг и т.д. «Малые» рынки бывают двух видов: ресурсов и продукции (товаров и услуг).

Экономические агенты возникают на «большом» рынке как собственники экономических ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательских способностей, знаний). Через соответствующие рынки они продают фирмам свои ресурсы, получая за это доходы.

Производители используют приобретенные ресурсы для организации производства продукции, которую затем продают на рынках продукции. Здесь

она приобретается потребителями за их доходы.

Функции рынка

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами Рыночный механизм призван найти ответы на три ключевые во проса: что, как и для кого производить? Для этого рынок выполняет ряд функций.

Ценообразующая функция

В результате взаимодействия производителей и потребителей, предложения и спроса на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство.

В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике эта оценка происходит не до обмена, а в ходе его. Рыночная цена представляет собой своего рода итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности (ценности) данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат (издержек) и полезности обмениваемых благ

Информационная функция

Цена, складывающаяся на каждом из рынков, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной (экономической) деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены – об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации, выдающий обобщенные данные по всему хозяйственному пространству, которое он охватывает. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособливая к запросам рынка свои расчеты и действия.

Регулирующая функция

Она связана с воздействием рынка на все сферы хозяйственной деятельности, прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Растет цена – сигнал к расширению производства; падает цена – сигнал к его сокращению. Информация, предоставляемая рынком, заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

Образно говоря, на рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой еще писал Адам Смит: «Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится

служить им»'.

В то же время, являясь регулятором хозяйственной жизни, рынок неоднократно демонстрировал, что не все процессы макроэкономического регулирования ему подвластны. Это проявляется в периодических спадах, инфляции, безработице.

Посредническая функция

Рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях развитой рыночной экономики потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика. Продавец со своих позиций стремится найти и заключить сделку наиболее устраивающим его покупателем.

Санирующая функция

Рыночный механизм – это достаточно жесткая, в известной мере жестокая система. Он постоянно проводит «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий. И напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и активным. В результате селекционной работы рынка повышается средний уровень эффективности, поднимается устойчивость национального хозяйства в целом.

Как свидетельствует опыт, средний цикл малого бизнеса не превышает пяти лет. В конкурентной борьбе нередко гибнут и крупные фирмы. Разумеется, в условиях концентрации производства и капитала монополизация деформирует санирующий механизм рынка. И все же монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился.

В России общее количество малых предприятий в последние годы стабилизировалось. Число прекращающих существование и вновь создаваемых предприятий сравнялось. Одна часть предприятий разорилась в результате банкротства банков, другая – ушла в среду теневого бизнеса; многие не выдерживают конкуренции.

6.3 Структура и инфраструктура рынка, основные элементы инфраструктуры

Структура рынка - это совокупность отдельных рынков в границах национальной экономики и мирового хозяйства и его отдельных регионов.

Рынки можно классифицировать по отдельным признакам:

- 1) по формам собственности (частный, кооперативный, государственный);
- 2) по объектам рыночного обмена (товарный, финансовый, рынок труда);
- 3) по организации рыночного обмена (оптовый, розничный биржевой, экспортный, импортный);
- 4) по видам конкуренции (рынок совершенной и несовершенной конкуренции);

- 5) по факторам производства (рынок капитала, земли, рабочей силы);
- 6. по степени законности (легальный и нелегальный);
- 7) с точки зрения национальных границ (местные, национальный, мировой).

Деление рынков на виды в определённой степени условно, т.к. в жизни один и тот же рынок может отражать различные признаки. Так местный рынок может быть одновременно оптовым и розничным, частным и государственным и т.д.

Структура рынка по объектам рыночного обмена:

1) *товарный рынок*:

I. Потребительский рынок товаров и услуг:

а) продовольственный, б) вещевой, в) рынок услуг

II. Рынок средств производства:

а) рынок стройматериалов, б) рынок угля и т.д.

III. Рынок научно-технических разработок.

IV. Информационный рынок.

2) *финансовый рынок*:

I. Рынок капиталов : а) рынок кредитов, б) рынок ценных бумаг.

II. Валютный рынок

3) *рынок труда*:

I. Рынок рабочей силы

II. Рынок рабочих мест

Функционирование рыночной системы, её равновесие и динамика обеспечиваются наличием рыночной инфраструктуры.

Рыночная инфраструктура - это система предприятий и организаций, обеспечивающих движение товаров, услуг, денег, ценных бумаг, рабочей силы.

Следует различать инфраструктуру товарного, финансового и рынка рабочей силы.

Инфраструктуру товарного рынка представляют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, торговли дома, ярмарки, аукционы и т.д.

Основная функция инфраструктуры товарного рынка заключается в том, чтобы связать все сферы общего производства которые обеспечивают движение товарных потоков в отраслевом и региональных направлениях, организуют заключение контрактов на поставку товаров, а так же сбыт продукции и обслуживание потребителя.

Инфраструктура финансового рынка представлена фондовыми биржами страховыми компаниями, различными фондами по налоговой администрации.

Инфраструктура рынка труда обеспечивается такими институтами , как биржа труда, учебные заведения по подготовке кадров.

Биржа- это специально оборудованное место для торговли. Биржи могут быть специализированными (товарная, фондовая, валютная),

узкоспециализированными(угольная, нефтяная и т.д.)и универсальными.

Товарная биржа - это особый вид постоянно действующего рынка на котором совершаются сделки по купле продаже массовых сырьевых и продовольственных товаров.

На товарной бирже товар, который подлежит продаже обычно отсутствует, он продается и покупается согласно установленным стандартам и образцам. Сделки совершаются на основе типовых биржевых контрактов регламентированных качеством товара и сроки его поставки. Продавец на бирже продает покупателю не товар, а документ подтверждающий собственность на этот товар.

Фондовая биржа- часть финансового рынка, на котором ведётся торговля ценными бумагами, на рынке ценных бумаг обращаются акции, облигации, казначейские билеты...

Функции валютного рынка:

- 1) непрерывное осуществление международных расчётов;
- 2) изменение структуры инвалютных резервов;
- 3) извлечение спекулятивной прибыли из разности курсов отдельных валют, получение защиты от валютных и кредитных рисков.

6.4 Позитивные и негативные стороны рынка

Как и у всякого явления, у рынка есть свои преимущества и недостатки. К преимуществам рынка относятся:

- эффективное распределение ресурсов – рынок направляет ресурсы на производство необходимых обществу товаров;

- гибкость, высокая адаптивность (приспособляемость) к изменяющимся условиям. Так, когда в начале 1970-х гг. резко повысились цены на энергоносители, рынок ответил на это разработкой альтернативных источников энергии, внедрением ресурсосберегающих технологий, введением режима жесткой экономии энергоресурсов;

- оптимальное использование результатов научно-технического прогресса. Стремясь максимизировать прибыль, предприниматели идут на риск, разрабатывают и производят новые товары, внедряют в производство новейшие технологии, что позволяет им иметь временные преимущества перед конкурентами;

- свободу выбора и действий потребителей и производителей. Они независимы в принятии своих решений, заключении различных сделок, найме рабочей силы и т.п.;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг.

Но рынок имеет и негативные стороны:

- не способствует сохранению невозобновляемых ресурсов;

- не имеет экономического механизма защиты окружающей среды; только

законодательные акты могут заставить предпринимателей вкладывать средства в создание разного рода экологически чистых производств;

- не создает стимулы для производства товаров коллективного пользования – таких, как пожарная охрана, дорожная разметка, уличное освещение, армия, полиция и т.д.;

- не гарантирует право на труд и доход, не обеспечивает перераспределение дохода. Экономическим субъектам приходится самим принимать решения, чтобы изменить свое материальное положение. Рынок воспроизводит существующее неравенство;

- не обеспечивает самокупаемость фундаментальных исследований в науке;

- подвержен нестабильному развитию с присущими этому инфляционными процессами и безработицей.

Решение перечисленных выше проблем, решить которые рыночная система не в состоянии, берет на себя государство.

6.5 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Назовите особенности натуральных и символических денег.
- 2 В чём суть экономической природы бумажных денег?
- 3 Перечислите известные вам определения денег.
- 4 Что понимается под денежной системой?
- 5 Каковы исторические условия, сделавшие рынок объективно необходимым?
- 6 Поясните основные функции рынка.
- 7 Что понимается под рыночной инфраструктурой?
- 8 Охарактеризуйте позитивные и негативные стороны рынка.

Тесты:

1 Какие виды деятельности из перечисленных могут рассматриваться как рыночные?

А) рекламные объявления в газете;

Б) приготовление пищи в домашних условиях⁴

В) предоставление государством пособий по безработице;

Г) выращивание клубники на приусадебном участке для приготовления домашних заготовок;

Д) выращивание овощей на приусадебном участке для собственного потребления.

2 Какое утверждение относительно денег правильно:

- А) деньги – это кристаллизация меновой стоимости;
- Б) деньги – это всеобщий товар-эквивалент;
- В) деньги – это знак обмена;
- Г) деньги – это признак натурального хозяйства;
- Д) деньги – это определяющий фактор инвестиций.

3 В городе N сотовую связь предоставляет только одна компания. Это рынок:

- А) рынок средств производства;
- Б) монополистический;
- В) региональный;
- Г) олигополистический;
- Д) финансовый.

4 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: ваш депозитный счет в банке?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

5 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: покупка автомобиля в кредит?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

6 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: покупка овощей на базаре?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

7 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: получение стипендии?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;

Д) мировые деньги.

8 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: прайс-лист на продаваемую в магазине бытовую технику?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- С) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

9 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: продажа земельного участка?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

10 Какую из функций выполняют деньги в представленной ниже ситуации: меню с ценами в студенческой столовой?

- А) мера стоимости;
- Б) средство обращения;
- В) средство платежа;
- Г) средство накопления;
- Д) мировые деньги.

6.6 Практические задания

Задание 1. Ответьте на следующие вопросы и обоснуйте свои ответы:

- 1) Почему металлические деньги вытеснили примитивные формы денег?
- 2) Почему все прочие металлы были вытеснены благородными металлами?
- 3) Почему бриллианты не стали деньгами?
- 4) В чём разница между натуральными и символическими деньгами?
- 5) У Вас имеется 1 млн. тенге наличными, а у Вашего друга – загородный дом, оцениваемый в 1 млн. тенге. Чье имущество обладает большей ликвидностью? Всегда ли более ликвидный способ хранения имущества более рационален?

Задание 2. Изучите определения рынка с точки зрения разных авторов. На основании проделанного анализа сделайте выводы: какие общие характеристики присутствуют практически во всех определениях.

Автор	Определение рынка
....	

Какое из определений кажется вам наиболее понятным? Почему?

Задание 3. Можно ли говорить о полезности всех экономических благ, если наркотики и алкоголь вредны как для телесного, так и для духовного здоровья человека? Что подразумевается под полезностью в экономической теории?

7 Основы теории спроса и предложения

Учебная цель: сформировать и закрепить у студентов общетеоретические знания о категориях спроса и предложения, равновесной цены, о законах спроса и предложения, факторах эластичности спроса и предложения.

План:

7.1 Спрос, предложение, цена.

7.2 Эластичность спроса и предложения.

7.1 Спрос, предложение, цена

Спрос - это экономическая категория товарного (рыночного) хозяйства, она отражает совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей. Иными словами, это потребительский интерес покупателей к приобретению товара по установленной цене на рынке.

Величина, или цена, спроса оценивается количеством конкретной продукции, объем которой может быть приобретен покупателем по установленной или договорной цене, т.е. это стоимостная оценка спроса.

Одним из свойств спроса является то, что он оказывает воздействие на цену, т.е. при определенных экономических ситуациях рост спроса может повлиять на снижение цены и, наоборот, сокращение спроса может привести к росту цен на рынке. Эта зависимость цены от спроса называется законом спроса.

Закон спроса основывается на следующих положениях:

1 Удовлетворение спроса ограничено ценой. Высокая цена непосредственно влияет на снижение уровня удовлетворения покупателей (спроса) и способствует скоплению излишних товаров. Таким образом, в результате неудовлетворительной ценовой политики товаропроизводитель несет убытки, так как излишки товара должны быть реализованы по более низким ценам.

2 Согласно принципу убывающей потребности товары, на которые спрос повышен, могут быть приобретены только по высокой цене, но в ограниченном количестве. Затем спрос на эти товары со стороны покупателя резко падает, и они могут быть приобретены только по сниженным ценам.

3 Эффект дохода заключается в том, что при снижении цены на конкретную продукцию растет спрос. Таким образом, изменение цены обратно пропорционально изменению спроса. Однако эта зависимость не совпадает с изменением величины спроса, поскольку изменение спроса и изменение цены не всегда связаны строго обратно пропорциональной зависимостью, что подтверждается ценовой эластичностью. (Более подробно о ценовой

эластичности спроса и предложения см. ниже.)

Повышенный интерес со стороны покупателя, а следовательно, и рост цен могут быть следствием проявления привычек и вкусов, что способствует увеличению объема реализации новых и модных товаров. Так, повышенный интерес к здоровью способствует росту спроса на продукцию фармацевтической промышленности.

Спрос находится в прямой зависимости от числа покупателей. При их увеличении спрос растет, и наоборот, он падает, когда количество потребителей на рынке сокращается. Спрос изменяется также в зависимости от времени года. Зимой увеличивается объем реализации товаров, непосредственно относящихся к этому периоду года, а летом резко возрастает спрос на мороженое и прохладительные напитки. Демографическая ситуация влияет на спрос на товары для новорожденных. В результате роста денежных доходов покупателей повышается спрос на товары повышенного качества, которые постепенно вытесняют с рынка товары низкого качества. Спрос на основную продукцию может снизиться в связи с появлением на рынке товаров-аналогов по цене, более низкой по сравнению с ценой основной продукции.

Для обеспечения роста дохода товаропроизводитель должен постоянно изучать потребности рынка и на основе результатов анализа большого числа факторов (платежеспособность потребителей, соотношение различных цен на аналогичные товары и товары-заменители, степень насыщенности рынка этими товарами, устойчивость конкурентов и т.п.) разрабатывать перспективный план производства и прогнозировать свои предложения.

Предложение - это номенклатура продукции, представленная на рынке товаров продавцом (товаропроизводителем или его представителем) для реализации по установленной или договорной цене. Иными словами, предложение - это желание продать товар или услугу на определенных условиях. Существует несколько видов предложения.

Предложение инициативное - предложение о товаре, сделанное по инициативе продавца.

Предложение действующее - предложение, которое со стороны покупателя оформлено документально, т.е. заключена сделка между продавцом и покупателем на конкретную продукцию, в заданном объеме по договорной цене, в оговоренный срок поставки. Данный вид предложения может выступать как выполнение заказа. Такая сделка предусматривает двойную неустойку.

Предложение свободное - предложение без обязательств. Эта форма используется в основном для выяснения спроса.

Согласно *закону предложения* по мере его роста растет цена. С позиции потребителя закон предложения выступает как сдерживающий фактор, поскольку покупатель не будет приобретать товар в большом количестве при высокой цене. Но по мере снижения цены объем реализации возрастет, так как покупатель увеличит количество покупок. Для производителя конечными

целями реализации являются выручка и прибыль. Оба этих показателя зависят от цены. Но при росте цены темпы роста прибыли могут отставать от темпов роста выручки, поскольку увеличиваются издержки производства и кредиторская задолженность. Для устранения этих потерь товаропроизводитель должен увеличить цену или объем реализации.

