

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ
ЧОУ ВПО «ИСГЗ»**



0005.05.01

Спиридонов Н.Н., Насибуллина О.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

для специальности 080507 «Менеджмент организации»

3-е издание, пересмотренное



УДК 320
ББК 65.01
С72

*Утверждено решением Учебно-методического совета ИСГЗ
(протокол №1 заседания УМС ИСГЗ от 01.10.2015).*

Рецензенты:

П.И. Колпаков – к.э.н., профессор кафедры экономики и социально-гуманитарных наук Татарского института переподготовки кадров и агробизнеса;

И.Ш. Хасанов – д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита ИСГЗ

Спиридонов Н.Н.

С72 Экономическая теория: Учебное пособие для специальности 080507 «Менеджмент организации» / Спиридонов Н.Н., Насибуллина О.В. – 3-е изд., пересмотр. – Казань: Юниверсум, 2016. – 146с.
ISBN 978-5-9991-0338-3

Учебное пособие «Экономическая теория» составлено в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 080507. Дисциплина входит в федеральный компонент цикла общепрофессиональных дисциплин и является обязательной для изучения.

**УДК 320
ББК 65.01**

© Спиридонов Н.Н., Насибуллина О.В., 2010
© Институт социальных и гуманитарных знаний, 2016
© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----|
| Введение..... | 4 |
| Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования Специальность 060500 – «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»..... | 6 |
| Рабочая программа учебной дисциплины..... | 8 |
| Краткий курс лекций..... | 13 |
| Планы семинарских занятий..... | 119 |
| Самостоятельная работа студентов..... | 130 |
| Контроль знаний студентов..... | 134 |
| Литература..... | 146 |

ВВЕДЕНИЕ

Программа «Экономическая теория» отличается фундаментальным экономическим содержанием.

Цель курса – познакомить студентов с основополагающими категориями и закономерностями развития экономики в исторической перспективе.

Задачи курса: дать целостные представления об экономической сфере общества; определить роль и место материального производства, основой которого выступают экономические отношения; сформировать у студентов необходимый экономический кругозор.

Место курса в профессиональной подготовке выпускника. Предмет «Экономическая теория» является теоретическим обеспечением дисциплин: «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Статистика», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет», «Основы менеджмента».

Требования к уровню освоения содержания курса. Освоив курс, бакалавр и дипломированный специалист должен **знать:**

- основные теоретические положения, относящиеся к сущности национального и мирового хозяйства;
- тенденции развития национальной и мировой экономики;
- содержание понятий: товар (услуга), капитал, рабочая сила, рынок и конкуренция;
- основные макроэкономические показатели;
- теоретические и практические основы налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики государства;
- валютный курс и платежный баланс;
- глобальные проблемы современного мирового хозяйства.

Студент должен уметь:

- творчески применять основные положения экономической теории в повседневной и профессиональной деятельности;
- осуществлять экономический анализ и ориентироваться в национальной и мировой экономике;
- понимать сущность экономических проблем, уметь их прогнозировать в процессе национальных и международных экономических отношений;
- самостоятельно совершенствовать систему своих экономических знаний.

Студент должен быть ознакомлен:

- с работами и произведениями, охватывающими эпохи и периоды отечественной и мировой экономической мысли;
- с WEB-ресурсами по основным проблемам экономической теории.

В курсе предусмотрены основные виды занятий – лекции и семинары. Важное значение имеет самостоятельная работа студентов с первоисточниками и учебно-методическими пособиями, а также выполнение домашних заданий и написание реферата.

Активные формы обучения – проведение занятий в форме дискуссий с использованием проблемных вопросов и ситуаций, тестирование, решение задач, деловые игры.

Промежуточный и текущий контроль осуществляется путем проведения регулярных опросов студентов, в том числе с использованием индивидуальных письменных заданий, контрольных работ и коллоквиумов с применением контрольных вопросов и иных заданий.

Программа соответствует требованиям государственного общеобразовательного стандарта высшего профессионального образования Российской Федерации.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 060500 – «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

*Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины
Федеральный компонент*

Экономическая теория (ГСЭ.Ф.11)

Общая экономическая теория. Экономические агенты (рыночные и нерыночные), собственность и хозяйствование: структура прав, передача прав, согласование обязанностей, экономические интересы, цели и средства, проблема выбора оптимального решения, экономическая стратегия и экономическая политика, конкуренция и ее виды; экономические блага и их классификации, полные и частичные взаимодополняемость и взаимозамещение благ, фактор времени и дисконтирование, потоки и запасы, номинальные и реальные величины; кругообороты благ и доходов; затраты и результаты: общие, предельные и средние величины; альтернативные издержки (издержки отвергнутых возможностей); экономические ограничения: граница производственных возможностей, компромисс общества между эффективностью и равенством, компромисс индивида между потреблением и досугом; экономические риски и неопределенность; внешние эффекты (экстерналии); краткосрочный и долгосрочный периоды в экономическом анализе; метод сравнительной статики, показатели эластичности.

Микроэкономика. Закон предложения, закон спроса, равновесие, рынок, равновесная цена; излишки потребителя и производителя, теории поведения потребителя и производителя (предприятия); монополия, естественная монополия, ценовая дискриминация; олигополия, монополистическая конкуренция, барьеры входа и выхода (в отрасли); сравнительное преимущество; производственная функция, факторы производства, рабочая сила, физический капитал; инфляция и безработица; рынки факторов производства, рента, заработная плата; бюджетное ограничение, кривая безразличия, эффект дохода и эффект замещения. Понятие предприятия, классификация внешняя и внутренняя среда, диверсификация, концентрация и централизация производства; открытие и закрытие предприятий, санация и банкротство; валовые выручка и издержки; прибыль бухгалтерская и экономическая, чистый денежный поток, приведенная (дисконтированная) стоимость, внутренняя норма доходности; переменные и постоянные издержки; общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности; отдача от масштаба производства (снижающаяся, повышающаяся, неизменная); неопределенность: технологическая, внутренней и внешней среды, риски, страхование, экономическая безопасность.

Макроэкономика. Общественное воспроизводство, резидентные и нерезидентные институциональные единицы; макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт (производство, распределение и потребление), личный располагаемый доход, конечное потребление, модели потребления, сбережения, инвестиции (валовые и чистые); национальное богатство, отраслевая и секторальная структуры национальной экономики, межотраслевой баланс; теневая экономика; равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS), мультипликатор автономных расходов; адаптивные и рациональные ожидания, гистерезис; денежное обращение (М. Фридман), сеньораж, количественная теория денег, классическая дихотомия; государственный бюджет, его дефицит и профицит, пропорциональный налог, прямые и косвенные налоги, чистые налоги; закрытая и открытая экономика, фиксированный и плавающий курсы валюты, паритет покупательной способности; макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель IS-LM): сравнительный анализ эффективности инструментов макроэкономической политики государства; стабилизационная политика; технологические уклады и «длинные волны»; теории экономического роста и экономического цикла; «золотое правило накопления».

Переходная экономика: либерализация цен, приватизация собственности, инфраструктура хозяйствования, структурная перестройка экономики, влияние глобализации на выбор стратегии национальной экономики.

История экономических учений: особенности экономических воззрений в традиционных обществах (отношение к собственности, труду, богатству, деньгам, ссудному проценту), систематизация экономических знаний, первые теоретические системы (меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, марксизм). Формирование и эволюция современной экономической мысли: маржиналистская революция, австрийская школа, неоклассическое направление, кейнсианство, монетаризм, институционализм. Вклад российских ученых в развитие мировой экономической мысли: особенности развития экономической науки в России, научный вклад М.И. Туган-Барановского в понимание экономических циклов, А.В. Чаянова в изучение крестьянского хозяйства и Н.Д. Кондратьева в понимание экономической динамики; традиции экономико-математической школы в России и СССР (В.К. Дмитриев, Е.Е. Слуцкий, Г.А. Фельдман, В.В. Новожилов, Л.В. Канторович).

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Введение в экономическую теорию

Тема 1. Предмет и метод экономической теории

Общественное производство: сущность, структура и условия функционирования. Классификация факторов производства. Экономические блага. Редкость ресурсов и благ. Потребности, блага, ресурсы: проблема выбора оптимального решения. Экономические агенты.

Экономические ограничения: граница производственных возможностей. Противоречия современной экономики: между безграничными потребностями в материальных благах и ограниченными ресурсами для их производства; между экономической эффективностью и равенством; между доходностью и риском. Многоугольник экономических целей.

Экономические отношения: сущность, виды. Взаимосвязь производства, распределения, обмена и потребления.

Методы исследования экономических явлений. Анализ; синтез; индукция; дедукция; аналогия; научная абстракция. Диалектический метод. Экономико-математические методы. Системный анализ и комплексный подход.

Тема 2. Основные этапы и направления развития экономической теории

Зарождение экономической мысли. Особенности экономических воззрений в традиционных обществах. Систематизация экономических знаний. Первые экономические школы: меркантилизм и физиократия. Классическая школа: основные представления и этапы развития. Историческая школа: старая и новая.

Марксизм: возникновение и эволюция. Маржинализм и формирование неоклассической школы. Развитие экономической мысли в XX веке: институционализм, неоклассика, кейнсианство, экономические теории социализма.

Теоретические разработки отечественных экономистов. Особенности развития экономической науки в России.

Тема 3. Экономические системы и формы организации общественного производства

Собственность и практика хозяйствования. Субъекты и объекты собственности: структура прав собственности и обязанностей. Экономические интересы собственников. Формы собственности.

Социально-экономические типы производства Экономическая система: понятие и характеристики. Формационный и цивилизационный подходы к классификации экономических систем. Смешанная экономика. Переходная экономика. Натуральная, товарная и планомерная формы организации общественного производства.

Раздел 2. Теоретические основы функционирования рыночного хозяйства

Тема 4. Теория стоимости (ценности)

Стоимость, ценность, цена товара. Развитие взглядов от Аристотеля до классической школы. Основные этапы формирования трудовой теории стоимости. Определение стоимости товара в неоклассической теории.

Теория предельной полезности. Потребности и блага, их классификация. Предельная полезность. Эволюция теории предельной полезности и ее современные трактовки. Общие, предельные и средние величины.

Тема 5. Теория денег

Возникновение, сущность и функции денег. История развития денежного обращения. Металлистическая и номиналистическая теории денег. Деньги как всеобщий эквивалент, функции денег, закон денежного обращения. Количественная теория денег. Современный монетаризм. Виды современных денег. Понятие денежных агрегатов. Деньги как поток и запас. Денежный рынок. Изменение ценности денег: инфляция и дефляция.

Тема 6. Рыночный механизм и его элементы

Рынок, его сущность и виды. Субъекты рыночных отношений.

Классическая экономическая теория о роли рынка. «Невидимая рука» А. Смита. Конкуренция. Модели конкуренции. Спрос, предложение, цена как основные элементы рыночного механизма.

Неоклассическая теория рынка. Понятие рыночного равновесия. Теория общего рыночного равновесия.

Эффективность рынка: экономическая, распределительная, технологическая. «Узкие места рынка», в том числе: внешние эффекты, неравенство в распределении доходов, производство общественных благ.

Тема 7. Монополия и конкуренция

Несовершенная конкуренция (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция) – преобладающий тип современной рыночной структуры. Условия образования монополий.

Теория монополистической конкуренции Дж. Робинсон, Д. Чемберлина.

Социально-экономические последствия монополизма. Антимонопольная политика, ее цели, принципы и формы.

Раздел 3. Факторы производства. Доходы и их источники

Тема 8. Теория капитала

Теория факторов производства и ее развитие. Капитал как фактор производства. «Вещная» трактовка капитала: основные теоретические концепции. Монетарная концепция капитала.

Капитал как производственное отношение. Постоянный и переменный капитал.

Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Амортизация. Накопление капитала. Теория «человеческого капитала».

Теория народного капитала.

Тема 9. Прибыль и процент

Предпринимательская способность как фактор производства. Предприятие как экономический агент. Прибыль как факторный доход. Издержки производства и прибыль.

Марксистская концепция издержек производства и прибыли: понятие авансированного капитала; прибыль как превращенная форма прибавочной стоимости. Норма и масса прибыли. Модель образования средней прибыли и цены производства.

Неоклассическая концепция издержек производства и прибыли. Виды издержек. «Нулевая» или «нормальная» прибыль как составляющая издержек производства.

Теории «воздержания», «ожидания», «риска», трудового дохода как теоретические концепции прибыли и ее источников.

Деление прибыли на предпринимательский доход и процент. Теории процента. Ссудный капитал: сущность и источники. Ссудный процент: номинальный и реальный. Ставка ссудного процента.

Фиктивный капитал. Ценные бумаги, их основные виды. Формы доходов по ценным бумагам (дивиденд, процент и др.).

Тема 10. Заработная плата

Труд как фактор производства. Рынок труда и его особенности.