Существует определенный перечень факторов, влияющих на изменение величины предложения.

1 Стоимость ресурсов. В текущих издержках производства единицы продукции (себестоимость) стоимость ресурсов включает стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, заработной платы и т.д.

Каждый элемент материальных и трудовых ресурсов зависит от роста цены и удельного расхода на единицу продукции, трудоемкости изготовления и часовой ставки.

2 Современные технологические процессы. Внедрение прогрессивных технологических процессов способствует снижению цены единицы произведенной продукции. Так, в результате использования новых технологий растет удельная амортизация, но снижаются затраты труда и заработная плата, что оказывает непосредственное влияние на снижение текущих издержек производства на единицу продукции, так как темпы снижения заработной платы опережают темпы роста амортизационных отчислений. Высокий технический уровень заготовительного производства позволяет повысить точность литья и сократить допуски, что, в свою очередь, ведет к экономии металла и снижению себестоимости единицы продукции.

3 Налоги и льготы. Налоговая политика, направленная на повышение ставки налогообложения, приводит к тому, что товаропроизводитель снимает с производства отдельные номенклатурные позиции, поскольку чистая прибыль по этим товарам резко сокращается и даже при значительном увеличении предложения их производство экономически не оправдано.

Льготные санкции для товаропроизводителя являются источником расширения номенклатуры продукции и увеличения предложения.

4 Конкурентоспособность и цены на аналогичные товары. При повышении конкурентоспособности аналогичной продукции у других товаропроизводителей сокращается объем производства данной номенклатурной позиции или она снимается с производства, так как покупательная способность этой продукции резко падает. Используя разработки, выполненные на предпроектной стадии жизненного цикла нового изделия, товаропроизводитель осваивает его производство либо расширяет производство конкурентоспособной продукции.

5 Численность работающих реализаторов. Рост количества продавцов ведет к увеличению предложения и снижению цены единицы продукции на действующем рынке, так как смысл продажи заключается в том, чтобы реализовать больше продукции, но по более низкой цене и за счет роста объема реализованной продукции увеличить выручку.

В случае когда наблюдается опережение роста потребительной стоимости, возникает дефицит, что является следствием несбалансированности воспроизводственного процесса. Наличие дефицита благоприятно отражается на финансовом положении предприятия, так как продукция освобождается от влияния покупателей на цену дефицитного товара. Покупатель приобретает товар по установленной цене без учета его качественных характеристик, поскольку товар более высокого качества отсутствует. Такая ситуация возникла в результате либерализации цен.

Для взаимной заинтересованности покупателя и продавца следует устанавливать такую цену на товар и такое его количество, которые будут взаимовыгодны, т.е. необходимо создать равновесие рыночного спроса и предложения. При этом кривые спроса и предложения должны пересечься. Экономически оправданная цена устанавливается на основе анализа спроса и предложения в определенной последовательности.

Равновесная (рыночная) цена устанавливается под воздействием спроса и предложения. При данной равновесной цене желание и готовность покупателей приобрести товар, а также желание и готовность продавцов его продать совпадают.

Равновесие означает, что все покупатели, которые могут и хотят приобрести данный товар по цене P , приобретут его, а все продавцы, которые желают и готовы продать товар по цене P , продадут его. При этом на рынке не будет ни дефицита, ни излишков данного товара.

Что произойдет, если цена повысится и станет равна P_1 ? В этом случае желания продавцов и покупателей не совпадут. Покупатели при такой цене будут готовы приобрести товар в количестве Q_1 а продавцы захотят предложить его в количестве Q_2 . Продукция в объеме $Q_2 - Q_1$ представит собой излишек на рынке, который не будет куплен. Как поступят продавцы? Для того чтобы продать излишки, они предоставят покупателям скидки, цена начнет падать до тех пор, пока не установится на уровне P .

Аналогичная картина создастся, если цена окажется ниже равновесной, т.е. будет равна P_2 . Несовпадение интересов продавцов и покупателей выразится в возникновении дефицита товара в объеме $Q_1 - Q_2$. Желающие купить недоступный товар будут переплачивать до тех пор, пока цена не поднимется до уровня цены равновесия P .

На рынке действует *закон рыночного ценообразования*, который состоит в следующем:

1. Цена на рынке стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под воздействием неценовых факторов произойдет изменение в спросе или предложении, то установится новая равновесная цена, соответствующая новому состоянию спроса и предложения.

Рыночный механизм действует таким образом, что любое нарушение

равновесия влечет за собой его автоматическое восстановление. Однако иногда равновесие нарушается искусственно либо в результате вмешательства государства, либо вследствие деятельности монополий, заинтересованных в поддержании монопольно высоких цен.

«Цена пола» – установленная минимальная цена, ограничивающая дальнейшее ее снижение. «Цена потолка», напротив, ограничивает повышение цены.

Цены пола и потолка могут быть установлены государством, регулирующим ценообразование на рынке. Например, государство при осуществлении социальной политики может установить максимальные цены на отдельные виды продуктов питания (потолок цен), выше которых продавцы не вправе устанавливать свои цены.

Примером цены пола может служить запрет на торговлю товарами по ценам ниже их себестоимости.

Можно указать на многочисленные случаи завышения цен на продовольственные товары, в частности на пшеницу и кукурузу в США, посредством предоставления субсидий фермерам с тем, чтобы спасти их от разорения и обеспечить им достаточный уровень жизни. Однако при завышении цены образуются излишки непроданного товара. В Соединенных Штатах Америки излишки зерновых скупаются федеральным правительством за счет средств госбюджета и в дальнейшем экспортируются. В противном случае одно лишь декларативное установление завышенной цены не дало бы никакого результата.

С ценами потолка, регулируемые государством, мы сталкиваемся чаще. К примеру, в России в качестве цен потолка можно рассматривать устанавливаемые ограничения на железнодорожные тарифы, стоимость топлива и электроэнергии и т.п.

Цены потолка занижены по сравнению с равновесной ценой и препятствуют повышению рыночной цены до уровня равновесия. Заниженные цены обычно устанавливаются в результате политики государства, направленной на «замораживание» цен, т.е. фиксирование их на определенном уровне с тем, чтобы приостановить инфляцию и воспрепятствовать снижению жизненного уровня. Нехватку товаров, которая возникает как результат занижения цен по сравнению с уровнем равновесия, обычно решают с помощью рационирования спроса путем введения карточной системы или других систем нормированного распределения.

Многие экономисты – сторонники неолиберального направления в экономике, т.е. приверженцы ничем не ограниченной свободы рыночных отношений, возражают против применения цен пола и потолка, поскольку это нарушает рыночный механизм. Они полагают, что рыночное ценообразование автоматически устраняет излишки и дефицит. Пока цены могут свободно достигать своего уровня равновесия, объем спроса и объем предложения отменить нельзя.

Приверженцы других направлений экономической науки, несколько не умаляя роли рынка и его законов, предлагают не дожидаться автоматического регулирования спроса и предложения. Одни считают, что надо регулировать спрос посредством управления занятостью, кредитом и денежной массой (неокейнсианцы); другие рекомендуют регулировать предложение с помощью изменений в налоговой политике и инвестициях (сторонники экономики предложения).

Так или иначе, но фирмы, вступающие в дело, должны считаться с уровнем цены, сложившимся на основе взаимодействия спроса и предложения и, возможно, скорректированным путем установления государством верхнего и нижнего (одного или обоих) пределов колебаний. Разрабатывая рыночную стратегию, фирма не может существенно отклониться от этого уровня (если только она не владеет значительной частью рынка, дающей ей право стать монополистом) и при расчете возможной прибыли в основу калькуляции должна заложить рыночную цену.

Рассмотрение законов спроса и предложения, а также принципа формирования равновесной цены позволяет сделать следующие выводы.

1. В рыночной экономике существует механизм, обеспечивающий согласование интересов продавцов и покупателей на рынках:

- фирмы могут расширять и сужать производство в зависимости от изменения спроса, иными словами, они свободны в выборе объема и структуры выпуска;
- цены гибкие, изменяются под воздействием спроса и предложения;
- наличие конкуренции, без которой рыночный механизм спроса и предложения действовать не будет.

2. Если на рынке произойдет какое-то событие, которое нарушит сложившееся равновесие (например, изменение вкусов потребителей и соответствующее изменение спроса), то:

- фирмы-производители обязательно среагируют на изменение рыночных условий (например, увеличение спроса приведет к росту цены данной продукции, поскольку спрос покажет производителям, куда следует направить свои усилия);
- начнется процесс приспособления производителей и потребителей к новым условиям, в результате сформируются новая рыночная цена и новый объем производства, соответствующие изменившимся условиям.

7.2 Эластичность спроса и предложения

Анализ спроса и предложения, позволил выявить общие направления изменения спроса и предложения под воздействием ценовых и неценовых факторов и сформулировать базовый закон – закон спроса и предложения. Однако часто исследователю бывает недостаточно знать, что рост цены вызывает сокращение объема спроса на товар, нужна более точная

количественная оценка, ибо указанное сокращение может быть быстрым или медленным, сильным или слабым.

Чувствительность рынка к изменению цен, дохода или каких-либо других показателей рыночной конъюнктуры отражается в показателе эластичности, которая может быть охарактеризована специальным коэффициентом.

Концепция эластичности в экономической теории появилась достаточно поздно, но очень быстро стала одной из фундаментальных. Общее понятие эластичности пришло в экономику из естественных наук. Впервые термин «эластичность» был использован и применен в научном анализе известным ученым XVII в., физиком и химиком Робертом Бойлем (1626-1691) при изучении свойств газов (знаменитый закон Бойля-Мариотта).

Экономическое определение эластичности было впервые дано Альфредом Маршаллом в 1885 г. Известный английский ученый не изобретает это понятие, но используя достижения английских классиков (Адама Смита и Давида Рикардо) и математической школы в экономической теории, дает определение коэффициента ценовой эластичности спроса.

Введение эластичности в экономический анализ имеет огромное значение:

с одной стороны, коэффициент эластичности - это инструмент статистических измерений, в том числе активно используемый в маркетинговых исследованиях (консалтинговые фирмы в США берут от 50 000 до 75 000 долл. за подсчет эластичности для частных фирм);

с другой стороны, концепция эластичности служит важным инструментом экономического анализа, поскольку в науке недостаточно только измерить, необходимо еще и уметь объяснить полученный результат.

Сегодня нет ни одного раздела экономики, где бы не использовалось понятие эластичности: анализ спроса и предложения, теория фирмы, теория экономических циклов, МЭО, экономические ожидания и т.д.

Наиболее общее определение эластичности - отношение относительного приращения функции к относительному приросту независимой переменной.

Для рассматриваемых нами функций спроса и предложения такими независимыми переменными могут быть цены данного или других товаров, уровень доходов, издержек и т.д.

Итак, способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся рыночным условиям называется *эластичностью*. (В математике эластичность - это отношение относительного прироста функции (зависимой переменной) к относительному приросту аргумента (независимой переменной).)

Очевидно, что быстрота и интенсивность реакции на изменившиеся условия может быть различной. По-разному могут реагировать, например, на изменение рыночной цены на товар разные покупатели и производители. Кто-то сильнее, а кто-то слабее. Разная интенсивность реакции может наблюдаться при изменении цены на товар и при изменении дохода, при изменении моды и

при изменении ценовых ожиданий. Изучение реакции типичных потребителей и типичных производителей (продавцов) на изменение тех или иных условий позволяет прогнозировать реакцию рынка в целом.

Начнем со спроса и прежде всего - с его реакции на изменение цены на товар. Зависимость объема спроса на товар от изменения цены на него называется эластичностью спроса по цене, или иначе прямой эластичностью. Если покупатель быстро и однозначно реагирует на изменение цены, то говорят, что спрос эластичен. И, наоборот, если он реагирует слабо, вяло, то, значит, его спрос неэластичен. Если изменение цены влечет за собой такое же (в процентном отношении) изменение объема спроса, то, значит, эластичность спроса равна 1 («единичная эластичность»). Таким образом, различают три вида эластичности спроса: эластичный, неэластичный, с единичной эластичностью. Могут встречаться ситуации, когда спрос оказывается абсолютно неэластичным к любому самому большому изменению цены, или, наоборот, обладает бесконечной эластичностью. Например, подорожание коробка спичек с 1 коп. до 5 коп. (то есть в 5 раз!) в свое время не вызвало сокращения спроса на этот товар. С другой стороны, при фиксированных ценах их административное повышение на 20-30% было способно на какое-то время практически парализовать спрос на подорожавший товар.

Помимо словесного заключения об эластичности или, наоборот, неэластичности спроса часто требуется дать точную количественную оценку этой характеристике спроса. Степень эластичности спроса по цене экономисты измеряют при помощи коэффициента прямой эластичности (E , price elasticity):

Кроме эластичности спроса по цене товара существуют, как уже упоминалось, другие виды эластичности спроса, то есть зависимость его от других факторов (условий). К ним прежде всего относится эластичность спроса по доходу. Она отражает зависимость изменения спроса отдельного потребителя, отрасли, рынка в целом от роста или уменьшения индивидуального или совокупного денежного дохода.

Численное значение коэффициента эластичности спроса по доходам используется для классификации товаров по качеству. Если $E^d_1 > 0$, товар считается нормальным. Увеличение дохода, как правило, ведет к росту спроса на такие товары, то есть доход и спрос изменяются в одном и том же направлении. Товар является низкокачественным при $E^d_1 < 0$, когда по мере увеличения дохода спрос на подобные товары уменьшается. В этом случае доход и спрос изменяются в противоположных направлениях. Кроме того, среди нормальных товаров можно выделить товары первой необходимости ($0 < E^d_1 < 1$), второй необходимости ($E^d_1 = 1$), и предметы роскоши ($E^d_1 > 1$).

Следующий вид эластичности спроса - перекрестная эластичность. Коэффициент перекрестной эластичности спроса показывает зависимость процентного изменения спроса на какой-то товар «а» от процентного изменения цены на какой-то другой товар «b».

Характер изменения спроса на товар «а» от изменения цены на товар «b»

зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся товары «а» и «b»:

если $Ed_{ab} > 0$, то «а» и «b» скорее всего взаимозаменяемые товары (например, разные прохладительные напитки);

если $Ed_{ab} < 0$, то товары «а» и «b» являются взаимодополняющими (автомобиль и бензин и т. п.);

если $Ed_{ab} = 0$, то товары «а» и «b» практически не зависят друг от друга (например, хлеб и цемент).

На эластичность спроса оказывают влияние также другие факторы:

1. Наличие на рынке товаров-заменителей. Чем их больше, чем ближе их полезные свойства к свойствам и характеристикам наблюдаемого товара, тем выше эластичность спроса на данный товар, и наоборот (два противоположных примера: напитки и соль).

2. Универсальность использования товара. Чем специфичнее характеристики товара, тем ниже эластичность спроса на него.

3. Фактор времени. Спрос тем более эластичен, чем длительнее период наблюдения.