Заработная плата как цена труда. Теория минимума средств существования и рабочего фонда. Рабочая сила как товар. Заработная плата как превращенная форма стоимости рабочей силы.

Заработная плата в теории предельной производительности.

Основные формы и системы заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.

Тема 11. Земельная рента

Земля – фактор производства. Аграрные отношения: их формирование и развитие.

Рентные отношения. Природные и экономические условия образования ренты: ограниченность и невозпроизводимость природных ресурсов, естественное

экономическое плодородие почвы, закон убывающего плодородия, формы собственности на землю и формы землепользования.

Основные этапы разработки теории ренты. Формы ренты: дифференциальная, абсолютная, монополярная; условия их образования.

Виды земельной ренты (земледельческая, «горная», рента со строительных участков).

Экономическая природа рентных доходов. Рента и арендная плата, цена земли.

Раздел 4. Процесс воспроизводства и его закономерности

Тема 12. Воспроизводство: типы, показатели, темпы и пропорции

Производство и воспроизводство. Индивидуальное и общественное воспроизводство. Совокупный общественный продукт. Простое и расширенное воспроизводство. Экстенсивный и интенсивный типы расширенного воспроизводства.

Система экономических показателей функционирования национальной экономики (совокупный общественный продукт; валовой внутренний продукт; валовой национальный доход; чистый национальный доход; личный доход; личный располагаемый доход). Национальное богатство.

Экономическая эффективность: основные факторы и показатели. НТП: роль и место в процессе общественного воспроизводства и повышении эффективности экономики.

Теории реализации общественного продукта. «Догма Смита». Модели реализации общественного продукта.

Потребление и сбережение. Роль инвестиций. Теория воспроизводства Дж.М. Кейнса.

Кейнсианские и неоклассические теории экономического роста. Структурная политика, «золотое правило накопления».

Тема 13. Теория экономического цикла

Экономический цикл и его фазы. Генезис теоретических взглядов на циклическое развитие экономики. Концепция внешних факторов, теория недопотребления, монетарная теория. Виды экономических циклов (короткие, средние, большие). Структурные кризисы.

Причины кризисов и их материальная основа. Экономический кризис и его значение. Кризисы перепроизводства и их история. Циклический и системный экономические кризисы.

Кейнсианская и неоклассическая концепции цикла. Монетаризм и теория «рациональных и адаптивных ожиданий» о колебаниях экономической активности.

Концепция больших циклов Н.Д. Кондратьева. Современные концепции длинных волн в экономике.

Особенности современного циклического развития.

Раздел 5. Экономическая роль государства

Тема 14. Основы теории государственного регулирования экономики

Основные формы и методы государственного регулирования экономики. Их классификация. Экономические и административные методы государственного регулирования, проблема их эффективного сочетания.

Экономическая политика: субъекты, цели, методы осуществления, конфликт целей и способы его разрешения.

Финансовая политика государства: государственный бюджет и регулирующая роль государственных расходов, политика доходов, налоговая политика, ее цели, задачи.

Денежно-кредитная политика: основные цели и инструменты. Роль центрального банка. Варианты денежно-кредитной политики.

Политика экономического роста: научно-техническая, инновационная, инвестиционная, структурная.

Тема 15. Экономические функции государства и их эволюция

Исторические предпосылки и эволюция государственного управления экономикой. Государство как субъект рыночной экономики: роль, функции, возможности.

Роль государства в создании общественных благ и устранении внешних эффектов.

Государственная собственность. Государственный сектор и пределы его развития. Проблемы приватизации и национализации. Государственные закупки товаров и услуг.

Государственное перераспределение национального дохода (формы и методы).

КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

Тема 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОДЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономика и экономическая теория

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «*ойкос*» – дом, хозяйство и «*номос*» – закон, правило. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах, или правилах, ведения хозяйства, которое в те времена представлялось как домашнее. Позднее другой знаменитый представитель Древней Греции Аристотель под *экономикой* стал подразумевать не только науку, но и само хозяйство как объект изучения экономики как науки.

Двойкий смысл данного понятия сохранился до сих пор. Хотя под экономикой как хозяйством понимается не только домашнее, но и региональное, национальное и мировое хозяйство. Соответственно, экономика как наука, отражая происшедшую в ней специализацию, может быть и региональной экономикой, и экономикой природопользования, и мировой экономикой и т.д. По существу, экономическая наука предстает как совокупность наук, изучающих как экономику в целом, так и ее отдельные и составные части.

Любую науку формируют две составляющие: теория и практика, которые взаимно обуславливают друг друга – теория без практики мертва, практика без теории слепа.

Теория как таковая представляет систему знаний, дающую целостное представление о каком-то объекте или явлении. Экономическая теория – это система знаний об экономике как хозяйстве. Эти знания научные, так как они облечены в определенные идеи, положения, формулы, категории и понятия. Поэтому, приступая к изучению экономической теории, студент тем самым ставит перед собой задачу: освоить экономическую теорию как основу всей экономической науки, дающую общее представление об экономике как сфере деятельности человека.

Было бы правильней назвать наш курс «Общая экономическая теория», так как свою теорию имеют и более частные, конкретные экономические науки: финансы и кредит, бухгалтерский учет, статистика и т.д. Общая экономическая теория является фундаментом конкретных экономических теорий.

Важной особенностью конкретных экономических дисциплин является их тесная связь с практикой, так как главное их назначение состоит в том, чтобы научить работать в определенной сфере экономики: в области управления, бухгалтерского учета, банковского дела и т.д. Вот почему эти науки называются прикладными.

Общая экономическая теория тоже связана с практикой. Эта связь осуществляется прежде всего через конкретные экономические дисциплины, так

как в их основании лежит общая экономическая теория. Кроме того, она дает знания, которые могут пригодиться в жизни любому человеку.

Экономическая теория особенно необходима тем, кто принимает экономические решения, проводя экономическую политику на микроуровне – уровне отдельного предприятия или на макроуровне – уровне всего народного хозяйства. При этом она помогает принимать правильные решения не только с точки зрения интересов отдельного человека, но и всей экономики в целом, интересов большинства людей.

Основные школы и направления экономической теории

Хотя экономическая наука возникла в глубокой древности, длительное время она не выделялась в самостоятельную дисциплину. Лишь где-то с XV столетия, с началом формирования в Европе капиталистического хозяйства она стала обособляться как отдельная наука. Дело в том, что в основе капиталистического хозяйства лежат рыночные отношения, которые в то время начали интенсивно развиваться, разрушая феодальную обособленность, усложняя хозяйственные связи. Сложность экономических явлений потребовала развития экономической науки до уровня, на котором она могла бы понимать и объяснять эти явления, давать ответы на поставленные самой жизнью вопросы.

Первой научной школой экономической теории стал *меркантилизм* (от итальянского слова «мерканте» – торговец, купец). Зародившись в конце XV века, эта школа достигла расцвета в XVII столетии.

Главная ее особенность заключается в ограничении объекта исследования сферой обмена. По существу, экономическая деятельность сводилась к торговле, к торговой деятельности.

Подобная ограниченность меркантилизма не случайна, поскольку эта школа развивалась в период интенсивной торговли, особенно международной. В это время шло формирование капитализма, и доминирующей общественной идеей была идея обогащения, так что экономическая теория должна была дать ответы на вопросы: что такое богатство? откуда оно берется? каковы его источники?

Меркантилисты дали на эти вопросы относительно простые ответы: богатство воплощено в деньгах, роль которых в то время выполняло золото, его источником является торговля. Конечно, такой подход к богатству и его источникам был весьма поверхностным. Современная экономическая теория гласит, что богатство воплощается в различных благах и через их куплю-продажу богатство не создается, а распределяется. В этом заключается особая роль торговли – она доставляет богатство людям в той форме, в какой они хотят: покупателю – в форме необходимого для удовлетворения потребностей блага, а продавцу – в форме денег (золота). Источником же богатства является производство. Именно на это обратила внимание следующая школа экономической теории – школа *физиократов* (от греческих слов «физио» – природа и «кратос» – сила,

власть), существовавшая в XVIII столетии и положившая начало классической политэкономии.

Совершенно справедливо указав на производство как на источник богатства, физиократы вместе с тем ограничили производство сферой сельского хозяйства, отнеся все остальные сферы экономики к непроизводительным, то есть не создающим богатство. Ограниченность физиократов была обусловлена тем, что богатство они отождествляли с веществом природы: если оно увеличивается, значит, по их мнению, растет и богатство.

Появление и развитие следующей школы – школы классической политической экономии, связанное с именами английских экономистов А. Смита (1723–1790 гг.) и Д. Рикардо (1772–1823), позволило вывести производство как источник богатства за рамки сельского хозяйства. В этом им помогла трудовая теория стоимости. Согласно этой теории, богатство имеет вещественное воплощение и измеряется величиной стоимости, создаваемой трудом. Богатство создается там, где труд преобразует вещество природы в необходимые людям блага. При этом они не умаляли роль природы, вполне обоснованно утверждая, что «природа – мать, а труд – отец богатства».

С середины XIX века развитие политической экономии пошло по двум направлениям: первое направление получило название политэкономии капитала (или буржуазной политэкономии), а второе – политэкономии труда (или пролетарской политэкономии).

Первое направление политэкономии отошло от представления о труде как единственном источнике стоимости и богатства. Наряду с ним выделялась роль капитала и земли. Буржуазным это направление было названо потому, что оно отражало интересы буржуазии как собственника капитала и земли. В конце XIX века развитие данного направления привело к возникновению новой экономической дисциплины, получившей название «экономикс».

Важной особенностью экономикс является то, что она сконцентрировалась на изучении явлений и процессов, происходящих в рыночной экономике, которая рассматривается как «естественная», отвечающая законам природы форма хозяйства. Все остальные формы предстают как отклонение от «естественного» состояния вещей.

Второе направление политэкономии осталось на позициях трудовой теории стоимости. Поскольку ее развитие связано с работами К. Маркса (1818–1883 гг.), в первую очередь с его главным трудом «Капитал», то данное направление стало называться марксистской политэкономией.

Она отражала интересы рабочего класса, единственным источником существования которого является труд. Политэкономия отличается от экономикс и то, что рыночная экономика рассматривается как одна из форм хозяйства, носящая преходящий характер и на определенном этапе своего развития уступающая место плановой экономике.

Предмет экономической теории

Экономика как хозяйство является общим объектом исследования со стороны различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования. Суть предмета и различия в предметах разных экономических наук можно увидеть на примере экономикс и политэкономии, положения которых образуют современную экономическую теорию.

Экономикс к своему предмету относит поведение людей в экономике, определяемое их неограниченными потребностями и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей. Заявляя о неограниченных потребностях людей, экономикс имеет в виду людей, живущих в условиях рыночной экономики, само развитие которой обуславливает рост человеческих потребностей.

Причем рыночная экономика не просто реагирует на этот рост, она его провоцирует, создавая такие вещи, в которых у людей прежде не было нужды. Особенно изощренно в этих целях используется реклама. Рекламные услуги могут варьироваться от простого информирования покупателей до самого настоящего рекламного террора. Однако приобрести огромное многообразие вещей, появляющихся на рынке товаров, не в состоянии ни один человек, даже самый богатый. Так что каждому человеку на рынке приходится делать выбор с учетом своих ограниченных денежных возможностей.

В ситуации выбора находятся и те, кто производит вещи. Такой выбор опять же обусловлен ограниченными ресурсными возможностями производителей. Исходя из этих возможностей, они производят лишь некоторые виды вещей и в определенном количестве. Перед каждым производителем встают вопросы: что, сколько, как производить? Эти вопросы экономикс называет фундаментальными и ответы на них относит к предмету своего исследования. В дальнейшем мы узнаем, что эти ответы определяются действием рыночного механизма. Получается, что предметом экономикс является поведение людей как субъектов рыночной экономики.

Предмет политической экономии носит более общий характер.

Эта наука исходит из того, что для удовлетворения своих потребностей люди должны заниматься производством необходимых благ, вступая в соответствующие отношения друг с другом – отношения по поводу производства необходимых благ.

Произведенное они должны распределить между собой, а при необходимости и обмениваться результатами производства. Так что между ними возникают отношения распределения и обмена. Наконец, они должны потреблять произведенное, чтобы удовлетворить свои потребности. Здесь уже возникают отношения потребления. Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления и составляет предмет политической экономии. Причем эти отношения рассматриваются как объективные, подчиненные законам, не зависимым от воли и желания людей. Действие этих законов также является предметом политэкономии.

Предмет политической экономии оказывается шире, чем предмет экономикс, поскольку отношения по поводу производства, распределения, обмена

и потребления и управляющие ими законы возникают не только в рыночной экономике. К тому же экономикс анализирует достаточно развитую рыночную экономику, обращая внимание на существующие в ней функциональные связи и отношения, тогда как широкий подход политэкономии к системе экономических отношений обуславливает выделение в ней отношений между людьми как представителями различных классов и социальных групп.

Современная экономическая теория, отражая подходы и положения как экономикс, так и политэкономии, своим предметом имеет экономические отношения, возникающие между людьми по поводу ограниченных благ и которые определяют их поведение как хозяйствующих субъектов при производстве, распределении, обмене и потреблении этих благ.

Из данного определения следует, что экономические отношения изучаются не сами по себе, а в тесной связи с благами, по поводу которых они возникают, прежде всего теми, которые составляют материально-техническую основу общества. Поскольку поведение людей как хозяйствующих субъектов определяется не только экономическими отношениями, в которые они вступают, но и неэкономическими факторами, например, нормами нравственности и морали, уровнем культуры, законодательством, то экономическая теория не обходит стороной и эти факторы. Так что ее предмет оказывается шире экономических отношений самих по себе.

Методы изучения экономических явлений

Каждая наука изучает свой предмет при помощи определенных методов. Метод – это способ познания, раскрытия сущности изучаемого объекта.

Первым методом, с которого начинается любая наука, есть метод наблюдения. Он предполагает слежение за происходящими явлениями, их регистрацию, систематизацию, выявление каких-то закономерностей. В экономической науке развитие данного метода привело к возникновению статистики и статистического метода, позволяющего изучать экономические явления и процессы, выражая их через количественные определенности и соотношения.

Однако одного наблюдения недостаточно, так как сущность обычно скрывается за внешними формами проявления. Вот почему экономическая наука широко использует метод абстракции – отвлечения от конкретных форм проявления сущности изучаемого явления, которые могут быть нетипичными, случайными, второстепенными и несущественными, и выделение типичного, главного и существенного.

На основе абстрагирования строится категориальный аппарат науки. Категории – это абстракции или понятия, отражающие наиболее существенные характеристики вещей или явлений. Особенностью экономической категории является то, что она отражает соответствующие экономические отношения. Например, категория «товар» отражает отношения купли-продажи. Этим категория отличается от понятия как такового, за которым не стоят экономические

отношения. Это означает, что именно категории раскрывают предмет экономической теории.

В целом экономическая теория оперирует множеством самых различных категорий, понимание которых означает знание самой науки. Так что изучающему экономическую теорию предстоит узнать содержание многих категорий и понятий и научиться оперировать ими. Абстрагирование, предполагающее абстрактное, или отвлеченное, мышление, отнюдь не означает уход от конкретной жизни. Наоборот, оно предстает как способ ее лучшего понимания. Без абстрагирования можно утонуть в огромном многообразии мира, второстепенное принять за главное и в результате прийти к неверным выводам. Абстрактное мышление, в свою очередь, предполагает использование методов индукции и дедукции.

Метод индукции представляет собой движение мысли от частного к общему, в ходе которого на основе выделения отдельных, внешне разрозненных фактов делается объединяющий эти факты общий вывод. Метод дедукции предполагает движение мысли от общего к частному, нередко через цепь умозаключений. Например, с помощью данного метода из общего понятия «товар» выделены факторные товары, а среди последних такие товары, как труд, земля и капитал.

Отмеченные методы тесно связаны с методами анализа и синтеза. Анализ представляет метод научного познания, требующий расчленения изучаемого объекта на составные части, тогда как синтез требует обратного – соединения родственных элементов как объектов изучения в единое целое.

В экономической науке важен логический метод, предполагающий соблюдение определенной последовательности при изучении экономических явлений и процессов. В экономической теории логический метод сочетается с историческим, требующим учета исторической последовательности развития экономики и происходящих в ней явлений.

Особое значение для экономической теории имеет диалектический метод, указывающий на то, что в природе и обществе существует всеобщая связь явлений и процессов, все находится в развитии и изменении. Развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему. Диалектический метод лег в основу функционального метода, позволяющего выявлять зависимости одних явлений от других. Причем эти зависимости могут иметь количественную определенность, что позволяет экономической теории использовать математический метод и метод моделирования. Под моделями здесь понимаются искусственные аналоги изучаемых объектов. Такие модели могут быть в виде простых схем, графиков и в виде довольно сложных формул. Последними оперируют специалисты в области экономико-математического моделирования.

Функции экономической теории

Целевая предназначенность каждой науки проявляется в ее функциях. Первая функция, которую призвана выполнять экономическая теория, является теоретико-познавательной. Благодаря изучению данной науки можно узнать, что такое экономика, какие отношения и связи в ней существуют, какие законы действуют.

Наличие у экономической теории теоретико-познавательной функции позволяет говорить о ней как о позитивной, то есть описательной науке. Она отражает жизнь такой, какая она есть, удовлетворяя естественную потребность человека в познании окружающего мира. Глубокое знание изучаемого объекта позволяет видеть его настоящее состояние, предвидеть возможные изменения в нем, давать прогнозы. Это дает основание говорить также и о прогностической функции экономической теории, помогающей видеть будущее экономики или ее отдельных сфер и элементов.

Важное значение имеет практическая функция экономической теории. Изучая экономические отношения и законы, экономическая теория приходит к определенным выводам, на основе которых даются рекомендации политикам, хозяйственникам, органам управления народным хозяйством. Это означает, что экономическая теория лежит в основе экономической политики как на микро-, так и на макроуровне.

Экономическая политика есть деятельность, направленная на достижение заранее поставленных экономических целей. Она начинается с анализа состояния экономики, постановки соответствующих целей, выбора средств их достижения и использования этих средств.

Наличие практической функции позволяет говорить об экономической теории как о нормативной науке, способной не только давать описание того, что есть, но и показывать, как должно быть, в каком направлении следует развиваться экономике в целом или ее отдельным сферам и отраслям, как могут быть устранены препятствия на пути развития, какие меры для этого должны быть приняты. Наконец, экономическая теория выполняет методологическую функцию. Это означает, что она служит методологической основой конкретных экономических наук: отраслевых, как, например, экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства и т.д., и функциональных – бухгалтерский учет, менеджмент, маркетинг и т.д. Экономическая теория вооружает представителей данных наук знаниями, которые необходимы для развития конкретных наук. Студентам знание экономической теории необходимо для успешного усвоения других экономических дисциплин.

Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Экономика как хозяйственная система

Важная особенность экономики – ее системный характер. Под системой как таковой понимается совокупность элементов, связанных друг с другом и образующих определенную целостность. Вот почему, приступая к рассмотрению системы «экономика», прежде всего необходимо обратить внимание на ее элементы.

Экономика как система состоит из двух видов элементов: субъективных, или личных, и объективных, или вещественных.

К субъективным элементам относятся люди. Они выступают как субъекты экономики. Каждый человек рассматривается как *homo oeconomicus* – человек экономический. Такой человек характеризуется следующими особенностями. Во-первых, это человек потребляющий, поскольку все люди потребляют различные блага. Во-вторых, человек производящий. Люди в отличие от других живых существ не только потребляют, но и производят то, что им необходимо для существования. В-третьих, это человек рациональный. Это означает, что каждый человек, будучи и потребителем, и производителем, стремится максимизировать свою функцию потребления и минимизировать функцию производства, то есть стремится обеспечить максимальное потребление при минимальном участии в производстве.

В основе такого поведения людей лежит действие закона экономии времени, выражающего объективную необходимость достижения цели каждым человеком наиболее простым и быстрым путем, то есть с наименьшими затратами времени.

И цель, и средство обеспечиваются объективными, или вещественными, элементами экономики. Можно выделить два рода вещественных элементов. Посредством элементов первого рода достигается цель экономической деятельности людей – их потребление. К таковым относятся продукты питания, одежда, обувь, жилье, мебель и т.д. Посредством элементов второго рода обеспечиваются средства достижения цели. К таким элементам относятся станки, машины, материалы и все то, с помощью чего и из чего производится необходимое для людей.

Субъективные и объективные элементы связаны друг с другом, благодаря чему образуется системное единство экономики и осуществляется ее функционирование. Вместе с вещественными элементами первого рода люди представляют домашние хозяйства, которые обеспечивают их функцию потребления. Вместе с вещественными элементами второго рода люди представляют предприятия, которые обеспечивают функцию производства. В свою очередь, предприятия оказываются связанными друг с другом и с домашними хозяйствами, образуя более крупные и более сложные системы: отрасли, сектора и сферы экономики как общественные хозяйства.

Территориально-государственное оформление национальной экономики дает основание именно ее рассматривать в качестве общественного хозяйства и объекта экономической теории.

Считая национальную экономику объектом своего исследования, экономическая теория на определенном уровне анализа может абстрагироваться от ее национально-государственных страновых особенностей, вычлняя в ней наиболее типичные, характерные черты и признаки, позволяющие определить принадлежность национальной экономики к тому или иному типу хозяйства. Это, в свою очередь, помогает лучше видеть национальную специфику хозяйств и выделять национальные модели экономики: американскую, японскую, германскую и т.д.

Обращение к национальному хозяйству как к объекту экономической теории обусловило выделение государства в качестве особого субъекта экономики. Эта особенность определяется тем, что государство есть институт политической системы общества, выступающий в виде внешней среды экономики. Но оно является элементом, способным оказывать значительное воздействие на общественное хозяйство. Воздействие государства на общественное хозяйство проявляется через экономическую политику.

Потребности – исходный пункт экономической деятельности людей

В основе функционирования экономики как хозяйственной системы лежат потребности людей.

Потребность есть ощущение недостатка в том, что доставляет удовлетворение. Потребности отдельных людей характеризуются как личные, которые подразделяются на физиологические, социальные и духовные. Подобное деление обусловлено биологической, социальной и духовной сущностью человека.

Физиологические потребности определены тем, что человек как представитель животного мира должен удовлетворять потребности в энергетическом обеспечении своего организма, поддержании в нем необходимого обмена веществ, безопасности и т.д. Будучи существом социальным, каждый человек занимает определенное место в обществе, общается с определенным кругом людей, а это рождает потребности социального характера. Например, возникает потребность в самоутверждении, общении, занятии политикой, благотворительностью и т.д.

Духовные потребности людей обусловлены внутренним миром человека, стремлением «уйти в себя», самоуглубиться, сконцентрироваться на том, что не связано с физиологическими и социальными потребностями. Такие потребности побуждают к занятию искусством, культурой, религией не ради удовлетворения физиологических и социальных нужд, а из внутреннего духовного побуждения, из стремления понять высший смысл своего существования.

В целом потребности людей можно представить в виде пирамиды, в основании которой лежат физиологические, а на ее вершине – духовные потребности. Потребности людей имеют тенденцию к росту. Устойчивость этой

тенденции позволяет ученым говорить о существовании закона возвышения потребностей. С точки зрения морали, нравственности, интересов развития человека как личности, потребности делят на истинные и мнимые, разумные и неразумные, даже вредные для человека. Современная экономическая теория игнорирует подобное деление, принимая сам факт наличия потребностей, а их безграничный рост рассматривает как одну из основных аксиом.

Потребности, рождая желание обладать тем, что их может удовлетворить, выступают как исходный пункт экономической деятельности людей, поскольку лишь часть человеческих потребностей может быть непосредственно удовлетворена природным окружением. Большую их часть – причем все возрастающую – людям приходится производить самим. Вот почему экономику можно рассматривать как систему удовлетворения потребностей людей.

Необходимость заниматься экономической деятельностью рождает производственные потребности. Эти потребности в том, что способно обеспечить процесс производства. Поскольку производство возникает вследствие необходимости удовлетворения личных потребностей, то можно говорить об их производном характере. Соответственно, рост личных потребностей предполагает рост производственных потребностей. Удовлетворение потребностей происходит в процессе потребления. Наличие личных и производственных потребностей обуславливает деление потребления на личное и производственное.

Личное потребление обеспечивает удовлетворение личных потребностей, производственное – производственных.

Блага, их полезность и виды

Потребности удовлетворяются через потребление различных благ.

Благо – это все то, что удовлетворяет потребность. Способность блага удовлетворять потребность характеризует его полезность. Полезность блага тем самым проявляется через потребление. Полезность одного и того же блага может быть разной в зависимости от степени удовлетворения данной потребности. В этой связи наряду с общим понятием «полезность» существует понятие «предельная полезность». Предельная полезность – это полезность дополнительно потребляемого блага. Если под благом подразумевать стакан воды, то предельной может быть полезность первого стакана, с помощью которого утолена жажда. Если для удовлетворения потребности одного стакана оказалось недостаточно и выпит еще один стакан, то предельной будет полезность второго стакана.

Поскольку предельная полезность отражает степень удовлетворения соответствующей потребности, то она характеризуется убыванием по мере потребления дополнительной единицы блага. Так, относительно высока полезность первого стакана воды, утоляющей жажду летом. Полезность второго стакана точно такой же воды будет меньше третьего – еще меньше, полезность четвертого может быть нулевой, а пятого – отрицательной. Эту устойчивую и повторяющуюся тенденцию характеризуют как закон убывающей предельной

полезности. Следует помнить при этом, что закон убывания предельной полезности отражает связь между тем или иным благом и той потребностью, которую это благо должно удовлетворять.