4. Доля расходов в бюджете на данный товар. Чем она выше, тем сильнее эластичность спроса. Если покупатель тратит на какой-то товар незначительную часть своего бюджета, то изменение цен на этот товар обычно мало влияет на потребительский спрос.

5. Уровень доходов потребителя. Эластичность спроса на один и тот же товар у потребителей с разным уровнем доходов различна.

6. Консерватизм потребителей. Эластичность индивидуального спроса ниже всего у тех товаров, которые с точки зрения данного потребителя являются для него наиболее необходимыми.

7. «Неоткладываемость» в удовлетворении конкретной потребности. Эластичность спроса на товары, потребление которых не может быть отложено на другой срок, крайне низкая (цветы к праздничным дням, лекарства от болезни и т. п.).

Обратимся теперь к эластичности предложения.

Как и спрос, количество предлагаемого на рынке товара находится в определенной зависимости от многих переменных и прежде всего - от рыночной цены товара. Эластичность предложения, как и эластичность спроса, колеблется в пределах от 0 до бесконечности.

На эластичность спроса также оказывают влияние и другие факторы.

1. Цены других товаров (в том числе ресурсов). Речь идет о перекрестной эластичности предложения.

2. Способность товаров к длительному хранению и стоимость их хранения.

3. Фактор времени. Существование долговременных тенденций в изменении цен приводит к росту эластичности предложения (более подробно этот фактор рассматривается в предыдущем вопросе).

4. Уровень достигнутого использования ресурсов. Если резервов

(людских, материальных и других) нет, то возможности реагирования предложения весьма ограничены.

5. Степень монополизированности отрасли и возможности перелива капитала из других отраслей.

6. Технологические особенности налаживания производства определенного товара (постройка судов и хлебопечение).

Понятие эластичности, особенно эластичности спроса, имеет прямое отношение к ценовой политике производителей. При установлении цены на свой товар, а также при определении ценовых надбавок или скидок, производитель должен улавливать те изменения, которые происходят на рынке и имеют какое-либо отношение к изменению эластичности спроса на его товар. Если у него не будет возможности учесть в ценах происходящие на рынке изменения, это может привести к потере им части прибыли, а то и рынка. Понимание ценовой эластичности часто является решающим для многих хозяйственных решений.

7.3 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Что означает спрос как экономическая категория?
- 2 Сформулируйте закон спроса.
- 3 Назовите неценовые факторы спроса.
- 4 Что означает предложение как экономическая категория?
- 5 Сформулируйте закон предложения.
- 6 Назовите неценовые факторы предложения.
- 7 Что означает эластичность спроса как экономическая категория?
- 8 Как рассчитать коэффициент эластичности спроса?
- 9 Для чего необходимо определять коэффициент эластичности спроса?
- 10 Назовите факторы, оказывающее влияние на эластичность спроса.
- 11 Назовите факторы, оказывающее влияние на эластичность предложения.

Тесты:

- 1 Закон спроса предполагает, что
 - А) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
 - Б) если доходы у потребителей растут, они обычно покупают больше товаров;
 - В) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
 - Г) когда цена товаров падает, объем планируемых покупок растет;
 - Д) все ответы верные.
- 2 Спрос на какой-либо продукт определяется тем,

- А) сколько данного продукта есть на рынке;
- Б) сколько покупатели хотят и могут купить по предлагаемым ценам;
- В) сколько покупатели хотят купить независимо от того, могут они это сделать или нет;
- Г) сколько покупатели могут позволить себе купить;
- Д) какова структура потребительской корзины.

3 Спрос считается неэластичным, если коэффициент эластичности спроса:

- А) равен нулю;
- Б) больше 0, но меньше единицы;
- В) больше единицы;
- Г) стремится к бесконечности;
- Д) нет правильного ответа.

4 Какой из ниже перечисленных факторов влияет на спрос:

- А) изменения в налоговой политике;
- Б) выход на рынок новых фирм;
- В) совершенствование технологии производства;
- Г) изменения в структуре населения;
- Д) ценовые дефицитные ожидания агентов экономики.

5 Какой из ниже перечисленных факторов влияет на предложение:

- А) изменения в денежных доходах населения;
- Б) изменения потребительских предпочтений;
- В) изменения в источниках получения ресурсов;
- Г) изменения в структуре населения;
- Д) ценовые дефицитные ожидания агентов экономики.

6 Какой термин отражает желание и способность населения платить за что-либо:

- А) потребность;
- Б) спрос;
- В) нужда;
- Г) желание;
- Д) необходимость.

7 Рынок товаров и услуг находится в равновесном состоянии, если:

- А) спрос равен предложению;
- Б) цена равна издержки плюс прибыль;
- В) спрос выше предложения;
- Г) устраняются излишки товаров;
- Д) спрос ниже предложения.

8 Если государство установит на товар предельную цену ниже равновесной цены, то:

- А) установится равновесие на рынке данного товара;
- Б) повысится качество товара;
- В) возникает дефицит данного товара;
- Г) образуется излишек данного товара;
- Д) изменяется технология производства.

9 Рыночный спрос не испытывает влияния:

- А) доходов потребителей;
- Б) цен на взаимозаменяемые товары;
- В) цен на ресурсы;
- Г) численности покупателей;
- Д) экономической политики правительства.

10 Спрос и предложение могут быть использованы для объяснения координирующей роли цены:

- А) на товарном рынке;
- Б) на рынке ресурсов;
- В) на фондовом рынке;
- Г) на валютном рынке;
- Д) на любом рынке.

11 Какое из указанных ниже значений коэффициента эластичности спроса по доходу относится к товарам первой необходимости:

- А) меньше 0;
- Б) больше 0, но меньше 1;
- В) больше 1;
- Г) 1;
- Д) ни одно из приведенных значений.

12 Неэластичный спрос означает, что:

- А) рост цены на 1 % приводит к сокращению спроса менее, чем на 1 %;
- Б) рост цены на 1 % приводит к сокращению спроса более, чем на 1 %;
- В) любое изменение цены не приводит к изменению общей выручки;
- Г) рост цены на 1 % существенно влияет на спрос;
- Д) нет верного ответа.

13 Если уменьшение цены на 5 % приводит к снижению объема предложения на 8 %, то данное предложение:

- А) неэластично;
- Б) единичной эластичности;
- В) эластично;

- Г) абсолютно эластично;
- Д) абсолютно неэластично.

14 Цены на указанные ниже товары и услуги уменьшились. Величина спроса на какой товар или услугу увеличится, скорее всего, в большей степени?

- А) спички;
- Б) хлеб;
- В) мыло;
- Г) услуги дантиста;
- Д) услуги косметолога.

15 Если цена товара неэластичного спроса выросла с 7 до 8 долларов, то выручка от реализации данного товара:

- А) сократилась;
- Б) выросла;
- В) осталась неизменной;
- Г) может как вырасти, так и сократиться;
- Д) нет правильного ответа.

16 Ценовая эластичность спроса будет выше:

- А) на товары первой необходимости, чем на предметы роскоши;
- Б) в тех случаях, когда потребители используют товар с наибольшей пользой для себя;
- В) чем больше альтернативные издержки производства товаров;
- Г) чем менее необходим товар потребителю;
- Д) ни в одном из выше перечисленных случаев.

17 Сокращение предложения товара ведет к увеличению:

- А) спроса на взаимодополняемые товары;
- Б) общей выручки продавца, если спрос на товар является эластичным по цене;
- В) общей выручки продавца, если спрос на товар является неэластичным по доходу;
- Г) спроса на этот товар;
- Д) спроса на взаимозаменяемый товар.

18 Укажите только ту причину, которой достаточно самой по себе при прочих равных условиях для снижения реальной рыночной цены мороженого в киоске напротив школы:

- А) ученики соседней школы временно учатся в данной школе во вторую смену;
- Б) продавец мороженого в связи с наступлением жаркой погоды увеличил заказ в 2 раза;
- В) обещали жаркую погоду, продавец увеличил заказ в 2 раза, но прогноз не сбывлся – было холодно и шел дождь;

- Г) школьникам выдали премию за хорошую успеваемость;
- Д) верного ответа нет.

19 Владелец дачи вырастил на своем участке большой урожай огурцов. Он решил продать их по цене выше рыночной. Эти действия садовода:

- А) повысят цены на огурцы;
- Б) понизят цены на огурцы;
- В) повысят цены на помидоры;
- Г) понизят цены на помидоры;
- Д) не окажут влияния на среднюю рыночную цену огурцов.

20 Если цена товара выросла с 1,5 до 2 долларов, а объем спроса сократился с 1000 до 900 единиц, то коэффициент ценовой эластичности спроса равен:

- А) 3,00;
- Б) 0,33;
- В) 2,71;
- Г) 0,37;
- Д) 1,5.

7.4 Практические задания

Задание 1. Определите, являются верными или неверными данные утверждения.

1. Деятельность спекулянтов усиливает тенденцию к нестабильности цен.
2. Вполне вероятно, что причиной падения цен на продукт является падение цены на производственные ресурсы.
3. Кривая спроса показывает, что при снижении цены растет объем спроса.
4. Если цена на какой-то товар устойчива, значит, она установилась на уровне пересечения кривых спроса и предложения.
5. Рост потребительских доходов вызовет расширение спроса на все товары.
6. При прочих равных условиях плохой урожай картофеля приведет к росту цен на чипсы.
7. В обычном понимании два товара А и В называются взаимодополняющими, если рост цены на товар В ведет (при прочих равных условиях) к падению спроса на товар А.
8. Падение цены на товар приведет к росту спроса на его товар-субститут.
9. Регулирующая функция цены выражается в ликвидации товарных избытков и дефицитов.
10. Если одновременно вырастут предложение товара и потребительские доходы, возможно, цена на него не изменится.
11. Если при изменении цены на 1 % объем спроса изменяется на 5 %, то в этом случае спрос является неэластичным.
12. Чем меньше заменителей имеет товар, тем более эластичен спрос на него.

- 13.Спрос на предметы роскоши более эластичен, чем спрос на товары первой необходимости.
- 14.Если с увеличением цены товара уменьшается выручка, то спрос на данный товар является эластичным.
- 15.Если коэффициент ценовой эластичности спроса на товар равен 0,75, то такой спрос является эластичным.
- 16.Объем продаж товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены снижаются.
- 17.Эластичность спроса по доходу на золотые часы высокая.
- 18.Спрос на уголь более эластичен, чем спрос на топливо в целом.
- 19.Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары.
- 20.Если доходы покупателей вырастут, то потребление хлеба увеличится.

Задание 2.

По данным таблицы 1, характеризующим различные ситуации на рынке консервированного зелёного горошка, необходимо:

- а) построить кривую спроса и предложения на зелёный горошек;
- б) если рыночная цена на банку горошка составляет 160 д.ед., что характерно для данного рынка - излишек или дефицит? Каков их объём?
- в) если рыночная цена на банку горошка составляет 320 д.ед., что характерно для данного рынка - излишек или дефицит? Каков их объём?
- г) чему равна равновесная цена на этом рынке?

Таблица 1.

Цена, д.ед.	Объём спроса, млн.банок	Объём предложения, млн.банок
80	70	10
160	60	30
240	50	50
320	40	70
400	30	90

8 Основные макроэкономические показатели

Учебная цель: изучить основные макроэкономические показатели в системе национальных счетов; исследовать методы расчёта и взаимосвязь показателей.

План:

8.1 Система национальных счетов.

8.2 ВВП и ВНП: понятие и методы расчета.

8.3 Взаимосвязь основных показателей национальных счетов.

8.1 Система национальных счетов

Необходимость в системе макроэкономических показателей была осознана еще английским экономистом Уильямом Петти, который впервые в мире осуществил оценку национального дохода своей страны. Первую макроэкономическую модель национальной экономики создал француз Франсуа Кэне, глава школы физиократов. Однако особенно сильно потребность в системе макроэкономических показателей проявилась в 20–30-х гг. XX в. В СССР была создана система показателей и таблиц, называемая балансом народного хозяйства, которая использовалась уже при составлении первого пятилетнего плана развития народного хозяйства (1928–1932 гг.). На Западе разработка подобной системы началась после Великой депрессии 1929–1933 гг. Ряд важных принципов этой системы был сформулирован еще А. Маршаллом, затем Дж.М. Кейнсом; большой вклад внесли английские экономисты Р. Стоун, К. Кларк, Дж. Хикс и американские экономисты С. Кузнец, М. Джилберт, В. Леонтьев и др. После Второй мировой войны к разработке системы макроэкономических показателей подключились международные экономические организации, и в 1953 г. в ООН был опубликован документ под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц», который можно рассматривать как первый международно признанный вариант системы макроэкономических показателей. Эта система пересматривалась, и ныне действует вариант 1993 г. С конца 80-х гг. на нее начала переходить и Россия.

Система национальных счетов (СНС) связывает воедино важнейшие макроэкономические показатели - объем выпуска товаров и услуг, совокупные доходы и совокупные расходы общества. СНС представляет собой современную систему сбора и обработки информации и применяется практически во всех странах для макроэкономического анализа рыночной экономики.

СНС возникла в развитых странах Запада в конце 1930-х - первой половине 40-х годов. Можно считать, что к созданию национальной системы учета статистиков и экономистов подтолкнула Великая депрессия 1929-1933 гг.

Для конъюнктурной оценки развития экономики и разработки экономических и политических мероприятий требовалась оценка хозяйственной деятельности на основе синтетических показателей, взаимосвязанных между собой. Таким образом, практические нужды привели к возникновению идеи национального счетоводства, системы макроэкономических показателей, отражающих все основные параметры функционирования экономики. Первые расчеты национального дохода были произведены в США в 1932 г. К этому же периоду относятся первые официальные оценки национального дохода Германии и Японии. Позднее официальные оценки национального дохода были произведены в Великобритании и Франции.

Особое внимание совершенствованию СНС уделяют международные организации и, прежде всего, ООН. Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применялась с 1953 г.

СНС характеризует воспроизводимые и невоспроизводимые (земля, лесные ресурсы, полезные ископаемые и т.д.) материально-вещественные ресурсы, а также финансовые активы и пассивы, увязанные с движением финансовых потоков.

С 1993 г. действует третья модификация международной стандартной системы национальных счетов, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики национального счетоводства в отдельных странах.

При разработке этой системы были определены границы «экономического производства» (т. е. сферы производства ВВП, которые охватывают производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг в домашнем хозяйстве (приготовление пищи, уборка жилища, воспитание детей и т. д.). В производство включена деятельность по защите окружающей среды.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

В целом рекомендованные Статистической службой ООН в качестве международного стандарта национального счетоводства СНС представляет собой два уровня: сводные счета (отражают движение ВВП, национального дохода (НД), финансирования капиталовложений, операции с другими странами) и детализированные счета (показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

Система национальных счетов (СНС) – это система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота – производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении и сбережении (накоплении). СНС ООН 1993 г. включает оценку теневой экономики, которая, как уже отмечалось,

представляет собой производство обычных товаров и услуг, осуществляемое подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения. Более того, она предлагает учитывать даже производство юридически незаконных товаров и услуг (наркотики, проституция и т.п.), а также труд по ведению домашнего хозяйства (приготовление пищи, уборка жилищ, воспитание детей и т.д.), хотя большинство стран мира, в том числе Россия, не готовы включать в свои расчеты оценки этой деятельности.

Структура Системы национальных счетов исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. ***Современная СНС включает следующие счета.***

Счет товаров и услуг, как и все другие счета СНС, состоит из двух частей. В части «Ресурсы» показываются выпуск и импорт продуктов, причем в так называемых основных ценах (т.е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС они называются налогами на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и импорт, что необходимо для приведения основных цен к рыночным. В части «Использование» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

Счет производства схож со счетом товаров и услуг, но исключает импорт. Он является базой для определения валового внутреннего продукта по отраслям.

Счет образования доходов и счет распределения первичных доходов отражают выплату доходов экономическим агентам – домашним хозяйствам, нефинансовым и финансовым предприятиям, государственным учреждениям и некоммерческим организациям. Так как в статистике эти доходы не всегда можно разграничить, то в указанных счетах выделяют оплату труда наемных работников, валовую прибыль и валовые смешанные доходы, а также налоги на производство и импорт (т.е. не только косвенные, но и прямые налоги, кроме налогов на прибыль и доходы) за вычетом субсидий на это производство и импорт.

Счет вторичного распределения доходов учитывает поступление доходов извне и их перевод за рубеж.

Счет использования располагаемого дохода и счет скорректированного располагаемого дохода отражают распределение полученного страной дохода на конечное потребление и сбережение.

Счет операций с капиталом отражает превращение сбережений в основной капитал, оборотный капитал и сокровище (приобретение ценностей) с учетом притока капитала извне и его оттока (так называемого чистого кредитования).

Принципы составления национальных счетов таковы:

1) *принцип двойной записи* - счета строятся по принципу бухгалтерского учета, что выражается в двойном отражении в СНС каждой операции. Каждая статья того или иного счета имеет корреспондирующую статью в другом счете,

что обеспечивает дополнительный контроль достоверности отражаемой в счетах информации и увязывает счета;

2) *балансовый принцип* - счета состоят из двух частей (разделов); при этом ресурсы по образующим их компонентам отражаются с правой стороны, составляя колонку «Ресурсы», а их использование показывается в левой части в колонке «Использование»;

3) *принцип последовательности* - национальные счета строятся в определенной последовательности, соответствующей последовательности воспроизведенного цикла;

4) счета являются регистрацией (отражением) всех экономических потоков в форме балансов. С их помощью характеризуется деятельность экономических агентов системы по осуществлению операций.

Таким образом, система национальных счетов которая принята в мировой практике и переход к которой осуществляется в России и в Казахстане, позволяет применять статистическую информацию для оценки и анализа макроэкономических процессов.

8.2 ВВП и ВВП: понятие и методы расчета

В макроэкономическом анализе применяется ряд статистических показателей.

Центральным показателем Системы национальных счетов является **валовой внутренний продукт (ВВП)**. В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель – **валовой национальный продукт (ВНП)**. Оба эти показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Они подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (какого-либо базового года). Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

- ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

- ВНП – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Рассмотрим основные требования и методы расчёта макроэкономических показателей на примере ВВП.

Как исчислить ВВП? Если расчеты производить в текущих ценах, то может оказаться искаженным физический объем производства. Допустим, ВВП в текущих ценах увеличился за год с 1 трлн. долл. до 2 трлн. долл. Что это означает? Увеличение количества произведенных товаров и услуг в 2 раза или рост общего уровня цен во столько же раз, без всякого реального роста

экономики? Или и то, и другое в определенной степени одновременно? Ответ на этот вопрос дает различие в значениях номинального и реального ВВП.

Номинальный ВВП - это ВВП, подсчитанный в текущих ценах.

Реальный ВВП - это фактический объем выпуска продукции, рассчитанный в ценах базисного года. Показатель ВВП в базисных ценах может за год возрасти меньше или больше, чем ВВП в текущих ценах. И происходит это из-за изменения общего уровня цен в стране. Таким образом, для вычисления реального ВВП необходимо использовать индекс цен., который также является дефлятором валового продукта.

Дефлятор валового продукта определяется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП и показывает, во сколько раз изменились цены за анализируемый период.

Поскольку дефлятор ВВП основан на вычислениях, учитывающих все произведенные в стране товары и услуги, он является всеобъемлющим индексом цен, применимым для измерения абсолютного уровня цен.

Методы расчёта ВВП:

- по добавленной стоимости;
- по расходам;
- по доходам.

Метод расчёта ВВП по добавленной стоимости (или по отраслям).

ВВП - это денежная оценка всех произведенных конечных товаров и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем конечных товаров и услуг, созданных на территории данной страны, или, выражаясь иначе, в географических границах какой-либо страны или региона.

Для правильного расчета ВВП необходимо учесть все продукты и услуги, произведенные в данном году, *но без повторного, или двойного счета*. Вот почему в определении ВВП речь идет о конечных товарах и услугах. Эти блага потребляются в рамках домашних хозяйств или фирм, и не участвуют в дальнейшем производстве, в отличие от промежуточных товаров. Например, продовольственные товары, стиральные машины, парикмахерские услуги, приобретаемые домашними хозяйствами - типичный пример потребления конечных товаров и услуг. В отличие от них, мука, купленная хлебозаводом для выпечки хлеба, представляет собой промежуточную продукцию. Если в ВВП включить промежуточные продукты, т. е. товары, используемые для производства других товаров, то мы с неизбежностью получим завышенную оценку ВВП. Так, цена муки будет учтена несколько раз: вначале как результат деятельности мукомольного завода (собственно цена муки), потом - в цене выпеченного хлеба, далее - в цене расфасованного хлеба в супермаркете и т. д.

Исключить двойной счет позволяет показатель добавленной стоимости, который представляет разницу между продажами фирмами их готовой продукции и покупкой материалов, инструментов, топлива, энергии и услуг у

других фирм. Иными словами, добавленная стоимость - это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков.

Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию.

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается.

Суммируя добавленные стоимости, произведенные всеми фирмами в стране, можно определить ВВП, который и представляет рыночную оценку всех выпущенных товаров и услуг.

Метод расчёта ВВП по расходам.

Этот метод непосредственно вытекает из первого рассмотренного способа подсчета ВВП. Поскольку ВВП определяется как денежная оценка конечных продуктов и услуг, произведенных за год, постольку необходимо суммировать все расходы экономических субъектов на приобретение конечных продуктов. Действительно, нельзя складывать яблоки с апельсинами, но можно сложить расходы множества людей на покупку этих и иных товаров. При расчете ВВП на основе расходов, или потока благ (этот метод называют также производственным методом) суммируются следующие величины:

- 1 Потребительские расходы населения (C).
- 2 Валовые частные инвестиции в национальную экономику (I_g).
- 3 Государственные закупки товаров и услуг (G).
- 4 Чистый экспорт (NX), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны.

Таким образом, перечисленные здесь расходы составляют ВВП и показывают рыночную оценку годового производства:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + NX$$

Расходы домашних хозяйств на личное потребление (C), как отмечалось ранее, включают расходы на приобретение товаров длительного пользования, продовольственных товаров, одежды и предметов домашнего обихода, а также различных услуг.

Валовые частные инвестиции (I_g), или капиталовложения представляют собой сумму чистых инвестиций (I_n) (прирост запаса капитальных благ длительного пользования, т. е. зданий и сооружений, машин и оборудования, товарно-материальных запасов) и амортизации (d) в течение года. Чистые инвестиции подразумевают процесс реального капиталообразования, а не

приобретение финансовых активов типа акций, облигаций и т. п., которые также называются инвестициями, но уже в рамках финансового сектора экономики. Подчеркнем, что в настоящей главе речь идет только о том инвестировании, которое увеличивает производственные мощности.

Государственные закупки товаров и услуг (G) - это расходы государственных учреждений и органов власти всех уровней на приобретение товаров и оплату услуг труда занятых в государственном секторе. В эти государственные расходы не включаются трансфертные платежи. Трансфертные платежи - это безвозмездные выплаты государства, так как они не являются платой за предоставленную услугу (например, государственные пособия по бедности, по безработице, поддержке неполных семей и т. п.). Поскольку они выплачиваются не в обмен на услуги какого-либо фактора производства, постольку их не рассматривают как факторные доходы.

Чистый экспорт (NX) - это разница между экспортом и импортом страны, поскольку большинство стран представляет собой открытую экономику, в которой правительство не препятствует свободному перемещению товаров, капитала, рабочей силы через национальные границы.

Метод расчёта ВВП по доходам.

ВВП можно представить как сумму факторных доходов (заработная плата, процент, прибыль и рента), т. е. определить как сумму вознаграждений владельцев факторов производства.

Расчет ВВП по источникам доходов отражает первичные, т.е. еще не перераспределенные, доходы домашних хозяйств, предприятий и государственных учреждений. Эти доходы можно разбить на оплату труда (заработную плату наемных работников, доходы самостоятельных работников, доходы от индивидуальных и семейных товариществ и кооперативов), валовую прибыль (ренту, ссудный и банковский процент, предпринимательскую прибыль, амортизационные отчисления) и различные виды смешанного дохода, а также чистые налоги.

8.3 Взаимосвязь основных показателей национальных счетов

Рассмотрим важнейшие показатели системы национальных счетов, характеризующие движение ВВП на различных его стадиях.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) представляет собой ВВП за вычетом амортизационных отчислений. С помощью показателя ЧВП можно измерить годовой объем производства, который экономика (предприятия, государство, домохозяйства) в состоянии потребить, не сокращая производственные возможности будущих периодов: $\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{амортизация}$. Таким образом, в ЧВП включаются только чистые инвестиции. Что касается амортизации, то она является частью валовых инвестиций и входит в ВВП. Амортизация отражает запас капитала, который использовался в текущем году.

Национальный доход (НД). Для определения показателя общего объема заработной платы, процента, прибыли и ренты, т. е. платежей, полученных при производстве ВВП в данном году, необходимо вычесть из ЧВП косвенные налоги на предпринимателей. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов. Таким образом, мы получаем показатель национального дохода (НД). С точки зрения собственников ресурсов, национальный доход является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период.

Располагаемый доход (РД) представляет собой полученный домашними хозяйствами доход, отличающийся от НД, который является заработанным доходом. Здесь следует отметить, что часть заработанного дохода - взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий - не поступает в распоряжение населения. В то же время трансфертные платежи, осуществленные государством, не являются результатом хозяйственной деятельности работника, но представляют часть их дохода. Таким образом, располагаемый доход как фактически полученный доход можно вычислить путем вычитания из национального дохода взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенных прибылей, индивидуальных налогов (подходного, налогов на личное имущество, на наследство) и добавления суммы всех трансфертных платежей. Располагаемый доход находится в личном распоряжении членов общества и используется на потребление и сбережения домашних хозяйств.

Итак, взаимосвязь макроэкономических показателей может быть представлена следующей схемой:

валовой внутренний продукт (ВВП) - амортизация = чистый внутренний продукт (ЧВП)

чистый внутренний продукт (ЧВП) - косвенные налоги = национальный доход (НД)

национальный доход (НД) - налоги на прибыль предприятий - взносы на социальное страхование - индивидуальные подоходные налоги - нераспределенная прибыль корпораций + трансфертные платежи = располагаемый доход (РД).

располагаемый доход (РД) - индивидуальные налоги и платежи = личный располагаемый доход (ЛРД)

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны. Вместе с тем, считается, что ВВП не полностью отражает реальное экономическое благосостояние нации.

Объясняется это следующими обстоятельствами.

Во-первых, практически во всех странах отсутствует систематическая и достоверная статистика таких видов деятельности, как домашний уход за больными и детьми, домашнее благоустройство по принципу «сделай сам» (ремонт своих квартир, электро- и радиоаппаратуры, обуви, автомашин и др.), которые, несомненно, увеличивают благосостояние общества, но не имеют рыночной оценки.

Во-вторых, не учитываются в ВВП результаты таких секторов теневой экономики, как нелегальные виды развлечений, рэкет, производство и продажа наркотиков, безденежный обмен услугами, нелегальное производство алкогольной продукции, мошенничество и др., которые отрицательно сказываются на благосостоянии общества.

В теневой экономике занято примерно 30 млн. человек. Теневой и легальный бизнес прочно срастаются, так что нередко трудно отличить их друг от друга. Таким образом, не вся деятельность в рамках теневой экономики может быть учтена при подсчете ВВП. Вместе с тем, многие субъекты теневой экономики пытаются легализовать свою хозяйственную деятельность, стремятся «войти во власть», их экономическая сила огромна, что нельзя не учитывать при оценке основных макроэкономических показателей (ВВП, занятости, величины денежной массы и т. п.). Но можно назвать вполне легальные виды деятельности, как, например, репетиторство, которое также не учитывается в ВВП по причине нежелания лица, занимающегося обучением «на дому», декларировать свои доходы.

В-третьих, в показателе ВВП отсутствует оценка негативных результатов функционирования производства (истощение ресурсов, изменение климата, загрязнение окружающей среды), что влечет за собой уменьшение благосостояния общества.

В-четвертых, показатель ВВП не учитывает благосостояние общества, связанное с досугом: как известно, в условиях высокоразвитой экономики уровень доходов достаточен для качественного отдыха и увеличения свободного времени значительной части населения, что равнозначно увеличению благосостояния страны.

Учесть влияние этих факторов на общественное благосостояние позволяет показатель **«чистого экономического благосостояния» общества (ЧЭБ)**, введенный в научный оборот американскими экономистами В. Нордхаусом и Дж. Тобином:

ЧЭБ = ВВП - денежная оценка отрицательных факторов, воздействующих на благосостояние + нерыночная деятельность (в денежной оценке) + денежная оценка свободного времени.

Вся сложность заключается в том, как дать денежную оценку всем тем видам деятельности, которые не носят рыночного характера и, следовательно,

не могут быть оценены в процессе свободного рыночного обмена.

Показатель чистого экономического благосостояния интересен, прежде всего, как теоретическая постановка проблемы учета различных сторон функционирования экономики, в том числе и неформальной. Однако на практике статистические службы ООН и национального счетоводства отдельных государств еще не владеют унифицированной методикой расчета чистого экономического благосостояния. Вот почему аббревиатуру ЧЭБ мы встречаем в учебниках по макроэкономике, а не в статистических сборниках различных стран мира.

8.4 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 В чём была основная цель создания системы национальных счетов?
- 2 Прокомментируйте структуру современной системы национальных счетов.
- 3 Чем отличаются алгоритм расчёта валового национального продукта и валового внутреннего продукта?
- 4 В чём экономическая сущность показателя дефлятора валового продукта?
- 5 Перечислите основные методы расчёта валового внутреннего продукта.
- 6 Что включает в себя показатель добавленной стоимости?
- 7 Охарактеризуйте взаимосвязь основных показателей национальных счетов.

Тесты:

- 1 Основной принцип ведения СНС – это:
А) принцип двойного счета;
Б) принцип обратного счета;
В) метод «красного сторно»;
Г) метод сравнительного анализа;
Д) все вышеперечисленное.
- 2 Финансовый счет характеризует:
А) изменение валовых доходов;
Б) динамику финансовых показателей деятельности предприятия;
В) итоговые изменения финансовых активов и пассивов;
Г) итоговые изменения основных социально-экономических показателей;
Д) все вышеперечисленное.
- 3 СНС отражает идею:

- А) равновесия на рынке спроса и предложения продукции;
- Б) равновесия в денежно-кредитной сфере экономики;
- В) равновесия на рынке факторов производства;
- Г) равновесия на валютном рынке;
- Д) общего экономического равновесия.