Огромное многообразие потребностей удовлетворяется через совокупную полезность, под которой понимается полезность общего запаса потребляемых благ. Учет предельной полезности дает основание утверждать, что совокупная полезность запаса различных благ зависит не только от количества отдельных благ, образующих запас, но и от ассортимента, т.е. состава и видов благ в этом запасе. Например, полезность двух запасов продуктов питания с одинаковой калорийностью может быть разной, если различен их ассортимент.

Полезность многих благ бывает сходной, в связи с чем есть возможность взаимозамещения одних благ другими. Если благо, например, маргарин, способно заменить другое (масло), то такое благо предстает как субститут, то есть благо-заменитель.

Существуют также комплиментарные – взаимодополняющие блага. Их полезность обеспечивается при совместном использовании. Например, полезность автомобиля проявляется в полной мере при наличии бензина, магнитофон требует кассет, стол – стула и т.д. Вся совокупность необходимых людям благ можно разделить на два типа: свободные и экономические блага.

К свободным относятся блага, которые людям дает сама природа прямо и непосредственно. Люди их потребляют уже в силу своего существования. Многие из свободных благ поступают в процесс производства и потребления без ограничений. Таковыми, например, являются атмосферный воздух, солнечный свет, тепло, многие полезные для людей атмосферные и космические явления.

Экономические блага являются результатом производства как экономической деятельности людей и выступают в форме продукта. Чтобы иметь и потреблять такие блага, их надо произвести. В силу этого экономические блага (или продукты) являются ограниченными, что обуславливает особую важность экономики как системы удовлетворения потребностей людей.

В свою очередь, экономические блага делятся на материальные и нематериальные. Материальными благами называются вещи, способные удовлетворять ту или иную потребность. Особенность материальных благ заключается в том, что они содержат материал природы, их можно использовать, хранить, после потребления они превращаются в отходы. Способность материальных благ храниться, накапливаться, особым образом потребляться позволяет их подразделять на текущие и капитальные.

К текущим относят вещи, полезность которых используется в течение относительно короткого времени, иногда нескольких минут: можно быстро выпить бутылку лимонада, съесть котлету или пирожок. Более продолжительное время используются текущие блага многоразового пользования, как, например, одежда и обувь.

К капитальным благам относят здания, сооружения, оборудование, станки – все то, что служит годами, десятками, а иногда и сотнями лет.

К нематериальным благам относятся услуги, представляющие собой действия людей по удовлетворению определенного рода личных и производственных потребностей. Особенность услуг заключается в том, что их нельзя хранить, перевозить, запастись впрок, их производство и потребление совпадает во времени, как, например, лекция преподавателя в студенческой аудитории. Важно при этом иметь в виду, что оказание услуг возможно при наличии соответствующих материальных благ. Та же лекция, к примеру, требует аудитории, столов, стульев и т.д.

С учетом способности благ удовлетворять личные и производственные потребности они подразделяются на блага потребительского и производственного назначения.

К потребительским благам относятся предметы потребления и личные услуги. Одни из них могут потребляться индивидуально (продукты питания, одежда, обувь и т.п.), другие – коллективно или совместно, как это происходит с услугами театров и кино.

К производственным благам относятся средства производства и услуги, необходимые для производства предметов потребления, других средств производства и услуг. Это производственные здания, сооружения, оборудование, услуги грузового транспорта и т.п.

Производство и его структура

Рассмотренные нами блага во многом определяют структуру экономики как общественного хозяйства.

Прежде всего выделяются сферы производства и потребления.

Материальную основу первой сферы составляют блага производственного назначения – средства производства. Материальную основу второй сферы образуют блага потребительского назначения – предметы потребления.

Зависимость потребления от производства дает основание выделять сферу производства как главную в общественном хозяйстве. Не удивительно, что экономическая теория главное внимание уделяет именно производству.

Прежде всего производство подразделяется на индивидуальное и общественное.

Индивидуальное производство представлено отдельными производителями, или предприятиями, производящими отдельные виды продуктов. Совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, образует отрасль, а совокупность объединенных в отрасли индивидуальных производств образует общественное производство. Его результатом является общественный продукт как совокупность произведенных в обществе за определенный период благ.

Наличие в составе общественного продукта благ производственного и потребительского назначения дает основание выделять в составе общественного производства два подразделения: первое объединяет предприятия, занятые производством средств производства, второе – предприятия, производящие

предметы потребления. Деление благ на материальные и нематериальные дает основание выделять сферы материального и нематериального производства.

Под материальным производством понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания материальных благ и их доставка до потребителей. В него включают промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговлю, жилищно-коммунальное хозяйство, отрасли науки, обеспечивающие развитие производства.

Под нематериальным производством понимаются отрасли, в которых происходит процесс создания нематериальных благ и их предоставление потребителям. К ним относят здравоохранение, культуру, образование, искусство, отрасли науки, создающие нематериальные ценности.

Специфика экономических благ позволяет делить производство на три сектора: первичный, вторичный и третичный. Учет этих секторов дает основание рассматривать экономику, прежде всего сферу производства, как систему, активно взаимодействующую с природой.

Так, сферой наиболее активного воздействия на природу является первичный сектор, к которому относятся природохозяйственные отрасли, занятые вовлечением материала природы в экономику: сельское, лесное, рыбное хозяйства, добывающая промышленность. Все эти отрасли материал природы превращают в первичный или сырьевой продукт, который подлежит дальнейшей обработке. Первичный сектор предстает как сфера наиболее активного воздействия экономики как системы на природную среду.

Ко вторичному сектору относятся отрасли перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, в которых извлеченный из природы материал подвергается переработке и превращается в готовые продукты, не подлежащие дальнейшей обработке. Здесь также оказывается значительное воздействие на природную среду, но через направление в нее отходов производства.

К третичному сектору относится сфера услуг как личных, так и производственных. Услуги оказываются благодаря использованию созданных в предыдущем секторе благ производственного назначения, вследствие чего, несмотря на невещественное содержание услуг, этот сектор тоже оказывает воздействие на природную среду, хотя и не столь значительное, как другие сектора.

Воспроизводство и его фазы

Итак, мы видим, что производство как процесс создает необходимые для удовлетворения потребностей блага, совокупность которых образует общественный продукт. Но эти блага необходимо довести до потребления. Это доведение обеспечивается через распределение путем оказания соответствующих услуг, прежде всего транспортных, которые являются результатом производства и включаются в состав общественного продукта. Тем самым распределение можно рассматривать как часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Распределение производимых благ тесно связано с их обменом. Обмен обусловлен особенностями людей как субъектов потребления и производства. Как потребители люди испытывают весьма разнообразные потребности и нуждаются в различных продуктах. Но как производители они способны произвести лишь некоторые из нужных им благ.

Для того чтобы иметь необходимый набор продуктов, надо производить какое-то благо в количестве большем, чем нужно самим производителям, и излишек обменивать на другие необходимые им продукты. На достаточно высоком уровне развития общественного хозяйства обмен происходит не только между людьми, но и между предприятиями, отраслями, секторами и подразделениями общественного производства.

Благодаря такому обмену возникают связи и отношения между различными частями экономики, обеспечивающие ее целостность и динамичность как системы.

Поскольку обмен, как и распределение, предполагает оказание соответствующих услуг, выступающих как момент производства, то обмен можно рассматривать как составную часть производства, а не как самостоятельную сферу хозяйства.

Так или иначе, через распределение и обмен производимые блага доходят до потребления. Потребление выступает как сфера, в которой происходит процесс потребления, то есть использование полезности благ и удовлетворение соответствующих потребностей. Именно потребление указывает производству на кардинальные экономические вопросы: что, для кого и сколько производить. Через обмен и распределение эти вопросы доводятся до производителей. Четвертый вопрос: «как производить?» ставит и решает само производство. Через степень удовлетворения своих потребностей люди оценивают то, как производство, распределение и обмен справились с поставленными вопросами.

Таким образом, благодаря потреблению можно судить о том, насколько успешно экономика справляется с выполнением своей основной функциональной задачей.

Ранее отмечалось, что наличие в обществе двух видов потребностей предполагает два вида потребления: личное и производственное. При этом производственное потребление есть не что иное, как новый процесс производства. Возобновление процесса производства оказывается необходимым, поскольку личное потребление как цель производства приводит к уничтожению созданного: продукты питания съедаются, одежда, обувь и другие вещи изнашиваются, потребности в новых вещах возобновляются.

Непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс производства называется воспроизводством. Воспроизводство предполагает и постоянное возобновление распределения и обмена, чтобы обеспечивать постоянное потребление. Производство, распределение, обмен и потребление предстают как фазы общественного воспроизводства.

Тем самым экономика предстает как динамичная и самовоспроизводящаяся система. Причем динамизм и способность к возобновлению обеспечиваются прежде всего производством, представляющим собой не только процесс

создания необходимых благ, но и процесс оказания услуг по доведению благ до потребителей и обеспечению самого потребления. Вот почему экономисты, когда говорят об общественном хозяйстве, имеют в виду главным образом производство, понимаемое в широком смысле, то есть включающее в себя и процессы распределения и обмена. Именно такое производство будет объектом нашего последующего анализа.

Тема 3. Собственность и ее место в системе экономических отношений

В самом общем виде собственность характеризует отношение человека к вещи как к своей или чужой. Это отношение в современных обществах закреплено законом, поэтому вопросами собственности занимаются не только экономисты, но и юристы.

С экономической точки зрения собственность представляет собой не просто отношение людей к вещам, а отношения между людьми по поводу вещей, благодаря которым конкретные люди относятся к конкретным вещам как к своим или чужим. Эти отношения охватывают вещи, относящиеся к разряду редких, или ограниченных. Такие вещи, будучи объектом собственности одних, становятся недоступными для других.

Собственность предстает как объективно-субъективное отношение. Объекты собственности – блага. В их числе может быть еще не воплощенная в вещах идея как объект интеллектуальной собственности. Субъекты собственности – люди, относящиеся к ее объектам как к своим или чужим.

Например, рис. 1, субъект **Са** потому является собственником объекта **Оа**, что это признают остальные субъекты: **Сб**, **Св**, **Сг** и т.д.

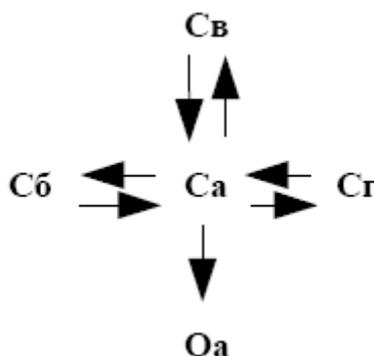


Рис. 1

Собственность субъекта **Са** на объект **Оа** – это не что иное, как определенная совокупность его отношений с другими субъектами, то есть отношения собственности. На схеме они представлены двойными стрелками, тогда как отношение собственника к вещи – одной стрелкой.

Собственность как экономическое отношение предполагает обособление ее объекта и субъекта от других объектов и субъектов, что обуславливает независимое, самостоятельное распоряжение субъектом объектом своей собственности.

Тем самым отношения собственности рождают целый ряд прав, которыми обладают собственники. С точки зрения собственности как экономического отношения, особое значение имеют права владения, пользования, распоряжения и присвоения.

Прежде всего собственность предполагает право владения объектом собственности, что означает признание другими людьми (обществом) того или

иного субъекта владельцем какого-то объекта собственности. В современных обществах такое право имеет законодательное закрепление. Владение вещью, относящейся к разряду редких, но необходимых не только ее владельцу, дает последнему экономическую власть над другими, или, иными словами, возникает экономическая зависимость несобственников данной вещи от ее собственника.

Однако владение объектом собственности может быть активным и пассивным. Вещью можно владеть, но не пользоваться. Вот почему важно также право владения, то есть использования собственности как блага, потребление его полезности вплоть до уничтожения. Это право вытекает из предыдущего – владение собственностью дает право ею распоряжаться. Но владелец может передать это право другому. Такая передача осуществляется в форме аренды, займа, дарения и наследства.

Здесь мы видим, что права владения и пользования переходят в право распоряжения объектом собственности, позволяющее определять судьбу собственности вплоть до отчуждения, то есть передачи собственности другому субъекту. Подобная передача означает передачу права распоряжения данной собственностью. Важной составляющей права распоряжения является управление собственностью. Это касается таких объектов, как предприятия. Здесь права собственности могут быть многосубъектными. Так, владелец предприятия может передать его в аренду, то есть в пользование, арендатору, который в свою очередь распоряжается им с помощью менеджера, управляющего работниками данного предприятия.

Началом и в то же время итогом прав владения, пользования и распоряжения является право присвоения. Через присвоение вещь становится собственностью. Затем происходит присвоение полезности данной вещи. В том числе это может быть полезность результатов использования собственности. Если, например, объектом собственности является предприятие, то произведенная на нем продукция и выручка от ее продажи присваивается собственником предприятия. Если права собственности на предприятии многосубъектны, то полученный доход может быть распределен в определенных пропорциях между всеми субъектами и соответственно присвоен ими.

Связь между владением, использованием и распоряжением собственностью, с одной стороны, и присвоением – с другой рождает ответственность за состояние объекта собственности, его сохранение, а также эффективное использование и даже увеличение размеров собственности. Если данная связь слаба, то слабой может быть и ответственность за собственность.

Особое значение в этой связи имеет собственность на факторы производства. Именно она дает право на присвоение результата производства (продукта или дохода). Более эффективное использование факторов позволяет получить больший результат и соответствующую его долю собственникам факторов производства. Характер использования собственности во многом зависит от ее типа, вида и организационно-правовой формы.

Тип собственности определяется соответствующими социально-экономическими отношениями. Каждый тип имеет различные виды, определяемые

не только социально-экономическими, но и организационно-экономическими отношениями. Виды собственности имеют определенное правовое оформление, выражая тем самым надстроечные (правовые) отношения.

Подход к собственности как социально-экономическому отношению позволяет выделить два основных типа собственности: частную и общественную собственность.

Частная собственность характеризуется тем, что к вещи как к своей относится лишь часть членов общества. Собственность здесь потому называется частной, что она предполагает обособление от остальных членов общества части людей и объектов их собственности. Частная собственность может выступать в виде личной или семейной собственности, индивидуальной, групповой, коллективной и корпоративной, которые отличаются друг от друга по объектам и субъектам собственности.

Объектами личной или семейной собственности являются предметы потребительского назначения, а субъектами – отдельные лица или семьи, именуемые в экономической теории домохозяйствами. Именно они реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения потребительских благ. Домохозяйство предстает в роли основной потребительской ячейки общества, в которой складываются отношения потребления. Но одновременно это и сфера воспроизводства населения, в том числе населения как собственника факторов производства.

Объектами индивидуальной частной собственности являются факторы производства (земля, капитал, рабочая сила), а также необходимая обществу информация. Субъектами такой собственности являются отдельные лица, их семьи, которые реализуют права владения, пользования, распоряжения и присвоения факторов производства.

От земли и капитала как объектов данного вида собственности отличается рабочая сила. У каждого собственника она одна, тогда как объектов собственности в виде земли и капитала у отдельных людей может быть много.

Последнее обстоятельство обуславливает деление индивидуальной частной собственности на мелкую, среднюю и крупную. Небольшие размеры земли и капитала как объектов собственности позволяют относить такую собственность к разряду мелкой. Эти размеры дают возможность их владельцам использовать вещественные факторы с помощью собственной рабочей силы.

Средняя по размерам индивидуальная частная собственность на вещественные факторы производства требует привлечения для их использования рабочей силы людей, не являющихся ее собственниками. Это значит, что собственнику приходится с последними делиться правами присвоения результатов использования собственности.

Крупная индивидуальная частная собственность предполагает необходимость использования рабочей силы значительного числа людей, не являющихся собственниками. Более того, возникает необходимость привлечения несобственников (менеджеров) к распоряжению собственностью, то есть управлению производством.

Основным объектом групповой, коллективной и корпоративной собственности является капитал как фактор производства. Данные виды частной собственности отличают не столько объекты собственности и ее размеры, сколько субъекты собственности.

Групповая собственность характеризуется наличием двух и более собственников как владельцев. Размеры этой собственности могут требовать привлечения дополнительной рабочей силы для ее использования.

Коллективная собственность характеризуется наличием у нее многих собственников, но она отличается от групповой тем, что собственность используется без привлечения дополнительной рабочей силы, так как вещественные факторы производства соединяются с рабочей силой их собственников.

Корпоративная собственность отличается наличием у нее множества субъектов. Соответственно, размеры этой собственности бывают очень велики. Разные субъекты корпоративной собственности могут быть наделены разными правами: одни – правами владения, другие – пользования, третьи – распоряжения, – и все, но в разной степени, имеют право присвоения. Такая особенность коллективной и корпоративной собственности, как многосубъектность, дает основание многим экономистам относить их к промежуточному типу собственности – типу, находящемуся между частной и общественными типами собственности.

Общественная собственность характеризуется тем, что к ее объектам как к своим относятся все члены общества. В отличие от частной собственности она не разъединяет, а объединяет людей как собственников единых объектов. Данный тип собственности существует в виде государственной и непосредственно-общественной собственности. Объектами государственной собственности могут быть земля как фактор производства, капитал, а также предметы потребительского назначения, предполагающие их совместное использование: учреждения культуры, образования, отдыха, здравоохранения. Субъектами такой собственности обычно являются государственные органы, наделенные правом владения и передающие право пользования нижестоящим органам и учреждениям, в том числе региональным и местным. Те в свою очередь назначают лиц, наделенных правом распоряжения объектом собственности. Отмеченные права должны использоваться таким образом, чтобы обеспечить присвоение собственности или ее результатов всеми членами общества. Отношения между субъектами государственной собственности регламентируются нормами права, которые закрепляют конкретные формы собственности. Так, в России отдельно от государственной, подразделяемой в Конституции на федеральную собственность и собственность субъектов Федерации, определена муниципальная собственность, выступающая в форме районной, городской, поселковой собственности.

История свидетельствует, что до возникновения государства как института отношений собственности общественная собственность была непосредственно-общественной – собственностью общин, к которой все члены общины относились как к своей. Основным объектом такой собственности была земля. Совсем недавняя история говорит о том, что господство в экономике СССР

государственной собственности и подчинение ей коллективной собственности давало основание последнюю также относить к форме общественной собственности.

Помимо двух основных типов собственности, существуют смешанные и переходные типы. Собственность смешанного типа образуется в результате долевого участия в ней государства и частных лиц. Переходной можно считать собственность, переходящую либо от общественной к частной, либо, наоборот, от частной к общественной. Таковой, например, является собственность, которой начинают распоряжаться и присваивать частные лица, несмотря на ее законодательное оформление в качестве государственной. Такое можно было наблюдать в последние годы существования СССР. И это обстоятельство во многом обусловило проведение в 90-е гг. приватизации государственной собственности путем ее законодательной передачи в частные руки. Происходят и противоположные процессы, когда частная собственность, имеющая общенациональное значение, например, земля, банки, средства связи, переходит в государственную собственность, то есть национализируется. В целом развитие экономики ведет к усложнению отношений собственности. Эта сложность определяется как наличием разнообразных типов, видов и форм собственности, так и многосубъектностью отдельных типов собственности.

Экономические интересы и хозяйственный механизм

Экономические отношения возникают между людьми под воздействием экономических интересов.

Экономический интерес – это осознанная потребность человека, группы лиц, общества в целом в экономических благах.

Требую удовлетворения, потребности рождают экономический интерес. Под воздействием экономических интересов люди вступают друг с другом в экономические отношения. Так, необходимость в удовлетворении потребностей в пище заставляет людей заниматься производством продуктов питания и вступать при этом в производственные, а затем в распределительные и обменные отношения, в результате которых возникают отношения потребления, в ходе которых удовлетворяются потребности в пище.

Таким образом, возникает целая цепь связей между потребностями и их удовлетворением: потребности – их осознание – экономический интерес – экономические отношения (отношения производства, распределения и обмена) – удовлетворение потребности (отношения потребления). Из этой цепочки видно, что экономические интересы создают побудительные мотивы к экономической деятельности, выступая в виде движущей силы всей экономической системы.

Выделяются три основных вида экономических интересов: личные, групповые, или коллективные, и общественные. В том числе личные и групповые интересы могут быть классовые, то есть выражать интересы целого класса. Конкретное содержание экономических интересов отдельных людей зависит от их места в системе экономических отношений, прежде всего отношений

собственности. Очевидно, что экономический интерес собственника рабочей силы иной, чем интерес нанимающего его собственника крупного капитала. И тот и другой заинтересованы в максимальной отдаче от своей собственности, но, как мы увидим в дальнейшем, отдача от капитала может находиться в обратной зависимости от отдачи рабочей силы. Это говорит о том, что интересы людей и классов могут противоречить друг другу.

Для экономики как функциональной системы важное значение имеет совпадение всех видов интересов, когда личный интерес является частью группового, а групповой, в том числе классовый, – частью общественного интереса. Несовпадение интересов ведет к неэффективному функционированию экономики и в конечном счете к ее расстройству.

Важную роль в обеспечении соответствия экономических интересов и тем самым в функционировании экономики как системы играет хозяйственный механизм. Под хозяйственным механизмом понимается совокупность мер, рычагов, управляющих воздействий, направленных на обеспечение производства необходимых благ и их доведение до потребителей.

Центральное место в хозяйственном механизме занимают стимулы. В экономике стимул предстает как побудитель экономической деятельности субъектов, основанный на наглядной демонстрации связи между результатом этой деятельности и степенью реализации экономических интересов субъектов. Стимулы могут быть применены к отдельным людям, побуждая их результативно трудиться, и к целым предприятиям, побуждая их к производству тех или иных благ.

По видам стимулы делятся на материальные и нематериальные. Материальные стимулы основаны на возможности получения материальных благ и услуг в качестве вознаграждения за экономическую деятельность. Такие стимулы называют также экономическими. Нематериальные стимулы основаны на нематериальном вознаграждении, выступающем в виде морального или творческого удовлетворения от результатов экономической деятельности. Подобное удовлетворение может дать сам труд, если он интересен и содержателен творчески. Кроме того, такие стимулы могут быть основаны на чувстве страха, гордости, чести и прочих чувствах, не связанных с материальными потребностями. Эти стимулы называют также неэкономическими.

Воздействуя через систему стимулов на экономические интересы людей, хозяйственный механизм координирует их деятельность как автономных субъектов, обеспечивая внутреннюю организованность экономики как системы. Под воздействием хозяйственного механизма люди находят свое место в системе организационно-экономических отношений, а сами эти отношения приобретают конкретно-функциональный характер, то есть предстают как отношения между людьми, выполняющими определенные экономические функции.

Особую роль хозяйственный механизм играет в сфере распределения и обмена, где он обеспечивает связь между производителями различных благ и их потребителями. Через него потребители делают своего рода заказ производителям. С одной стороны, хозяйственный механизм обеспечивает выявление потребностей в благах как потребительского, так и производственного назначения,

определяет приоритетность их удовлетворения и с учетом этого обеспечивает распределение «заказов» на соответствующие материальные блага и услуги между производителями по подразделениям общественного производства, отраслям и предприятиям. С другой стороны, с учетом этих «заказов» с помощью хозяйственного механизма идет распределение имеющихся ресурсов, их использование в качестве факторов производства и затем распределение и доведение до потребителей произведенных благ.

Именно под воздействием хозяйственного механизма производители получают ответы на такие главные вопросы экономики: что и для кого производить? как и сколько производить? С помощью различных стимулов он заставляет делать выбор в пользу производства тех или иных благ, производить их в определенном количестве и направлять потребителям. Тем самым хозяйственный механизм обеспечивает решение проблемы № 1 любой экономики – проблемы выбора: выбора направлений использования ограниченных ресурсов, способов их использования, выбора направлений распределения произведенной с их помощью продукции.

Поскольку любой выбор делается на основе переработки различной информации, то хозяйственный механизм предстает как носитель и переработчик огромного объема информации. Последняя, будучи составной частью производительных сил общества, обуславливает действие хозяйственного механизма как связующего звена между производительными силами общества и производственными отношениями. Благодаря хозяйственному механизму возникают отношения между людьми по поводу использования конкретных элементов экономики, образующих производительные силы общества.

Одновременно хозяйственный механизм выполняет роль связующего звена между надстройкой и экономическими отношениями, так как в его состав входят надстроечные институты, такие как хозяйственное право, органы и инструменты экономической политики, некоторые нормы нравственности и морали, обычаи и традиции. Тем самым через хозяйственный механизм принимаемые решения воплощаются в экономической деятельности субъектов.

Следует в заключение отметить, что, несмотря на то что через хозяйственный механизм проявляется воля политиков и хозяйствующих субъектов, он не отменяет действие объективных экономических законов. Любая попытка создать хозяйственный механизм без учета требований этих законов делает его малоэффективным и даже деструктивным для экономики как функциональной системы.

Типы, формы и виды общественных хозяйств

Итак, мы получили лишь общее представление об экономике как хозяйственной системе. Но его вполне достаточно для того, чтобы сделать вывод о необычайной сложности этой системы. В силу этой сложности в экономической науке возникают различные трактовки и оценки экономики, с которыми студенту разобраться непросто. Для этого необходима соответствующая

методологическая подготовка. Вот почему данный параграф, завершающий первый раздел курса «Введение в экономическую теорию», посвящен классификации хозяйственных систем.