4 Конечная продукция предназначена для:

- А) хранения;
- Б) использования;
- В) переработки;
- Г) перепродажи;
- Д) все вышеперечисленное.

5 ВВП, вычисленный в текущих рыночных ценах, называется:

- А) реальным;
- Б) номинальным;
- В) сравнительным;
- Г) промежуточным;
- Д) конечным.

6 ВВП определяется:

- А) по национальному признаку;
- Б) по региональному признаку;
- В) по территориальному признаку;
- Г) по отраслевому признаку;
- Д) по факторному признаку.

7 ВВП определяется:

- А) по национальному признаку;
- Б) по региональному признаку;
- В) по территориальному признаку;
- Г) по отраслевому признаку;
- Д) по факторному признаку.

8 ВВП – это стоимость всего конечного производства товаров и услуг в экономике:

- А) в неизменных ценах;
- Б) в текущих рыночных ценах;
- В) в сопоставимых ценах;
- Г) в договорных ценах;
- Д) в международных ценах.

9 ВВП-дефлятор – это:

- А) отношение ВВП к НДС;
- Б) отношение НДС к ВВП;
- В) сумма ВВП и ВВП;
- Г) отношение номинального ВВП к реальному ВВП;
- Д) отношение реального ВВП к номинальному ВВП.

10 В показатель добавленной стоимости включается:

- А) зарплата, затраты на сырье, прибыль;
- Б) зарплата, амортизация, проценты за кредит;
- В) зарплата, амортизация, прибыль;
- Г) амортизация, прибыль, налоги;
- Д) зарплата, амортизация, налоги.

11 Как соотносятся между собой ВВП и НДС:

- А) ВВП превышает НДС на величину косвенных налогов;
- Б) НДС превышает ВВП на величину износа основных средств;
- В) ВВП равен НДС;
- Г) если вычесть из ВВП амортизационные отчисления и косвенные налоги, то получится НДС;
- Д) если прибавить к ВВП амортизационные отчисления и косвенные налоги, то получится НДС.

12 Как соотносятся между собой ВВП и ЧНП:

- А) ВВП больше ЧНП на величину косвенных налогов;
- Б) ВВП больше ЧНП на величину косвенных налогов и амортизационных отчислений;
- В) ВВП больше ЧНП на величину амортизационных отчислений;
- Г) ВВП больше ЧНП на величину налога на прибыль;
- Д) ВВП равен ЧНП.

13 Среди показателей ВВП и ВВП:

- А) ВВП может быть как больше, так и меньше по величине, чем ВВП;
- Б) ВВП всегда больше ВВП;
- В) ВВП всегда меньше ВВП;
- Г) ВВП всегда равен ВВП;
- Д) нет правильного ответа.

14 В личном распоряжении членов общества находится:

- А) личный доход;
- Б) располагаемый доход;
- В) национальный доход;
- Г) чистый национальный продукт;
- Д) личный и располагаемый доход.

15 Трансфертные платежи необходимо учитывать при расчете:

- А) ВВП;
- Б) ВВП;
- В) добавленной стоимости;
- Г) ЛД;
- Д) ЧНП.

16 При подсчете ВВП по методу потока расходов в него включают:

- А) факторные доходы;
- Б) заработную плату;
- В) факторные расходы;
- Г) валовое накопление основного капитала;
- Д) все вышеперечисленное.

17 Что произойдет, если с целью стимулирования труда государственных служащих напечатать деньги и увеличить им таким образом заработную плату:

- А) служащие станут жить и работать лучше;
- Б) увеличится количество рабочих мест;
- В) рынок ответит на повышение зарплаты ростом цен;
- Г) ничего не произойдет;
- Д) увеличится количество государственных служащих.

18 В точке рыночного равновесия экономическое движение хозяйствующих субъектов:

- А) прекращается;
- Б) идет на убыль;
- В) активно развивается;
- Г) не реагирует на сложившуюся ситуацию;
- Д) возможны различные варианты.

19 В добавленную стоимость не включается:

- А) амортизация;
- Б) стоимость сырья;
- В) заработная плата;
- Г) прибыль;
- Д) стоимость сырья и прибыль.

20 Как соотносятся друг с другом НД и РД:

- А) НД меньше РД на сумму налогов;
- Б) РД меньше НД на сумму налогов и обязательных платежей;
- В) НД меньше РД на сумму налогов и обязательных платежей;
- Г) РД меньше НД на сумму трансфертов;
- Д) НД и РД равны между собой.

8.5 Практические задания

Задание 8.5.1. Компания по производству шин продает фирме, производящей автомобили, 4 шины стоимостью 20000 тенге. Другая компания продает автомобильной фирме плеер за 30000 тенге. Установив все это на новой машине, автомобильная фирма продает ее потребителям за 900000 тенге. Какая сумма будет включена при подсчете в состав ВВП?

Задание 8.5.2. Предположим, что в экономике производятся и потребляются 3 блага. Рассчитать дефлятор ВВП для 2020 года по отношению к 2010 году:

Годы	2010	2010	2020	2020
Благо	Цена	Количество	Цена	Количество
Книги	250	10	1200	8
Джинсы	4000	6	10000	7
Телевизоры	80000	3	400000	5

Задание 8.5.3. На основе данных таблицы определите ВВП по потоку доходов и по потоку расходов.

Счет	млрд.тенге
Валовые частные инвестиции	110
Дивиденды	10
Проценты за кредит	8
Проценты по облигациям	6
Заработная плата наемных работников	266
Жалование служащих	170
Прибыль корпораций	226
Налоги на прибыль корпораций	100
Косвенные налоги на бизнес	40
Рентные платежи	44
Доходы от собственности	38
Государственные расходы на ВВП	180
Потребительские расходы	520
Чистые частные инвестиции	90
Чистый экспорт	18

Методические указания для решения задачи.

ВВП по потоку доходов включает все доходы экономических субъектов, следовательно, его можно сосчитать по следующей формуле:

$$\text{ВВП} = \text{Дивиденды} + \text{Проценты за кредит} + \text{Проценты по облигациям} + \text{Заработная плата наемных работников} + \text{Жалование государственных}$$

служащих + Прибыль корпораций + Рентные платежи + Доходы от собственности + Косвенные налоги на бизнес + Амортизация

Прежде чем подставить значения, необходимо определить амортизацию. Амортизация находится по формуле:

Амортизация = Валовые частные инвестиции – Чистые частные инвестиции

ВНП по потоку расходов включает все расходы экономических субъектов:

ВНП = Потребительские расходы + Валовые инвестиционные расходы бизнеса + Государственные расходы на ВНП (иногда их называют государственными закупками товаров и услуг) + Чистый экспорт товаров и услуг

Задание 8.2.4. Составьте логическую блок-схему взаимосвязи основных макроэкономических показателей.

9 Основные направления макроэкономической политики государства

Учебная цель: сформировать представление о масштабах, направлениях, формах и основных направлениях макроэкономической политики государства; исследовать способы выбора приоритетов макроэкономического регулирования.

План:

9.1 Сущность, цели, инструменты, основные направления. Выбор приоритетов.

9.2 Кредит и денежно-кредитная политика.

9.3 Финансово-бюджетная политика.

9.4 Инфляция и антиинфляционная политика.

9.5 Социальная политика государства.

9.1 Сущность, цели, инструменты, основные направления. Выбор приоритетов

Нестабильность, присущая рыночной экономике и проявляющаяся в неравенстве совокупного спроса и совокупного предложения, влекущем за собой перепроизводство или недопроизводство товаров и услуг, неполную занятость всех ресурсов и т.д., обуславливает необходимость проведения государством мероприятий по сглаживанию данных проявлений.

Макроэкономическая политика государства – это система мер и мероприятий, направленных на поддержание функционирования экономики, создание и совершенствование условий ее развития.

Все функции государства в условиях рыночной экономики реализуются посредством проведения макроэкономической политики. *Основная цель реализации макроэкономической политики – максимизация общественного благосостояния.* Достижение этой цели связано с постановкой целей низших уровней, уточняющих и конкретизирующих направления деятельности, к которым можно отнести:

- обеспечение устойчивого экономического роста;
- полную занятость ресурсов;
- стабильность уровня цен;
- сбалансированность государственного бюджета;
- сглаживание циклических колебаний;
- регулирование денежной массы и др.

Все цели макроэкономической политики можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) приоритетности:
 - стратегические (конечные),

- тактические (промежуточные, ориентированные на достижение стратегических целей),
- оперативные (направленные на решение текущих задач, способствующих реализации тактических и стратегических целей);

2) масштабу:

- общие (для всей системы),
- частные (для подсистем);

3) времени:

- долгосрочные,
- среднесрочные,
- краткосрочные.

Для реализации поставленных целей могут корректироваться и изменяться институциональные и правовые основы экономической среды, а также применяться *различные инструменты*:

1) экономические:

- налогово-бюджетные – регулирование посредством налогов и государственных расходов с целью воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение,
- денежно-кредитные – изменение денежной массы, ставки рефинансирования, норм резервирования, проведение операций на открытом рынке и т.д.,
- внешнеторговые – регулирование таможенных тарифов, квот и использование нетарифных методов с целью увеличения или сдерживания экспорта и импорта товаров и услуг,
- государственное предпринимательство: государство является хозяйствующим субъектом, непосредственно участвующим в производственно-коммерческих операциях,
- социальные – установление минимальных ставок оплаты труда, выплата пособий по безработице и т.д.,
- государственное программирование, индикативное планирование;

2) административные: введение запретов, разрешений (лицензирование), стандартов и нормативов, регулирующих деятельность в различных отраслях и секторах экономики;

3) правовые: на основе нормативно-правовых актов устанавливаются правила, принципы ведения экономической деятельности.

Цели макроэкономической политики определяют *направления*, для реализации которых разрабатываются мероприятия и выбираются определенные инструменты. Направления экономической политики представлены в таблице.

Направления макроэкономической политики государства

Направление политики	Содержание
Налогово-бюджетная	Регулирование доходной и расходной частей бюджета, стимулирование спроса или предложения и др.
Денежно-кредитная	Влияние на объем денежной массы на рынке
Инвестиционная	Привлечение капитала для расширения производственных возможностей в развиваемых отраслях
Структурноотраслевая	Принятие мер и разработка мероприятий по совершенствованию межотраслевых и внутриотраслевых пропорций, стимулированию развития отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс, повышение конкурентоспособности отечественной продукции
Экологическая	Рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов
Инновационная	Развитие научно-технического потенциала страны
Антимонопольная	Ограничение и предупреждение монополизации рынков, стимулирование конкуренции
Внешиэкономическая	Регулирование внешней торговли, стимулирование или ограничение экспорта и импорта
Социальная	Поддержание и улучшение условий жизни населения

Каждый этап развития государства характеризуется соответствующими социально-экономическими и политическими условиями, уровнем научно-технического прогресса, состоянием материально-производственной базы и т.д. В зависимости от сложившейся ситуации выбираются приоритетные цели и направления макроэкономической политики, наиболее актуальные в данный момент. В последние два десятилетия одним из приоритетных направлений российской и казахстанской экономической политики было сдерживание инфляции.

9.2 Кредит и денежно-кредитная политика

Ссудным капиталом называется капитал в денежной форме (денежный капитал), предоставляемый в ссуду его собственниками на условиях возвратности за плату в виде процента. Движение этого капитала называется кредитом. Важнейшими **источниками ссудного капитала** служат:

- 1) денежные средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости по частям на создаваемые товары в виде амортизации;
- 2) часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением во времени продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива и материалов, необходимых для продолжения процесса производства;
- 3) капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы;

4) предназначенные для вложений в основной капитал средства, накапливаемые при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;

5) сбережения домохозяйств, т.е. откладываемые людьми для приобретения товаров длительного пользования и жилья деньги, которые аккумулируются на счетах в банках.

Бездействие денежных средств противоречит природе рыночной экономики. Кредит разрешает это противоречие.

Формы кредита

Кредит выступает в двух основных формах: коммерческого и банковского кредита, которые различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента и сфере функционирования.

Коммерческий кредит – это кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием, средством коммерческого кредита служит **вексель**. Впервые он стал использоваться в Италии в XII–XIII вв. Векселя делятся на простые и переводные. **Простой вексель** представляет собой вексельное обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, с указанием места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа. **Переводной вексель**, или тратта – это письменный приказ одного лица (кредитора) другому (заемщику) об оплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю. Лицо, выдающее переводной вексель, именуется **трассантом**; лицо, обязанное совершить платеж, – **трассатом**, а лицо, которому передается право получения денег, – **ремитентом**. Объект переводного векселя – товарный капитал.

Банковский кредит предоставляется владельцами денежных средств – банками, специальными кредитными учреждениями – заемщикам в виде денежных ссуд. Объект банковского кредита – денежный капитал. Банковский кредит обслуживает и накопление капитала, превращая в него сбережения всех слоев общества.

Для современной рыночной экономики характерно переплетение коммерческого и банковского кредитов. Это проявляется при кредитовании не только предприятий, но и потребителей.

Потребительский кредит предоставляется частным лицам. Его объектами являются обычно товары длительного пользования (мебель, автомобили, холодильники, телевизоры и др.), разнообразные услуги.

Потребительский кредит выступает в форме кредита коммерческого (продажа товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины) и банковского (предоставление ссуд кредитными учреждениями на потребительские цели). В ряде случаев банки заключают соглашения с магазинами, которые продают товары в кредит клиентам банков. При этом банки сразу оплачивают магазинам наличные деньги за проданные товары, а

покупатели постепенно погашают ссуду банка. Максимальный срок потребительского кредита – три года. Разновидностью потребительского кредита являются долгосрочные (на очень длительный срок) ссуды частным лицам на приобретение или строительство жилищ (ипотечный, жилищный кредит). В России потребительский кредит только начинает развиваться, прежде всего в продаже автомобилей, приобретении и строительстве жилья.

Государственный кредит – совокупность кредитных отношений, в которых и заемщиками, и кредиторами выступают государство и местные органы власти. Они заимствуют средства на рынке ссудных капиталов путем выпуска займов через финансово-кредитные учреждения. Доходы от внутренних займов стали вторым после налогов источником финансирования государственных расходов. Одновременно государство является кредитором, особенно низкорентабельных, но необходимых для воспроизводства отраслей (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т.д.).

Международный кредит – движение и функционирование ссудного капитала между странами. Кредитные отношения существуют не только внутри каждой страны, но и между государствами, их компаниями и банками как одна из форм международного движения капитала.

Функции кредита

Кредит выполняет прежде всего *перераспределительную функцию*. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы предприятий, домашних хозяйств, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который передается за плату (в виде процента) во временное пользование. Через кредитный механизм ссудный капитал перераспределяется на основе возвратности между отраслями хозяйства, устремляясь в те сферы, которые обеспечивают получение большей прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики.

Кредит выполняет также функцию *экономии издержек обращения*, частично через замещение наличных денег (векселями, банкнотами, чеками), а также через развитие безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускорение обращения денег.