В экономической литературе можно встретить разнообразные названия общественных хозяйств: «рыночная экономика», «командная экономика», «экономика индустриального общества», «капиталистическая экономика», «социалистическая экономика» и т.д. Для того чтобы разобраться в этом многообразии названий, необходимо знать критерии, которые заложены в их основу.

Критерий – это признак, на основе которого рассматриваемый объект относится к соответствующему типу, виду или классу объектов, то есть классифицируется. Наличие у экономики многих разнообразных признаков позволяет ее классифицировать различным образом. Полученные нами знания об экономике позволяют из огромного разнообразия признаков экономики выбрать наиболее существенные, относящиеся к таким основополагающим элементам экономики, как факторы производства, формирующие производительные силы общества, социально-экономические и организационно-экономические отношения и хозяйственный механизм, для того, чтобы с их помощью выделить соответствующие типы, формы и виды экономики как хозяйственной системы общества.

Начнем с такого критерия, как уровень производительных сил общества. С его помощью можно выделить *три типа* общественных хозяйств: хозяйства доиндустриального, индустриального и постиндустриального общества.

Хозяйство доиндустриального общества характеризуется сравнительно невысоким уровнем развития производительных сил. Производство основано на преимущественном использовании естественных производительных сил, так что главным фактором производства является земля. Общественные производительные силы включают ручной труд и капитал в виде несложных орудий труда. В экономической деятельности преобладает первичное производство, которое находится в сильной зависимости от природы. История свидетельствует, что такой тип экономики существовал во всех странах до XVIII века.

Хозяйство индустриального типа характеризуется довольно высоким уровнем развития общественных производительных сил. Производство основано на механизированном труде, предполагающем использование машин. Соответственно, капитал является главным фактором производства. В экономике преобладает вторичное производство, особенно развито машиностроение. Зависимость экономики от природы ослаблена и даже возникает угроза самой природе в результате крупномасштабного воздействия на нее со стороны экономики.

Хозяйство постиндустриального общества характеризуется дальнейшим подъемом общественных производительных сил. В основе такого подъема лежит возрастание роли труда как главного фактора производства. Причем это преимущественно интеллектуальный труд, связанный с переработкой и использованием большого объема информации. Капитал как фактор производства все больше представляется электронной техникой. Не случайно такое общество называют также «технотронным». Высокая степень механизации и автоматизации труда в первичной и вторичной сферах производства обуславливает то, что

значительная часть людей занята в третичном секторе – в производстве услуг. Переход к постиндустриальному обществу в настоящее время происходит в наиболее развитых странах. Остальные страны находятся на уровне индустриального и даже доиндустриального развития.

Использование в качестве критерия классификации системы социально-экономических отношений как общественной формы производительных сил позволяет выделять пять социально-экономических форм общественных хозяйств: первобытно-общинное, рабовладельческое, феодальное, капиталистическое и социалистическое.

В центре системы экономических отношений первобытно-общинного хозяйства лежит общественная (общинная) собственность на факторы производства, прежде всего на землю. Она определяет непосредственно-общественный характер производства, то есть производство непосредственно ради удовлетворения потребностей членов общины на основе общинной кооперации труда с последующим уравнительным распределением его результатов с учетом половозрастных особенностей членов общины и соответствующим равенством в потреблении.

Рабовладельческое хозяйство основано на частной собственности на факторы производства, в том числе на людей с их способностью к труду – рабов. Деление общества на два класса – рабов и рабовладельцев отражает особенности труда представителей этих классов: рабы занимаются грубым физическим трудом, а рабовладельцы – умственным, интеллектуальным трудом, связанным с политикой, наукой, искусством. Производство в рабовладельческих хозяйствах носит частный характер и существует ради удовлетворения потребностей рабовладельцев. Труд рабов основывается на внеэкономическом принуждении, и его результаты полностью присваиваются рабовладельцами. Часть произведенных благ используется для удовлетворения самых необходимых физических потребностей рабов, тем самым обеспечивая воспроизводство их рабочей силы. Распределение, таким образом, характеризуется глубоким неравенством. При этом объектом потребления рабовладельцев становятся предметы роскоши.

Феодальное хозяйство основано на частной собственности на землю как главный фактор производства. В качестве ее собственников выступают феодалы, тогда как крестьяне как собственники труда и капитала ее лишены и, соответственно, не могут заниматься сельскохозяйственным производством без допуска к земле феодала. Такой допуск осуществляется в форме внеэкономического прикрепления крестьян к земле. Феодал как собственник земли обладает правами распоряжения ею и присвоения созданного на ней продукта. Распределение продукта оказывается неравномерным – значительную его часть феодал присваивает себе, остальное достается крестьянину и его семье в объеме, необходимом для воспроизводства его рабочей силы.

Капиталистическое хозяйство основано на частной собственности на капитал как главный фактор производства и его сосредоточении в руках сравнительно немногочисленного класса капиталистов. Более многочисленный класс рабочих лишен собственных средств производства и средств существования,

что вызывает экономическую необходимость идти в наем к владельцам капитала. Производство носит частный характер, осуществляется ради прибыли, и его результаты присваиваются капиталистами. Рабочие получают часть произведенного ими в виде заработной платы, необходимой им для воспроизводства их рабочей силы. Тем самым сохраняется значительное неравенство в распределении и потреблении производимых благ.

Социалистическое хозяйство основано на общественной собственности на вещественные факторы производства – капитал и землю – и личной собственности на рабочую силу. Производство носит непосредственно общественный характер, имеет социальную направленность и организуется в целях наиболее полного удовлетворения потребностей всех членов общества. Общественная собственность на вещественные факторы производства предполагает всеобщность труда и распределение производимых благ в соответствии с его затратами. Поскольку труд предстает как основной источник существования, он становится обязательным для всех. Всеобщность труда, таким образом, предполагает обязательность труда. Различие затрат труда у разных людей предполагает различия в распределении, но эти различия не столь существенны, поэтому нет значительных различий и в потреблении производимых благ.

Единство социально-экономических и производительных сил и их взаимодействие друг с другом позволяет говорить о соответствующих способах производства: первобытно-общинном, рабовладельческом, феодальном, капиталистическом и социалистическом. В единстве с надстроечными (институциональными) отношениями способ производства образует соответствующую общественно-экономическую формацию. Учет хозяйственного механизма в качестве критерия классификации общественных хозяйств позволяет выделить три их вида: традиционное, командное и рыночное.

Традиционным является хозяйство, в котором ответ на вопросы, что, как и сколько производить, дают обычаи и традиции. К такому типу хозяйств можно отнести в первую очередь первобытную общину. Однако по ряду признаков к нему также относятся хозяйства рабовладельцев и феодалов. В них из года в год и даже из века в век производятся одни и те же блага в количествах, необходимых для удовлетворения давно сложившихся и почти не меняющихся потребностей. Для них как традиционных хозяйств характерна замкнутость и самообеспеченность. Все основное, что необходимо для обеспечения потребностей членов данных хозяйств, они производят сами. Соответственно, в данных хозяйствах существует прямая связь между производством и потреблением. Поскольку несущую основу в хозяйственном механизме такого вида хозяйств составляют традиции и обычаи, то они содержат в себе и основные стимулы экономической деятельности. Хотя в рабовладельческих и феодальных хозяйствах значительную роль играет внеэкономическое принуждение к труду.

В командном хозяйстве центральное место в хозяйственном механизме занимают государственные органы директивного планирования и управления. Именно они дают ответ на основные вопросы экономики: что, сколько и для кого производить? На основании заранее выявленных потребностей составляются производственные программы и планы, в соответствии с которыми рас-

пределяются ресурсы, даются конкретные задания производителям и затем распределяется произведенная продукция между потребителями. Хозяйственный механизм включает и методы воздействия на экономических субъектов с использованием экономических и неэкономических стимулов, ориентированных на приоритет общественных интересов над личными и групповыми. Обычно к командному относят социалистическое хозяйство, но оно может складываться и в других социально-экономических системах в условиях чрезвычайных обстоятельств, главным образом в периоды войн или подготовки к ним.

В рыночном хозяйстве хозяйственный механизм оказывается тождественным рынку, если под ним понимать систему доведения производимых благ от производителей к потребителям через куплю-продажу. Основным элементом такого механизма является цена, благодаря которой производители самостоятельно решают вопросы: что, сколько и как производить. Стремление к удовлетворению личных интересов рынок превращает в главную движущую силу экономики. При этом, координируя действия отдельных индивидов, рынок интегрирует эти интересы в групповые и общественные интересы. Большое стимулирующее воздействие на производителей оказывает рыночная конкуренция. Такой хозяйственный механизм делает рыночную экономику самоорганизующейся системой, способной, в отличие от традиционной и командных хозяйств, функционировать без внешнего воздействия со стороны надстроечных структур.

Нами рассмотрены различные типы, формы и виды общественных хозяйств, выделенные на основе разных критериев и взятые в «чистом» виде. Однако в реальной жизни разные их признаки накладываются друг на друга, нарушая «чистоту» того или иного типа или вида хозяйств. Например, современные индустриальные общества могут иметь элементы, присущие доиндустриальному или постиндустриальному обществам. Современный капитализм имеет элементы социализма, а социалистические страны – элементы капитализма. Последние, как это произошло в СССР и странах Восточной Европы, могут получить такое развитие, что становятся преобладающими, меняя весь способ производства, но не устраняя при этом элементы социализма. Многие современные страны, чья экономика относится к виду рыночных, имеют хозяйственный механизм, включающий и традиции, как, например, в Японии, и элементы планирования и централизованного регулирования, как, например, во Франции. Вот почему общественные хозяйства многих стран относят к смешанным. Тем не менее выделение различных типов, форм и видов хозяйств на основе учета преобладающего в них критерия представляется необходимым. Оно позволяет выделить самое главное и не запутаться в огромном многообразии факторов, определяющих содержание экономической системы.

Тема 4. Издержки и доходы предприятия

Средства предприятия как материальная основа его коммерческой деятельности

В рыночной экономике любое предприятие начинается с определенной суммы денег, на которую приобретаются факторы производства, необходимые для производства соответствующего товара: участок земли под строительство предприятия, материал для строительства, оборудование, станки, сырье, нанимаются работники и т.д. Впрочем, возможна покупка или аренда уже готовых зданий. Но так или иначе деньги превращаются в средства производства и в заработную плату для нанятых работников, то есть в то, что называется производственными фондами.

По особенностям участия в производстве и характеру оборота производственные фонды делятся на основные и оборотные. Основные фонды целиком участвуют в процессе производства, перенося свою стоимость на производимые товары по частям. К ним относят производственные здания, сооружения, станки, машины, оборудование, инструменты – все то, что называют средствами труда. Оборотные фонды постепенно вовлекаются в процесс производства, полностью перенося свою стоимость на производимые товары. К ним относят сырье, материалы, комплектующие изделия – то, что является предметом труда. К оборотным фондам относят и фонд заработной платы ввиду сходства ее оборота с оборотом средств, используемых на приобретение предметов труда.

Рассмотренные фонды называются производственными, поскольку они заняты в сфере производства и обеспечивают процесс производства. Создавая товары и перенося на них свою стоимость, производственные фонды тем самым создают новый вид фондов предприятия, получивших название фонды обращения, поскольку они заняты в сфере обращения. К ним относят главным образом произведенные и готовящиеся к реализации товары, а также деньги, полученные от продажи товаров.

Фонды предприятия имеют денежную форму и в этой форме предстают как средства предприятия. Они также делятся на основные и оборотные средства. Но если основные средства есть не что иное, как денежная форма основных фондов, то оборотные средства помимо оборотных фондов включают фонды обращения.

При объединении оборотных фондов и фондов обращения учитывается их общий физический оборот: сырье превращается в обработанный материал, затем – в товар, а после его продажи – в деньги. То, что входит в состав оборотных средств, оказывается наиболее подвижной частью фондов предприятия.

Структуру фондов и средств предприятия можно представить в виде таблицы (см. ниже).

Поскольку средства предприятия призваны приносить ему доход, их также называют активами предприятия. Но понятие «активы» оказывается более широким, чем понятие «средства» и тем более понятие «фонды». Доход приносят акции, облигации и другие ценные бумаги, которые могут быть у предприятия.

| | | |
|------------------------|--------------------|-----------------|
| Фонды предприятия | | |
| Производственные фонды | | Фонды обращения |
| Основные фонды | Оборотные фонды | |
| Основные средства | Оборотные средства | |
| Средства предприятия | | |

В них включают и нематериальные ценности, также способные давать предприятию доход. К таковым можно отнести и особый предпринимательский талант руководителей предприятия, и творческую атмосферу в трудовом коллективе предприятия, и ставшую популярной у покупателей торговую марку предприятия (фирмы), и даже его престиж.