Функция ускорения концентрации и централизации капитала. Кредитный механизм способствует процессу превращения прибавочной стоимости в капитал и раздвигает границы индивидуального накопления. Для увеличения масштабов производства зачастую недостаточно средств отдельных хозяйствующих субъектов, поэтому разрозненные части их прибавочной стоимости стекаются и накапливаются в кредитных учреждениях и, достигнув значительных размеров, активно содействуют процессу расширенного воспроизводства. Кроме того, концентрации подвергаются свободные денежные средства населения.

Важную роль играет кредит и в централизации капитала, так как

способствует превращению индивидуальных предприятий в предприятия коллективной формы собственности. Как правило, кредитные учреждения предоставляют кредиты предприятиям с устойчивым финансовым положением, обладающим собственными средствами производства. Тем самым создаются неодинаковые условия хозяйствования, и в результате конкурентной борьбы предприятия, испытывающие определенные финансовые трудности, могут быть поглощены другими, т.е. осуществляется централизация капитала.

Специфической функцией современной рыночной экономики является использование кредита наряду с деньгами и дотациями как инструмента ее регулирования. *Кредитное регулирование экономики* – это совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала от источников к сферам приложения, регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, облегчая или затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития. Данной цели служит также государственный кредит.

Кредитная система

Кредитную систему обычно рассматривают как совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования и как совокупность кредитных организаций (финансово-кредитных институтов).

Выше отмечалось, что кредитные отношения связаны с движением ссудного капитала и включают различные формы кредита. Кредитная система как совокупность финансово-кредитных институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляют их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам. Отметим, что кредитная система тесно связана с денежной, поэтому чисто говорят об их совокупности – денежно-кредитной системе.

Основой кредитной системы исторически являются *кредитные организации (финансово-кредитные институты), прежде всего банки.*

Выполнение отдельных банковских функций восходит к глубокой древности (Древний Вавилон, Египет, Греция и Римская империя). Первые предшественники современных банков возникли во Флоренции и Венеции (1587 г.) на основе меняльного дела – обмена денег различных областей и стран. Главными операциями банков были прием денежных вкладов и безналичные расчеты. Позднее по такому принципу организовались банки в Амстердаме (1605 г.) и Гамбурге (1618 г.).

Финансово-кредитные институты на страновом уровне подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные финансово-кредитные институты (кредитные организации). Все они являются примером

того, насколько тесно переплетены денежная и кредитная системы.

Центральные банки – это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы. Они занимают в ней особое место, будучи «банками банков», и являются, как правило, государственными учреждениями. В странах Западной Европы центральные банки были национализированы в период Второй мировой войны или в послевоенный период. В США центральный банк (Федеральная резервная система) находится в смешанной собственности.

Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов. Появление термина «коммерческие банки» связано с тем, что в XVII в. они начали с обслуживания торговли и нарождающейся промышленности.

Специализированные кредитные организации включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования. Так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров, а ипотечные банки и компании – на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и строений).

Функции центрального банка

Для центрального банка страны характерен ряд основных функций.

Э м и с с и о н н а я ф у н к ц и я – старейшая и одна из наиболее важных функций центрального банка. Хотя в современных условиях наличные деньги менее важны, чем безналичные, банкнотная эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему необходимы для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств.

Ф у н к ц и я а к к у м у л я ц и и и х р а н е н и я к а с с о в ы х р е з е р в о в для коммерческих банков заключается в том, что каждый банк, являющийся членом национальной кредитной системы, обязан хранить на резервном счете в центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Изменение нормы резервов – один из основных методов денежно-кредитной политики, (в России эта норма в 1999 г. составляла по различным вкладам и депозитам 5–7%). Одновременно центральный банк по традиции является хранителем официальных золотовалютных резервов страны.

К р е д и т о в а н и е к о м м е р ч е с к и х б а н к о в центральным банком характерно, прежде всего, для социалистической экономики с ее государственной монополией на кредитную деятельность, а также для экономики переходного периода с ее нехваткой средств у частных финансово-

кредитных институтов. Менее характерно оно для развитой рыночной экономики, где подобное кредитование существует преимущественно в периоды финансовых трудностей.

Предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов осуществляются следующим образом. В государственных бюджетах аккумулируется до половины и больше ВВП стран. Эти средства накапливаются на счетах в центральных банках и расходуются с них. Поэтому центральные банки ведут счета государственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулируют на этих счетах средства и проводят выплаты с них. Кроме того, они осуществляют операции с государственными ценными бумагами, предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. Центральные банки также проводят по поручению правительственных органов операции с золотом и иностранной валютой.

Коммерческие банки

Функции коммерческих банков – это, прежде всего, аккумулярование депозитов и ведение текущих счетов; оплата выписанных на эти банки чеков; предоставление кредитов предпринимателям. Коммерческие банки часто называются финансовыми универмагами или супермаркетами кредита. Ведь они осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах всего национального хозяйства. На базе их операций возникают кредитные деньги (чеки, банковские векселя).

Специализированные кредитные организации (финансово-кредитные институты)

Эти организации возникли в XIX в. Длительное время они играли в денежно-кредитной сфере подчиненную роль, уступая коммерческим банкам. Однако их роль резко возросла в странах с рыночной экономикой после Второй мировой войны. Это произошло, с одной стороны, из-за усиления значения операций, на которых специализировались эти институты, а с другой – из-за проникновения этих финансово усилившихся специализированных институтов в сферу действия коммерческих банков. Примером могут служить пенсионные фонды, капиталы которых сильно возросли в последние десятилетия и которые на Западе являются одними из крупнейших покупателей ценных бумаг.

Инвестиционные банки занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая на этом доход. Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капитал, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Свой капитал они используют для долгосрочного кредитования различных отраслей хозяйства. В России эти банки немногочисленны.

Важное место в кредитной системе занимает обширная группа сберегательных учреждений. Они привлекают мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал. Существуют разные типы сберегательных учреждений: сберегательные банки и кассы, взаимно-сберегательные банки (разновидность кооперативных банковских учреждений в США), доверительно-сберегательные банки (в Великобритании), ссудосберегательные ассоциации (в США), кредитные кооперативы (союзы, ассоциации). В России среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ (на февраль 1999 г. имел 1848 филиалов).

Для страховых компаний характерна специфическая форма привлечения средств – продажа страховых полисов. Полученные расходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, государственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству.

Пенсионные фонды различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются фонды застрахованные (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности банками), фондируемые (их средства инвестированы в ценные бумаги) и нефондируемые (пенсии выплачиваются из текущих поступлений и доходов) и т.д.

В России и Казахстане наряду со страховыми компаниями вопросами пенсионного обеспечения занимаются также негосударственные пенсионные фонды (НПФ). По своей сути они являются сберегательными институтами. Однако в деятельности НПФ существует еще немало проблем и изъянов. В частности, некоторые НПФ основаны на пирамидальных схемах, что, несомненно, приведет их к банкротству и может дискредитировать в глазах населения идею негосударственного пенсионного обеспечения.

Инвестиционные компании размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства. Мелкие инвесторы охотно покупают обязательства инвестиционных компаний, так как благодаря значительной диверсификации (вложение средств в различные предприятия) достигается известное рассредоточение активов, снижается опасность потери сбережений из-за банкротств фирм, в чьи акции вложен капитал. Инвестиционные чековые фонды в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

Специализированные кредитные учреждения играют важную роль в содействии переливу капитала, а стало быть, структурным сдвигам в экономике. В то время как коммерческие банки обслуживают прежде всего кругооборот оборотных фондов, на долю специализированных учреждений приходится оборот основного капитала, т.е. кредитование инвестиционного процесса.

9.3 Финансово-бюджетная политика

Финансы - это экономический инструмент распределения и перераспределения национального дохода, средство контроля за образованием и использованием фондов денежных средств.

Финансы - это система отношений, которые возникают между государством, юридическими и физическими лицами, между отдельными государствами по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

Важнейшим инструментом макроэкономического регулирования, наряду с кредитно-денежной, является и налогово-бюджетная политика государства.

Налогово-бюджетная политика - это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения.

Если мы хотим выяснить суть налогово-бюджетной политики, нужно рассмотреть, что представляет собой государственный бюджет. *Государственный бюджет* можно определить как финансовый счет, в котором представлена сумма доходов и расходов государства за определенный период (обычно за год). *Государственный бюджет* можно рассматривать на стадии его окончательного утверждения законодательной властью как сумму ожидаемых налоговых поступлений и предполагаемых государственных расходов. Особый интерес представляет собой анализ исполнения государственного бюджета, в котором может наглядно проявиться расхождение между намерениями правительства и фактическими потоками расходов и доходов.

В статистике принято рассматривать государственные финансы с использованием следующей терминологии:

- консолидированный бюджет - бюджет, складывающийся из федерального (республиканского), регионального и местных бюджетов;
- расширенный бюджет (бюджет «расширенного правительства») - федеральный (республиканский) бюджет в совокупности с внебюджетными фондами.

Государственные внебюджетные фонды - это денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Эти средства находятся в распоряжении центральных и территориальных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд.

Статьи доходов государственного бюджета:

- 1) налоги;
- 2) поступления из внебюджетных фондов.

Статьи расходов государственного бюджета:

- 1) государственное управление;
- 2) национальная оборона;
- 3) международная деятельность;

- 4) судебная власть, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности;
- 5) фундаментальные исследования;
- 6) услуги народному хозяйству;
- 7) социальные услуги, образование, здравоохранение.

Сущность бюджета как финансовой категории проявляется в его функциях и заключается в:

- формировании денежных средств основного общегосударственного фонда (в ходе реализации этой функции обеспечиваются структура, формы и методы аккумулирования и направления концентрации части совокупного общественного продукта (национального дохода) и движения денежных потоков в бюджетной системе);

- использовании денежных средств основного общегосударственного фонда (в соответствии с этой функцией реализуется процесс целевого использования денежных средств бюджета, движения денежных потоков в бюджетной системе - структура расходов, порядок и последовательность);

- организации и осуществлении контроля за формированием, движением и использованием средств бюджетного фонда (использование денежных показателей позволяет анализировать, систематизировать, выявлять тенденции и осуществлять наблюдение за соблюдением правил и норм, установленных законодательством).

Бюджетный дефицит – это ситуация, когда расходы бюджета превышают его доходы. *Бюджетный профицит* – обратная ситуация, характеризующая превышение доходов над расходами.

Для финансирования (покрытия) бюджетного дефицита могут использоваться:

- кредитно-денежная эмиссия (монетизация бюджетного дефицита);
- доходы от выпуска государственных ценных бумаг и операций с ними;
- кредиты международных финансовых организаций, иностранных правительств, банков и фирм;
- доходы от приватизации государственного имущества и другие.

Бюджетный дефицит приводит к накоплению государственного долга. *Государственный долг* – это сумма накопленных бюджетных дефицитов за минусом бюджетных избытков. Государственный долг подразделяется на *внутренний* (задолженность государства физическим и юридическим лицам данной страны) - обязательства, возникающие в национальной валюте, и *внешний* (задолженность государства иностранным правительствам, банкам, фирмам, гражданам) - обязательства, возникающие в иностранной валюте.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно взаимосвязаны. Даже бездефицитный госбюджет не может свидетельствовать о здоровье экономики, если у государства большой долг. Ежегодный дефицит может покрываться либо путем эмиссии денег, либо за счет роста государственного долга.

Если в стране имеется бюджетный дефицит, правительство вынуждено

искать пути, чтобы покрыть существующее превышение уровня своих расходов над величиной бюджетных поступлений.

Под *налогом, сбором, пошлиной* и другими платежами понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей (далее - *налоги*), а также форм и методов их построения образует *налоговую систему*.

Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

Виды и группы налогов

Налоги бывают двух видов.

Первый вид – *прямые налоги* - налоги на доходы и имущество:

- подоходный налог с физических лиц;
- налог на прибыль предприятий (корпораций, фирм);
- налог на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги);
- поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капитала за рубеж и др.

Прямые налоги взимаются с конкретного физического или юридического лица.

Второй вид – *косвенные налоги* - налоги на товары и услуги:

- налог с продаж, который в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги);
- таможенные сборы и пошлины.

Налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Налоговая ставка является одним из обязательных элементов налога и одним из основных критериев подсчета налога наряду с объектом налогообложения, налоговой базой, налоговым периодом, порядком начисления суммы налога и пр.

Только когда определена вся совокупность этих элементов, налог считается установленным.

По способу начисления налоговые ставки бывают четырех видов:

твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Твёрдые налоговые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу (иногда весь объект) обложения независимо от размеров налоговой базы (например, транспортный налог). Такую ставку еще называют реальным налогом.

Твердые ставки достаточно просты с точки зрения исчисления налогоплательщиком и контроля со стороны налоговых органов. Указанные ставки применяются в тех случаях, когда налоговая база представляет собой любую количественную характеристику объекта налогообложения, за исключением стоимостной характеристики. Вместе с тем существенный недостаток этого вида ставки состоит в том, что в условиях инфляции необходимо эту ставку периодически повышать, чтобы сохранить должный уровень изъятия имущества в виде налога.

Пропорциональная налоговая ставка выражается в определенном проценте от налогооблагаемой базы независимо от ее объема (например, налог на прибыль, НДС, налог на имущество).

Пропорциональные ставки применяются в случаях использования стоимостных характеристик объекта налогообложения в качестве налоговой базы. Ставки достаточно универсальны, поскольку при сохранении общей государственной политики налогообложения не требуют индексации.

Прогрессивная налоговая ставка возрастает по мере увеличения роста налоговой базы.

Регрессивная налоговая ставка уменьшается по мере увеличения роста налоговой базы. Регрессивные налоговые ставки необходимы тогда, когда государство старается стимулировать подобный рост.

Налоговая ставка, выраженная в процентах к доходу плательщика, называется налоговой квотой.

Кривая Лаффера (англ. Laffer curve) показывает соотношение налоговых поступлений и ставок налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимальных показателей. Эти показатели, их взаимозависимость, а также модель кривой вывел американский экономист Артур Лаффер.

Основная функция кривой - установить размер налогообложения для граждан и бизнеса, который будет иметь наибольший эффект, чтобы доход государства был как можно больше. Соответственно, главным инструментом является сокращение налогообложения.

Это логично, т.к. когда у гражданина (или организации) государство забирает больше 40-50% доходов, то, в связи с этим, они предпочитают не платить налоги, а уклоняться от них, сбегать за границу или ликвидировать бизнес.

Соответственно, если ставка снижена, то, несмотря на минимальные мгновенные доходы, в перспективе государство получает хорошие средства, т.к. людям легче эти налоги заплатить.

В целях выявления потенциального уровня максимального налога в натуральном выражении, Лаффер нашел способ определить максимально действенную процентную ставку.

Высокие налоги предполагают высокий уровень управления экономикой. Однако, при этом страдает экономическая свобода, т.е. невмешательство государства в хозяйственные дела гражданина или организации.

Удобной для предпринимателей является 15% налоговая нагрузка. Но при таком раскладе экономикой становится сложно управлять. В развитых странах существуют высокие налоги, которые потом возвращаются населению в виде субсидий, высоких пенсий и другой материальной помощи.