Издержки предприятия, их виды и состав

Использование фондов предприятия рождает его издержки, представляющие собой ту часть стоимости фондов предприятия, которая включается в стоимость производимых товаров.

Традиционно издержки предприятия делят на издержки производства и издержки обращения. Издержки производства включают затраты предприятия, связанные с производством товаров. Это затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, энергию, топливо, амортизационные отчисления, заработную плату, расходы, связанные с организацией и управлением производством.

В разных отраслях в структуре издержек производства может быть различным удельный вес затрат на сырье, энергию, заработную плату, а также затрат в виде амортизационных отчислений. В этой связи выделяют материалоемкие, энергоемкие, трудоемкие и капиталоемкие отрасли, характеризующиеся относительно высокими затратами либо на сырье и материалы, либо на энергию и т.д.

Материалоемкость (Me) определяют путем отношения материальных затрат (МЗ) на стоимость произведенной продукции (П):

$$Me = \frac{МЗ}{П}$$

Путем отношения затрат на заработную плату, на энергию, на амортизационные отчисления к стоимости произведенной продукции можно определить трудоемкость, энергоемкость и капиталоемкость производства.

Издержки обращения представляют собой затраты на подготовку произведенных товаров к продаже и на осуществление самой продажи товаров.

Эти затраты связаны с хранением произведенного товара, его упаковкой и сортировкой, погрузкой-разгрузкой, транспортировкой, проведением маркетинговых исследований, рекламой, передачей товара покупателю и осуществлением в этой связи необходимых кассово-бухгалтерских расчетов.

Издержки предприятий, выраженные в деньгах, принимают форму себестоимости. Микроэкономика вполне обоснованно считает, что процесс производства нельзя считать завершенным до тех пор, пока продукт не передан в руки покупателя. Вот почему издержки производства вместе с издержками обращения она рассматривает как общие, или валовые, издержки производства предприятия. По существу, издержки производства предприятия предстают как затраты факторов производства на производство и реализацию товаров.

В числе таких затрат могут быть затраты в виде процентных платежей за взятые ссуды на приобретение факторов, арендная плата за наем помещения и т.д. Поскольку использование факторов производства осуществляется с помощью предпринимательской деятельности, то в издержки включается и нормальная прибыль как форма вознаграждения предпринимательской деятельности.

Нормальной считается прибыль, которая удерживает предпринимателя в данной сфере производства. Она характеризует определенный минимум прибыли, ниже которого предприниматель не согласен продолжать производство данного товара.

Издержки производства предприятий, включающие затраты различных факторов производства, разного рода платежи и нормальную прибыль, предстают как полные экономические издержки. Полные издержки предприятия можно подразделить на внешние и внутренние.

Внешние издержки включают расходы предприятия на приобретение необходимых факторов производства и их использование. Эти расходы находят отражение в бухгалтерских счетах, в их расходной части. Поэтому они также называются бухгалтерскими издержками.

Внутренние издержки включают расходы собственных факторов производства, которые предприятию не приходится оплачивать. Например, отходы основного производства могут быть сырьем для побочного производства на данном предприятии и не требуют внешних расходов, но их стоимость входит в издержки. Нормальная прибыль, будучи частью полных издержек, никаких расходов не предполагает. Использование собственного помещения в производственных целях не требует арендной платы, но она также включается в состав внутренних издержек как упущенный доход, который можно было бы получить, сдавая помещение в аренду.

Внутренние издержки называют также неявными или вмененными, включающими затраты, необходимые для привлечения ресурсов в производство данного товара. Они достаточно отчетливо отражают проблему выбора, стоящую перед собственником фактора производства. Его можно либо за плату передать в распоряжение другого предпринимателя, либо использовать самому в расчете на получение соответствующего дохода. Предпочтение отдается более выгодному варианту. Вот почему именно полные экономические издержки закладываются в основу цены, по которой предприятие готово продавать товары на рынке. Если, например, в их состав не включать арендную плату, упущенную вследствие того, что собственное помещение предприятие не сдало в аренду, а использовало в производственных целях, то после реализации товаров

предприятие не получит соответствующий доход, равный арендной плате, тогда ему было бы выгоднее сдавать помещение в аренду.

Чтобы лучше понять различия между полными экономическими издержками и бухгалтерскими издержками, возьмем простой пример. Допустим, предприятие занимается шитьем брюк, используя для этого собственное помещение, приобретенное ранее оборудование, ткань, фурнитуру.

Бухгалтерские издержки в расчете на пару брюк составят следующую величину:

$$50 \text{ рублей (ткань)} + 30 \text{ рублей (зарплата)} + 10 \text{ рублей (амортизация)} + 5 \text{ рублей (фурнитура)} + 5 \text{ рублей (электроэнергия)} = 100 \text{ рублей.}$$

Экономические издержки будут следующими:

$$100 \text{ рублей (бухгалтерские издержки)} + 10 \text{ рублей арендная плата} + 10 \text{ нормальная прибыль} = 120 \text{ рублей.}$$

Пример помогает понять, почему именно с учетом экономических издержек предприятие стремится установить цену на производимые товары.

Динамические характеристики издержек предприятий

Разные составляющие полных, или валовых, издержек по-разному меняются при изменении объемов производства. В этой связи их подразделяют на постоянные, переменные, предельные и средние издержки.

К постоянным относят те издержки, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Это амортизационные отчисления, арендная плата, процентные платежи, твердые оклады обслуживающего и административного персонала предприятия и т.п.

Графически динамику постоянных издержек изображают с помощью горизонтальной линии, говорящей о том, что, как бы ни менялся объем производства (он представлен на отрезке Oq), величина постоянных издержек остается неизменной – на уровне OF (рис. 4.1).



Рис. 4.1

Если взять постоянные издержки в расчете на единицу продукции, то получатся средние постоянные издержки. Графически они выглядят в виде наклонной линии (рис. 4.2), свидетельствующей о том, что чем больше производится продукции, тем ниже средние постоянные издержки (AFC).

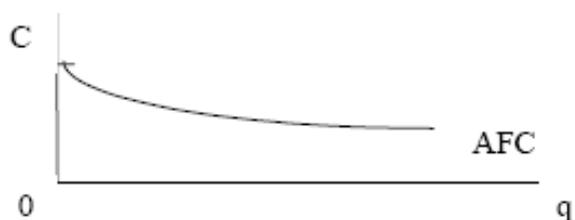


Рис. 4.2

Следует отметить, что постоянство данных издержек относительно. Они постоянны в краткосрочном периоде, а в долгосрочном предстают как переменные.

Переменными являются те издержки, величина которых меняется с изменением объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, вспомогательные материалы, энергию, зарплату основных работников и т.п. Главным образом это затраты на то, что формирует оборотные фонды предприятий. Графически их можно представить с помощью кривой (рис. 4.3).

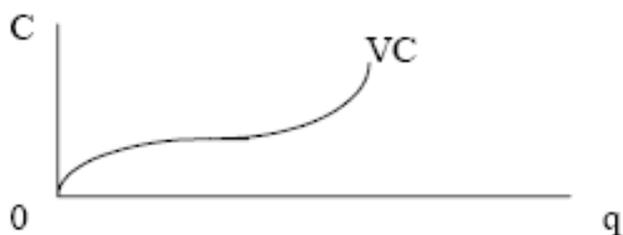


Рис. 4.3

Кривая переменных издержек (VC) выглядит в виде буквы S, отражая своим изгибом эффект на масштабе. Там, где ее изгиб пологий, отражается положительный эффект, а там, где крутой, — отрицательный. Если изобразить переменные издержки в расчете на единицу производимой продукции, то есть как средние переменные издержки, то получится кривая в виде дуги (рис. 4.4), которая особенно отчетливо показывает, что при увеличении производства сначала возникает положительный, а затем отрицательный эффекты на масштабе.

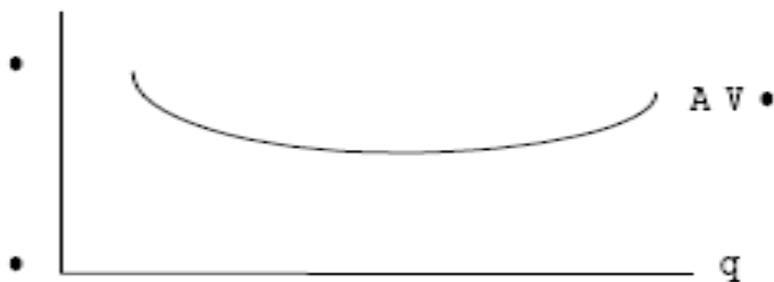


Рис. 4.4

Предприятие может управлять величиной переменных издержек, меняя объем производства. Взятые вместе постоянные и переменные издержки образуют валовые, или общие, издержки. Их также можно взять в расчете на единицу продукции и получить средние валовые издержки. Графически валовые и средние валовые издержки изображаются кривыми, похожими на кривые переменных издержек (общих и средних), но сдвинутыми вверх на величину постоянных издержек (рис. 4.5).

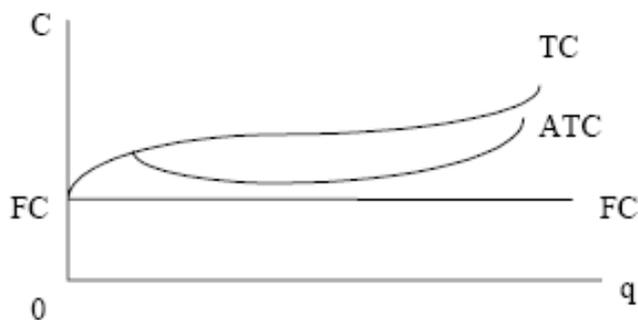


Рис. 4.5

Издержки производства одного и того же товара на разных предприятиях разные. Как правило, на мелких предприятиях они более высокие, чем на крупных. Но слишком крупные предприятия тоже могут иметь повышенные издержки из-за своей громоздкости. В результате в рамках отрасли издержки отдельных предприятий и среднеотраслевые издержки принимают следующий вид:

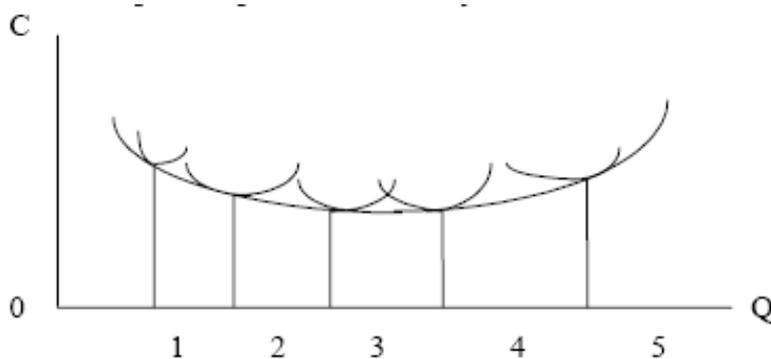


Рис. 4.6

На рисунке большая кривая показывает динамику среднеотраслевых издержек производства данного товара. Маленькие дуги изображают средние издержки отдельных предприятий. У первых предприятий они на сравнительно высоком уровне, соответственно и среднеотраслевые издержки высоки, затем в производство вовлекаются более эффективные предприятия с относительно низкими издержками производства, что понижает среднеотраслевой уровень издержек. Но если растет спрос на продукцию данной отрасли, то к ее производству подключаются менее эффективные предприятия с относительно высокими издержками, которые повышают среднеотраслевой уровень издержек.

Кривые (см. рис. 4.5 и 4.6 выше) показывают, что производство дополнительных товаров требует иных затрат, чем они были до этого. В этой связи выделяют предельные издержки.

Предельными являются издержки на производство дополнительной продукции. Такие издержки также называют приростными, так как они характеризуют прирост издержек на производство дополнительного товара. Последняя единица произведенной партии товаров предстает как предельный продукт.

Динамику предельных издержек графически представляют следующим образом:

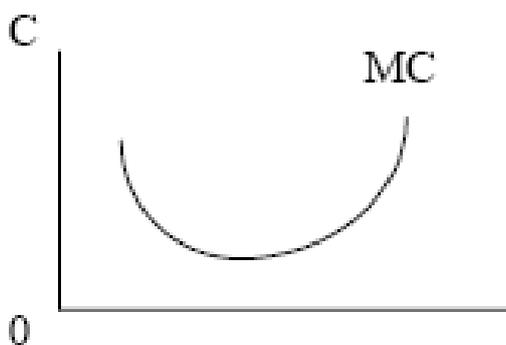


Рис. 4.7

Изгиб кривой (рис. 4.7) отражает сначала положительный эффект на масштабе, характеризуя то, что каждая дополнительно произведенная единица товара требует все меньше дополнительных затрат, затем проявляется отрицательный эффект на масштабе, что отражено линией кривой, идущей вверх.