Соответственно, кривая Лаффера четко показывает взаимозависимость между налогами, экономической стабильностью и высоким уровнем жизни (хотя налоги являются лишь составляющей общего уровня жизни).

Нет четких сведений по вопросу: какая эффективная ставка является критической? По Лафферу, если забирать у бизнеса больше 35-40% добавленной стоимости, то это провоцирует «налоговую ловушку», которая делает инвестиции и рост производства невыгодными.

В качестве нормализации данной ситуации, не всегда стоит понижать налоговую ставку. Иногда действенным способом являются налоговые льготы (сюда также входят возможности использования ускоренной амортизации, целевое инвестиционное кредитование, налоговые вычеты и т.д.). Нужно стимулировать желание бизнеса инвестировать, а не просто облагать налогами (пусть даже и низкими).

Если говорить простым языком, характеристика кривой Лаффера выглядит так: перевернутая парабола выходит из пересекающихся точек «налоговая ставка» и «общий доход государства» (нулевое значение). Она поднимается вверх, что означает повышение налоговой ставки и соответственно, повышение дохода государства, достигает максимального значения (т.е. максимальной налоговой ставки). На этом уровне общество бывает очень недовольно, а ВВП по всей стране - не самый высокий, но при этом государство получает максимальное количество средств. Затем парабола падает (сначала плавно, потом стремительно). Это обозначает повышение налогов, но при этом доходы государства падают из-за ущемления бизнеса, который теряет возможности развиваться.

Таким образом, при ставке, равной 0%, государству совсем не поступают деньги. При достижении 100%-ной ставки доход государства также становится равным нулю, т.к. оно забирает все деньги у бизнеса, и он остается без средств к существованию. Обе крайности не имеют значения. Это приводит к тому, что бизнесмены перестают фиксировать свои доходы, развивая теневой сектор, либо ликвидируют свой бизнес.

На деле эта кривая не бывает такой же четкой и редко находится на уровне 50%. По общей налоговой нагрузке бывают и показатели ниже 20% и более 50% (в зависимости от страны).

Таким образом, кривая Лаффера помогает государствам произвести анализ экономической ситуации и установить золотую середину. Она снижает объем отчислений для того, чтобы стимулировать инвестиции и развить конкурентоспособность, вследствие чего роль государства в экономике значительно снижается.

9.4 Инфляция и антиинфляционная политика

Инфляция (от лат. *inflatio* - вздутие) - обесценивание бумажных денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обеспеченное повышением их качества.

В буквальном переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом денежной массы.

Напомним, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенном мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Например, переход на выпуск новых модификаций автомобилей с экономичным двигателем, соответствующим международным стандартам, очевидно, приведет к повышению отпускной цены: более совершенная и качественная продукция требует больших затрат и ценится выше. В то же время систематический рост цен на серийно производимые автомобили одной и той же модели без каких-либо улучшений, а нередко и с ухудшением отделки и понижением надежности в эксплуатации носит ярко выраженный инфляционный характер.

Традиционная экономическая наука называет следующие причины инфляции кратко:

- дефицит государственного бюджета и эмиссия, связанная с растущими государственными расходами;
- монополия в отношении цены на конкретные группы товаров и продукции;
- милитаризация экономики;
- инфляционные ожидания;
- импортируемая инфляция.

Обесценивание денег может проходить как под преимущественным воздействием внешнего характера, так и внутренних причинных составляющих.

Инфляция спроса и инфляция издержек

Рассматривая причины инфляции, экономисты проводят различие между двумя ее видами: инфляцией спроса (инфляцией покупателей) и инфляцией издержек (инфляцией продавцов). В сущности, это две, как правило,

взаимосвязанные, но неравнозначные причины инфляции: одна - со стороны спроса (избыток денежных средств у покупателей), другая –со стороны предложения (рост производственных издержек).

Что такое *инфляция спроса*? Это вид инфляции, порождаемый избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство. Избыточный спрос приводит к взлету цен. Избыток денег образуется при дефиците товаров. Чтобы финансировать дополнительные расходы, государство выпускает бумажные деньги, не обеспеченные товарной массой.

Как отмечалось, развитие инфляции может иметь место и без дополнительного подстегивания спроса. Инфляционный рост цен происходит в условиях, когда спрос не растет, а падает. Причину следует искать со стороны предложения. Это другой вид инфляции - *инфляция издержек*. Механизм инфляции начинает раскручиваться в силу того, что растут издержки.

Возможны два исходных момента: а) издержки начинают расти в результате повышения зарплаток (давление профсоюзов, требования рабочих) и в силу удорожания сырья и топлива (рост цен на импорт, изменение условий добычи, повышение транспортных расходов и т.п.); б) производители повышают цены, используя свое монополистическое положение или создавая его путем сговора.

В реальной действительности выделить два вида инфляции довольно трудно. Важно учитывать, какой вид инфляции является генератором инфляционного роста цен.

Измерение и показатели инфляции

Показатели инфляции призваны дать количественную оценку инфляционных процессов. Одними из широко используемых показателей служат индексы цен, в том числе индексы цен в потребительском секторе экономики.

Индексы цен - это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Если надо рассчитать (проиндексировать) рост цен, то это не составит особой трудности. Цены базового года можно принять за 100%, а цены последующих лет пересчитать по отношению к этому году.

Дефлятор ВВП - индекс цен, используемый для определения реального объема ВВП и соответствующей корректировки экономической политики. Дефлятор ВВП равен отношению номинального ВВП (исчисленного в текущих ценах) к реальному (в неизменных ценах) в текущем периоде.

Виды инфляции

В зависимости от темпов (скорости протекания) инфляции выделяют следующие виды инфляции:

- *ползучая (умеренная) инфляция.* При такой инфляции происходит рост цен не более 10% в год. Сохраняется стоимость денег, контракты

подписываются в номинальных ценах. Такая инфляция считается наилучшей, так как инфляция происходит за счет обновления ассортимента и позволяет проводить корректировку цен за счет изменений условий спроса и предложения. Эта инфляция управляемая, так как её можно регулировать.

- *галопирующая (скачкообразная) инфляция.* При такой инфляции происходит рост цен от 10-20 до 50-200% в год. В заключаемых контрактах предприятия устанавливают стоимость своих товаров, продукции, работ и услуг с учетом роста цен. Население начинает активно вкладывать свои сбережения в материальные ценности. Такая инфляция трудно поддается управлению. В стране часто проводятся денежные реформы. Данные изменения свидетельствуют о наличии экономического кризиса.

- *гиперинфляция.* При такой инфляции происходит рост цен более 50% в месяц и более 100% в год. Благополучие населения резко ухудшается. Разрушаются экономические отношения между предприятиями. Такая инфляция является неуправляемой и требует принятия со стороны государства чрезвычайных мер. В результате гиперинфляции производство останавливается, продажа товаров, продукции, работ и услуг сокращается, снижается реальный объем национального производства, растет безработица, действующие предприятия закрываются, происходит банкротство компаний.

В зависимости от характера проявления различают следующие виды инфляции:

- *открытая инфляция.* При такой инфляции происходит рост уровня цен в условиях свободных цен, не регулируемых государством.
- *подавленная (скрытая) инфляция.* При такой инфляции происходит увеличение товарного дефицита, в условиях жесткого контроля над ценами со стороны государства.

В зависимости от причин вызывающих инфляцию выделяют:

- инфляцию спроса;
- инфляцию издержек.

К прочим видам инфляции относятся:

- *сбалансированная инфляция.* При такой инфляции цены разных товаров меняются в одинаковой степени и одновременно.
- *несбалансированная инфляция.* При такой инфляции цены на товары растут неодинаково.

- *ожидаемая инфляция.* Такая инфляция позволяет государству предпринять меры защиты.

- *неожидаемая инфляция.*

- *импортируемая инфляция.* Такая инфляция развивается под воздействием внешних факторов. Импортируемая инфляция вызывается чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен;

- *экспортируемая инфляция.* Такая инфляция переносится из одних стран в другие через механизм международных экономических отношений,

воздействующих на денежное обращение, платежеспособный спрос и цены.

Последствия инфляции

Инфляция может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на социально-экономические процессы.

К положительным последствиям инфляции можно отнести следующие моменты:

1. Инфляция оказывает стимулирующее влияние на товарооборот, так ожидание роста цен в будущем побуждает потребителей приобретать товары сегодня.

2. Инфляция служит фактором «естественного отбора» экономической эволюции. В условиях инфляционного развития экономики разоряются слабые предприятия. Таким образом, в национальной экономике остаются функционировать только самые сильные и эффективные предприятия. При этом инфляция может способствовать росту конкурентоспособности отечественных товаров.

3. В экономике с неполной занятостью умеренная инфляция, незначительно сокращая реальные доходы населения, заставляет его больше и лучше работать.

4. Инфляция перераспределяет доходы между кредиторами и заемщиками, причем в выигрыше оказываются заемщики. Получив долгосрочную ссуду под фиксированные проценты, заемщик должен будет вернуть лишь часть ее, так как реальная покупательная способность денег уменьшится из-за инфляции.

5. При инфляции выигрывают должники, покупатели, импортеры, работники реального сектора.

К отрицательным последствиям инфляции можно отнести следующие моменты:

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:

1. Снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов).

2. Обесценивание сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений).

3. Потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров).

4. Усиление диспропорций между производством промышленной и сельскохозяйственной продукции.

5. Ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, чьи доходы формируются за счет госбюджета).

Регулирование инфляции

Одним из сложнейших вопросов экономической политики является управление инфляцией. Способы управления ею неоднозначны, противоречивы по своим последствиям. Диапазон параметров для проведения такой политики может быть весьма узок: с одной стороны, требуется сдерживать раскручивание инфляционной спирали, а с другой стороны, необходимо поддерживать стимулы производства, создавать условия для насыщения рынка товарами.

Управление инфляцией предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной мере сочетать рост цен (незначительный) со стабилизацией доходов. Инструменты управления процессом инфляции различаются в зависимости от ее характера и уровня, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма. В целом в развитых странах (в частности, в США и большинстве стран Западной Европы) темп инфляционного роста (после периода послевоенной стабилизации) удается удерживать в довольно узких пределах.

Антиинфляционная политика

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:

- политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование – регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП);
- политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплат с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

9.5 Социальная политика государства

Социальная политика - это деятельность государства, общественных организаций и благотворительных фондов, которая направлена на удовлетворение потребностей населения и реализуется через социальную сферу.

Объектами социальной политики являются положение классов и социальных групп, наций и народностей, отдельной семьи, положение человека в обществе и все аспекты народного благосостояния. Отсюда следует, что социальная политика - понятие емкое.

В широком смысле она должна охватывать все аспекты жизни людей:

- улучшение условий труда и быта;
- осуществление принципа социальной справедливости;
- социальная защита и гарантии населения;
- проблемы занятости;
- удовлетворение материальных и духовных потребностей человека;
- совершенствование национальных отношений и пр.

Главная цель социальной политики - это повышение уровня и качества жизни граждан на основе стимулирования трудовой и хозяйственной активности населения, предоставление каждому у трудоспособному человеку условий, позволяющих своим трудом и предприимчивостью обеспечивать благосостояние семьи.

При этом государство полностью сохраняет свои социальные обязательства перед пенсионерами, инвалидами, многодетными семьями, нетрудоспособными гражданами. Проводимая до настоящего времени социальная политика в нашей стране не отвечает требованиям ее целевой установки: отсутствуют четкие критерии социальных ориентиров, не разработан механизм реализации социальной политики и как следствие этого крайне низкая эффективность ее проведения. Утверждение, что социальное развитие общества, повышение народного благосостояния - это главная цель общественного производства и основа государственной политики, многие годы было лишь теоретическим постулатом, в значительной степени оторванным от реальной жизни.

Доходы населения

Доходы населения представляют собой сумму денежных средств и материальных благ, полученных или произведённых домашними хозяйствами за определённый промежуток времени. Их роль в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления населения прямо зависит от размера дохода.

Доходы бывают номинальными, располагаемыми и реальными.

Номинальные доходы - это сумма денег, полученная гражданином за определённый промежуток времени (час, день, неделю и т.д.).

Номинальные денежные доходы рассчитываются в ценах текущего периода. Они не определяют количества материальных благ и услуг, доступных населению при сложившемся уровне доходов. К ним относятся: оплата труда всех категорий населения, доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, поступления от продажи сельскохозяйственных продуктов, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, страховые возмещения, кредиты и ссуды, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов, доходы населения от продажи иностранной валюты; сальдо (деньги, полученные по переводам) и пр.

Располагаемые доходы - это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, используемые населением на

потребление и сбережения.

Располагаемые доходы домашних хозяйств являются суммой текущих доходов, используемых домашними хозяйствами для финансирования конечного потребления товаров и услуг. Это показатель объема экономических ресурсов, поступающих в распоряжение населения для удовлетворения потребностей граждан (максимальная сумма, которая может быть израсходована населением на потребление при условии, что за данный период население не привлекает накопленные финансовые и нефинансовые активы, не увеличивает обязательств по финансовой части). Располагаемый денежный доход определяется путем вычета из номинальных денежных доходов обязательных платежей и взносов.

При наличии инфляции рост денежных доходов не всегда может свидетельствовать об улучшении уровня жизни населения, поскольку фактор изменения цен влияет на покупательную способность денег. С помощью корректировки на индекс потребительских цен располагаемые денежные доходы за исследуемый период рассчитываются в реальном выражении.

Реальные доходы характеризуют номинальные доходы с учётом изменения розничных цен и тарифов, представляют собой реальную покупательную способность номинальных доходов. Показатель реального денежного дохода населения рассчитывается путем деления располагаемого денежного дохода на индекс потребительских цен.

Основные источники доходов населения:

- *факторные доходы*, представляющие собой доходы от ключевых производственных факторов, таких как: заработная плата, процент, прибыль, рента, дивиденды;
- *трансфертные платежи*, куда входят различные пособия, пенсии, стипендии и др.;
- *поступления из финансовой системы*, например, страховые выплаты, компенсации, выигрыши в лотерею, доход от продажи валют.

Различия в доходах между отдельными лицами или семьями или между различными группами населения, между областями или странами.

Неравенство между отдельными лицами обусловливается различием в способностях зарабатывать и размерами принадлежащей им собственности. Экономически неактивные лица – вследствие возраста, плохого здоровья или неспособности найти работу – обычно имеют низкие доходы, даже с учетом выплат по социальному страхованию, а те, кто способен работать, имеют очень разные способности, чтобы заработать доход. Собственность распределяется также неравномерно: неравенства в заработанных доходах и доходах от собственности тесно связаны; к тому же существует тенденция заключать браки с обладателями высоких доходов. Это означает, что семьи или домашние хозяйства также демонстрируют большое неравенство доходов. Степень неравенства может быть измерена, либо с учетом прямых налогов и выплат из

системы социального страхования либо нет; в первом случае оно имеет тенденцию снижаться, но при этом еще очень далеко до ликвидации неравенства доходов. Статистические показатели неравенства включают коэффициент Джини (Gini coefficient). Аналогично разница в региональном и национальном доходе определяется различиями в способностях зарабатывать и объемом накопленного капитала в стране.

Кривая Лоренца (*lorenz curve*) - график, демонстрирующий степень неравенства в распределении дохода в обществе, отрасли, а также степени неравенства в распределении богатства. Если обратиться к кривой Лоренца, показывающей степень неравенства в распределении дохода в обществе, то график или кривая Лоренца будет отражать долю дохода, приходящуюся на различные группы населения сформированные на основании размера дохода, который они получают (рисунок 3).

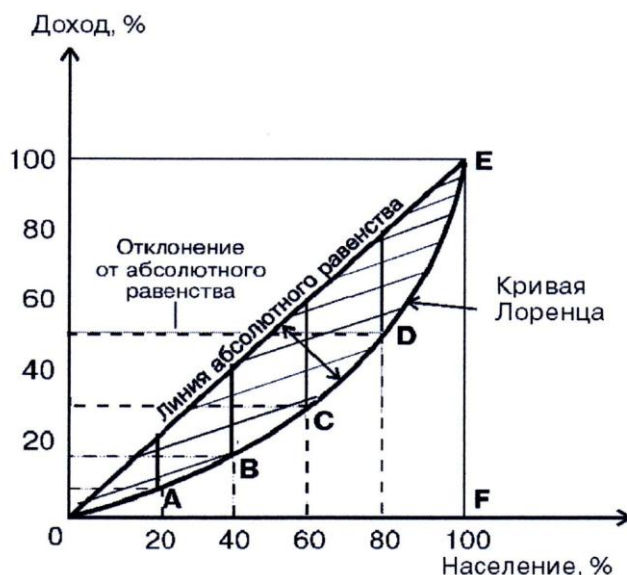


Рисунок 3 – Кривая Лаффера

На оси абсцисс откладывается доля населения, а на оси ординат - доля доходов в обществе в процентном отношении. Как видно из графика, в обществе всегда имеет место быть неравенство в распределении доходов, что отражает кривая *OABCDE* - кривая Лоренца. Например, первые 20% населения могут получать 5% доходов, 40% населения - 15% доходов, 60% населения - 35% доходов, 80% населения - 60% доходов, ну и естественно 100% населения - 100% доходов.

Если бы в обществе было бы равное распределение дохода, то кривая Лоренца приняла бы вид прямой (биссектриса на графике), называемая *линией абсолютного равенства*, и, наконец, если бы в обществе весь доход получали только 1% населения, то на графике это выразилось бы вертикальной прямой линией, называемой *линией абсолютного неравенства*.

Коэффициент Джини (*Gini coefficient*) – это количественный показатель,

показывающий степень неравенства различных вариантов распределения доходов, разработанный итальянским экономистом, статистиком и демографом Корrado Джини (1884-1965 гг.).

Линия OABCDE показывает фактическое распределение совокупного дохода. Заштрихованная площадь показывает степень неравенства в распределении доходов. Обозначим ее через T. Разделив T на площадь треугольника OEF, получим коэффициент Джини, показатель степени неравенства доходов: $Kd = T / OEF$.

Чем выше неравенство в распределении доходов, тем больше коэффициент приближается к единице (абсолютное неравенство). И чем выше равенство в распределении доходов, тем меньше данный коэффициент. При абсолютном равенстве он достигает нуля. Системы прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей приближают «кривую Лоренца» к биссектрисе. Опыт развитых стран свидетельствует, что неравенство в распределении доходов со временем сокращается

После Великой депрессии общество стран Запада на практике убедилось, что стихийный рыночный механизм может привести к сильнейшим спадам, хронической безработице и огромным зонам нищеты. Начали вводиться практические мероприятия, направленные на предотвращение и смягчение социальных последствий кризисов. Официальной доктриной правительств многих стран становится концепция «государства благосостояния».

Особая роль в программах отводится трансферам – безвозмездной передаче части дохода или имущества индивида или организации в распоряжение других лиц. Функционирование системы «государства благосостояния» в послевоенные годы столкнулось с проблемой стимулов поиска работы бедными гражданами. Дело в том, что развитая система социальной помощи в странах с рыночной экономикой все чаще делала невыгодным для малоимущих граждан поиск работы.

В связи с программой перераспределения доходов экономисты рассматривают так называемую *дилемму эффективности и справедливости*. Суть ее заключается в том, что стремление к большему равенству может обернуться для общества потерями в экономической эффективности. Ведь растущее финансирование социальных программ требует повышения налогов и их перераспределения. Существует опасность того, что экономические стимулы будут подорваны, производственная деятельность сократится и уменьшится объем распределяемого «национального пирога». Кроме того, существуют потери в ходе процесса перераспределения доходов. А. Оукен назвал эту проблему «дырявым ведром» социальной помощи. По подсчетам Оукена, утечка из «дырявого ведра» такова: из 350 долларов, взятых у состоятельных граждан, 250 долларов теряются в процессе передачи бедным.

Еще одна проблема, связанная с дилеммой эффективности и справедливости, заключается в парадоксальном явлении, подмеченном многими экономистами: количество людей, относимых к категории бедных,

может возрасти в результате усилий по борьбе с бедностью. Таким образом, как слишком глубокое неравенство подрывает стабильность общества, так и нивелировка доходов подрывает эффективность, а также стимулы к труду и предпринимательству. За большее равенство нередко приходится платить снижением эффективности. Самое сложное в осуществлении социальной политики государства заключается в нахождении приемлемой «социальной цены», или платы, за более равномерное распределение доходов.

9.6 Контрольные вопросы и тесты

Контрольные вопросы:

- 1 Перечислите основные цели, инструменты, основные направления макроэкономической политики государства.
- 2 В чём разница между категориями «ссудный капитал» и «кредит»?
- 3 В чём заключается денежно-кредитная политика государства?
- 4 Что включают в себя доходы и расходы государственного бюджета?
- 5 Перечислите основные виды и группы налогов.
- 6 Назовите виды налоговых ставок.
- 7 Что такое инфляция?
- 8 В чём заключается антиинфляционная политика?
- 9 Назовите основные цели социальной политики государства.
- 10 Что показывает кривая Лоренца?

Тесты:

- 1 Косвенным налогом является:
А) налог на прибыль;
Б) подоходный налог;
В) налог на имущество;
Г) таможенная пошлина;
Д) налог на сделки с капиталом.
- 2 К функциям Нацбанка не относится:
А) эмиссия банкнот;
Б) взимание налогов;
В) хранение государственных золото-валютных резервов;
Г) кредитование коммерческих банков;
Д) денежно-кредитное регулирование экономики.
- 3 Эмиссия Нацбанком дополнительных денежных средств, не обеспеченных товарной массой, с целью покрытия дефицита государственного бюджета называется:

- А) консолидацией;
- Б) монетизацией;
- В) конверсией;
- Г) структуризацией;
- Д) диверсификацией.

4 Доход, который может быть использован на личное сбережение и личное потребление, представляет собой:

- А) располагаемый доход;
- Б) реальный доход;
- В) валовой доход;
- Г) номинальный доход;
- Д) национальный доход.

5 Кредит, предоставляемый в виде долгосрочной ссуды под залог недвижимости, называется:

- А) потребительским;
- Б) межхозяйственным;
- В) коммерческим;
- Г) банковским;
- Д) ипотечным.

6 Какой вид инфляции характеризуется установлением государством жесткого контроля над ценами в условиях товарного дефицита при одновременном росте цен на черном рынке:

- А) локальная;
- Б) мировая;
- В) ползучая;
- Г) скрытая (подавленная);
- Д) открытая.

7 Пропорциональный налог – это налог, при котором:

- А) ставка постоянна и не зависит от величины налогооблагаемой базы;
- Б) ставка растет по мере роста налогооблагаемой базы;
- В) ставка снижается по мере роста налогооблагаемой базы;
- Г) ставка растет с ростом налогооблагаемой базы, но каждый следующий прирост меньше предыдущего;
- Д) ставка растет с ростом налогооблагаемой базы, но каждый следующий прирост больше предыдущего.

8 Выступая одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в АО и образования ТНК, кредит проявляет себя в функции:

- А) перераспределения денежных ресурсов;

- Б) обеспечения занятости населения;
- В) регулирования экономики;
- Г) экономии издержек обращения;
- Д) ускорения концентрации и централизации капитала.

9 Скачок цен в экономике, где инфляционные ожидания еще не набрали силу, и последующее быстрое возвращение экономики в состояние равновесия, называется:

- А) эффект Танзи-Оливера;
- Б) эффект Гиффена;
- В) эффект замещения;
- Г) эффект мультипликатора;
- Д) эффект Пигу.

10 Что такое «котировка»?

- А) проставление кодов на товаре;
- Б) регистрация ценных бумаг;
- В) листинг компании на бирже;
- Г) круг бумаг, допущенных к биржевой котировке;
- Д) установление рыночного курса ценных бумаг.

11 Стоимость акции на рынке ценных бумаг:

- А) только равна номиналу;
- Б) выше или равна номиналу;
- В) выше номинала;
- Г) ниже номинала;
- Д) выше или ниже номинала.

12 Выражение «реальный доход потребителя увеличился в 2 раза» означает:

- А) потребитель получает в 2 раза больше денег;
- Б) количество благ, приобретаемое при новом доходе, вдвое превышает количество благ, приобретавшееся при новом доходе;
- В) потребитель увеличил в 2 раза покупки товаров длительного пользования;
- Г) полезность данного набора благ возросла вдвое;
- Д) потребитель увеличил в 2 раза приобретение товаров повседневного спроса.

13 Какой из ниже перечисленных источников доходов населения получает через финансово-кредитную систему:

- А) заработная плата;
- Б) пенсии;
- В) пособия;
- Г) компенсации;
- Д) проценты по вкладам.

14 Что из ниже перечисленного не может быть отнесено к специализированным кредитно-финансовым институтам:

- А) пенсионные фонды;
- Б) страховые компании;
- В) таможенные посты;
- Г) взаимные фонды;
- Д) ссудо-сберегательные ассоциации.

15 Инфляция может возникнуть:

- А) только в развитых странах;
- Б) только в слаборазвитых странах;
- В) только в условиях кризисного состояния экономики;
- Г) только в условиях командной экономики;
- Д) в любой стране и в любых условиях.

16 Что произойдет, если с целью стимулирования труда государственных служащих напечатать деньги и увеличить им таким образом заработную плату:

- А) служащие станут жить и работать лучше;
- Б) увеличится количество рабочих мест;
- В) рынок ответит на повышение зарплаты ростом цен;
- Г) ничего не произойдет;
- Д) увеличится количество государственных служащих.

17 Какой из налогов скорее всего изменит структуру потребительского выбора различных товаров:

- А) налог с оборота;
- Б) акциз;
- В) подоходный налог;
- Г) налог на прибыль;
- Д) налог на сделки с капиталом.

18 К источникам факторных доходов населения относятся:

- А) пособия и льготы;
- Б) доходы от собственного хозяйства;
- В) получение страховки;
- Г) выигрыши по лотерее;
- Д) доходы от увеличения стоимости акций.

19 Коэффициент Джини вырос в России с 0,22 в 1991 году до 0,35 в 1995 году. Это означает, что:

- А) среднедушевые реальные доходы уменьшились;
- Б) среднедушевые номинальные доходы увеличились;
- В) дифференциация доходов усилилась;

- Г) дифференциация доходов снизилась;
- Д) доля семей, доход которых ниже прожиточного минимума, снизилась.

20 Какие из указанных особенностей относятся к привилегированным акциям:

- А) приносят прибыль в виде дивиденда на нефиксированном уровне;
- Б) дают право на участие в управлении АО;
- В) не дают привилегий в компенсации при расформировании АО;
- Г) приносят прибыль в виде дивиденда на фиксированном уровне;
- Д) все вышеперечисленное.

9.7 Практические задания

Задание 9.7.1. Приведите примеры неинфляционного повышения цен.

Задание 9.7.2. Как отличить инфляцию от гиперинфляции? Среди экономистов известен анекдот про способ разграничения этих понятий: допустим, Вы, в условиях всенарастающих темпов инфляции, получили зарплату – огромную кучу бумажных денег, которую поместили в большую корзину. По дороге домой Вы зашли в телефон-автомат позвонить знакомому, а корзину с деньгами оставили на асфальте. Если после разговора, выйдя из кабины, Вы обнаружили пустую корзину, то это всего лишь инфляция. А если на асфальте валяется вся Ваша куча денег, но украли корзину, то это – гиперинфляция! Могли бы Вы дать научный комментарий этого анекдота с точки зрения экономической теории?

Задание 9.7.3. Известный французский экономист Столерю в своей книге «Равновесие и экономический рост» писал: «Как часто говорят, инфляция – это прежде всего вера в инфляцию». Причем здесь вера и, вообще, психологические аспекты при объяснении экономических категорий?

Задание 9.7.4. Какое влияние на реальные доходы следующих лиц окажет непрогнозируемая 10%-ная инфляция: пенсионера, рабочего нефтеперерабатывающего завода, частнопрактикующего врача-стоматолога?

Задание 9.7.5. Многие экономисты подчеркивают, что из гиперинфляции нет экономического выхода. Вы согласны с этим утверждением?

Задание 9.7.6. Как отражается на доходах Вашей семьи государственная политика доходов. Какие методы государственного регулирования влияют в большей степени?

Задание 9.7.7. Потребительская корзина состоит из 12 кг хлеба, 20 кг молокопродуктов и 8 кг овощей. Цена хлеба выросла с 20 до 25 д.ед. за 1 кг,

цена молокопродуктов уменьшилась с 40 до 30 д.ед. за 1 кг, а цена овощей увеличилась с 70 до 90 д.ед. за 1 кг. Рассчитайте индекс потребительских цен.

Список использованной литературы

- 1 Экономическая теория : учебник и практикум для вузов / С. А. Толкачев [и др.] ; под редакцией С. А. Толкачева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 410 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/468766>.
- 2 Курс экономической теории / Под ред. проф. Чепурина М. Н., проф. Киселевой Е. А. – Издательство «АСА»: Киров, 2009.
- 3 Экономика / Под ред. Булатова А.С. – М.: 2002.
- 4 Маховикова Г. А. Экономическая теория : учебник и практикум для вузов / Г. А. Маховикова, Г. М. Гукасьян, В. В. Амосова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 443 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/468701>.
- 5 Экономическая теория : учебник для вузов / Е. Н. Лобачева [и др.] ; под редакцией Е. Н. Лобачевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 501 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449632>.
- 6 Ларионов И. К. Экономическая теория / Москва: Издательство «Дашков и К», 2017. – 408 с. – Текст : электронный // ЭБС Лань [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com/book/9349>.
- 7 Иохин В. Я. Экономическая теория : учебник для вузов / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 353 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-10758-6. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449870>.
- 8 Экономическая теория : учебник для вузов / В. Ф. Максимова [и др.] ; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 592 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/468734>.
- 9 Мировая экономика. Экономика стран и регионов : учебник для вузов / В. П. Колесов [и др.] ; под редакцией В. П. Колесова, М. Н. Осьмой. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 519 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/450254>.
- 10 Мировая экономика : учебник для академического бакалавриата / Б. М. Смитиенко [и др.] ; ответственный редактор Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2017. – 583 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/398715>.
- 11 Розанова Н. М. Монетарная экономика. Теория денег и кредита в 2 т : учебник для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2016. – 577 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/385716>.