Динамика предельных издержек отражается в поведении средних издержек. Пока предельные издержки ниже средних, последние понижаются. Как только предельные издержки начинают превышать средние, последние идут на повышение. Если проиллюстрировать взаимосвязь предельных и средних издержек с помощью кривых, можно увидеть, что кривая предельных издержек пересекает кривую средних на ее самом низком уровне (рис. 4.8).

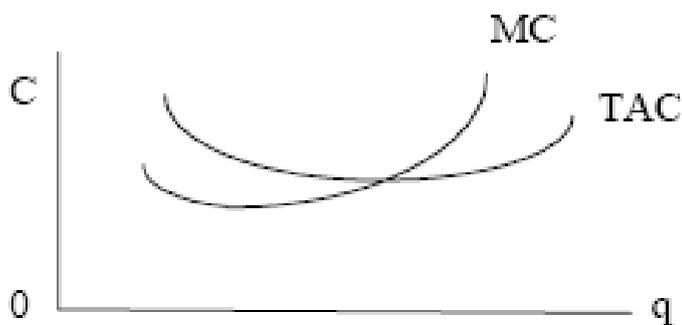


Рис. 4.8

Рассмотренные нами издержки можно представить в виде таблицы, используя условные данные.

Таблица 4.1

Динамика издержек предприятия при росте объемов производства

| Q | FC | AFC | VC | AVC | TC | ATC | MC |
|---|-----|------|-----|------|-----|-----|----|
| 0 | 100 | 0 | 0 | 0 | 100 | 0 | 0 |
| 1 | 100 | 100 | 50 | 50 | 150 | 150 | 50 |
| 2 | 100 | 50 | 90 | 45 | 190 | 95 | 40 |
| 3 | 100 | 33,3 | 125 | 41,6 | 225 | 75 | 35 |
| 4 | 100 | 25 | 180 | 45 | 280 | 70 | 55 |
| 5 | 100 | 20 | 240 | 48 | 340 | 68 | 60 |
| 6 | 100 | 16,6 | 320 | 53,3 | 420 | 70 | 80 |

Учет динамических характеристик издержек предприятий имеет важное значение при определении наиболее выгодного объема производства, то есть объема, при котором при данных издержках можно получить максимальную прибыль. Как такой учет происходит, рассмотрим ниже.

Валовая выручка и прибыль предприятия

Мы знаем, что коммерческие предприятия стремятся к тому, чтобы получаемые от продажи произведенных товаров доходы превышали издержки производства данного товара. Таков принцип коммерческого расчета.

Общий доход, получаемый от продажи произведенных товаров, образует валовую выручку предприятия (TR). Обычно ее получение завершает определенный этап работы предприятия (как правило, производство партии товара).

Размер выручки зависит от двух составляющих: объема производства (q) и цены данного товара (p): $TR = pq$.

Данную зависимость можно представить графически.

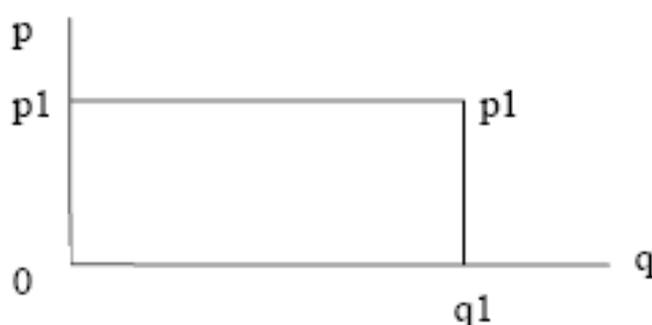


Рис. 4.9

На рис. 4.9 площадь $0p_1p_1q_1$ представляет величину выручки. Видно, что увеличить выручку можно, повышая цену или увеличивая объем производства. Следует помнить, что если предприятие не является единственным производителем данного товара, то оно не может само назначать цены, цена устанавливается в результате внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции. Значит, при данной цене на товар выручка зависит от объема производства, который

предприятие определяет само. Зависимость выручки от объема производства при неизменных ценах можно представить с помощью рис. 4.10:

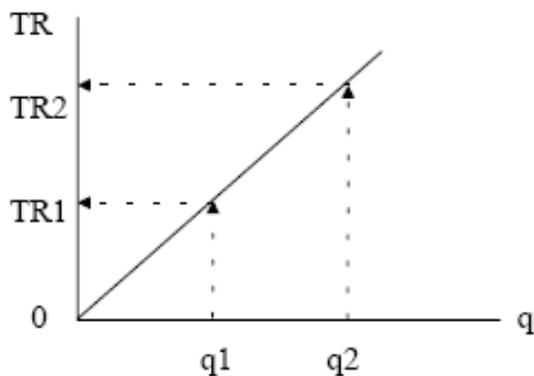


Рис. 4.10

Рисунок наглядно показывает зависимость выручки от объема производимых товаров: больше объем – больше выручка. Но напомним, что коммерческое предприятие работает ради прибыли (P), которая предстает как разность между выручкой (TR) и издержками производства (ТС):

$$P = TR - TC.$$

Между тем мы уже знаем, что издержки предприятия меняются с изменением объема производства, причем, как правило, не прямо пропорционально. Если мы наложим на данный рисунок кривую общих издержек, то получим следующую картину.

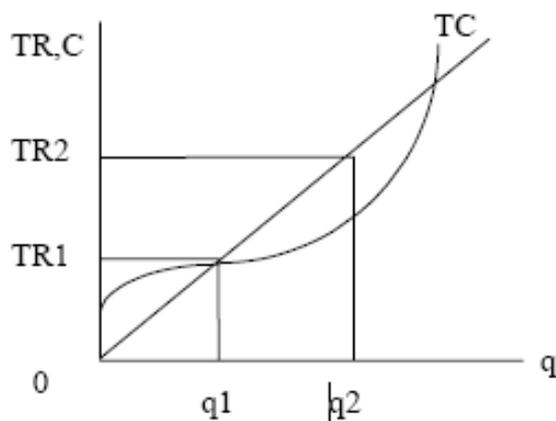


Рис. 4.11

Рисунок хорошо показывает, что при разных объемах производства прибыль разная. Ее нет при объеме менее $0q1$, так как издержки оказываются больше выручки. Далее прибыль растет, и максимума достигает при объеме $0q2$. Дальнейшее увеличение производства ведет к уменьшению прибыли, так как рост издержек превышает рост выручки. Значит, предприятие должно остановить рост производства в точке $q2$.

Для определения наиболее выгодного объема производства предприятие должно руководствоваться следующим правилом: прибыль максимальна при таком объеме производства, при котором предельные издержки (MC) равны предельной выручке (MR).

$$MC = MR$$

Под предельной выручкой понимается доход, получаемый от последней единицы производимой продукции. В условиях, когда все произведенные товары продаются по одной и той же цене, установленной на рынке, данное равенство можно продолжить, приравняв предельную выручку и предельные издержки к цене товара (p) и, соответственно, к среднему доходу (AR):

$$MC = MR = p = AR.$$

Ситуацию, характеризующую достижение предприятием наиболее выгодного объема производства, можно представить в виде рис. 4.12.

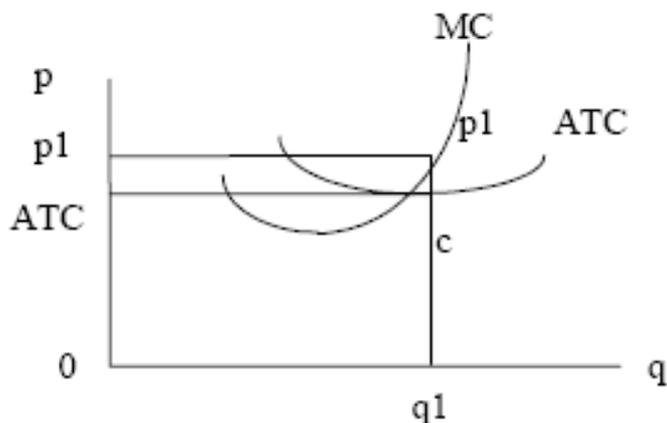


Рис. 4.12

Рисунок показывает, что объем производства составляет величину $0q_1$. При нем валовая выручка равна площади $0p_1p_1q_1$, валовые издержки – площади $0ATCcq_1$ и, соответственно, валовая прибыль – площади $ATCp_1p_1c$.

То, что именно при данном объеме производства прибыль максимальна, доказывается от противного. Допустим, объем производства превысил величину $0q_1$. В этом случае предельные издержки оказываются выше предельного дохода, так что производство дополнительной продукции принесло убытки. Если же производство будет меньше величины $0q_1$, то убытков не будет, но уменьшатся размеры валовой прибыли.

Изменение объема производства возможно либо при изменении цены на производимые товары, либо при изменении издержек. Так, повышение цены делает возможным увеличение объема производства до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с новой ценой. Понижение цены требует соответствующего сокращения производства. Но здесь возникает вопрос – до какого уровня возможно сокращение производства, если цена идет на понижение? Ответом на этот вопрос является правило: производство можно сокращать до

тех пор, пока предельная выручка не сравняется со средними переменными издержками: $TR = AVC$.

При дальнейшем понижении цены производство следует прекращать. Точка, в которой линия цены пересекает кривую переменных издержек, называется «точкой бегства» предприятия из отрасли.

Следует, однако, помнить, что это правило действует в краткосрочном периоде, то есть в течение того времени, когда можно позволить не возмещать постоянные издержки. Понятно, что долго это делать нельзя. Надо либо прекратить производство данного товара, либо понижать издержки производства. В последнем случае кривые издержек как бы сдвигаются вниз, и при понизившейся цене можно иметь прибыль и продолжать производство. Тем самым мы вышли на вопрос о минимизации издержек, который рассмотрим отдельно.

Минимизация издержек при выборе и использовании факторов производства

К минимизации издержек коммерческие предприятия стремятся как при выборе факторов производства, так и при их использовании в процессе производства.

В условиях, когда предприятие уже существует, проблема выбора факторов производства может возникнуть при изменении цены на производимый товар. Если цена повысилась и надо увеличивать производство, возникает необходимость приобретения дополнительных факторов производства. Понижение цены, требуя сокращения производства, создает необходимость избавления от оказавшихся лишними факторов производства, чтобы уменьшить издержки производства.

Так или иначе, нужно поддерживать выгодное для предприятия соответствие между различными факторами производства. Наиболее выгодной здесь является ситуация, при которой издержки при данном объеме производства являются минимальными. Для этого предприятие должно руководствоваться соответствующим правилом. Оно гласит: наиболее выгодным является такое сочетание факторов производства, при котором отношение предельной производительности одного фактора (MP) к его цене (P) должно равняться отношению предельной производительности другого фактора к его цене и т.д.:

$$\frac{MP_a}{P_a} = \frac{MP_b}{P_b} = \frac{MP_c}{P_c} \quad \text{и т.д.}$$

Предельная производительность определяется приростом продукции, произведенной последней (дополнительной) вовлеченной в производство единицей данного фактора (машины, станка, работника и т.д.). Поскольку произведенная продукция после продажи приносит доход, то предельная производительность может быть определена доходом, приносимым дополнительно вовлеченным в производство (предельным) фактором производства.

Если в производство вовлекаются дополнительные единицы какого-то фактора, при прочих неизменных факторах, то действует закономерность, представленная на рис. 4.13:

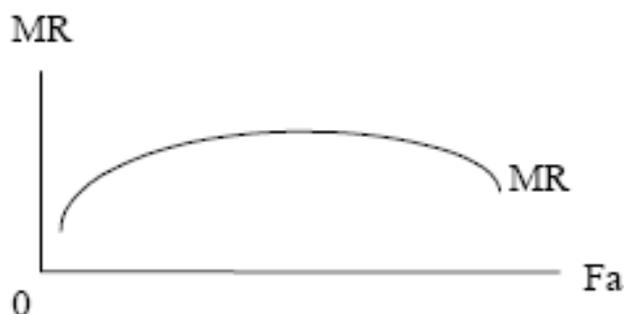


Рис. 4.13

Сначала каждый дополнительно вовлекаемый в производство фактор (Fa) приносит все больший доход, а затем отдача от дополнительно вовлекаемого фактора начинает снижаться. Поэтому линия предельного дохода, получаемого от применения дополнительного фактора (MR), принимает форму дуги.

Однако есть производства, где использование одного дополнительного фактора невозможно без другого фактора. Например, в таксопарке увеличение пассажироперевозок невозможно только за счет увеличения числа автомобилей. Каждому дополнительному автомобилю требуется дополнительный водитель.

Подобную ситуацию иллюстрируют с помощью производственной функции В. Леонтьева.

$$q = \min (aK, bL),$$

где q – объем производства,

K – капитал как фактор производства,

L – труд как фактор производства,

a и b – коэффициенты пропорциональности данных факторов.

Графически эта функциональная зависимость выглядит следующим образом:

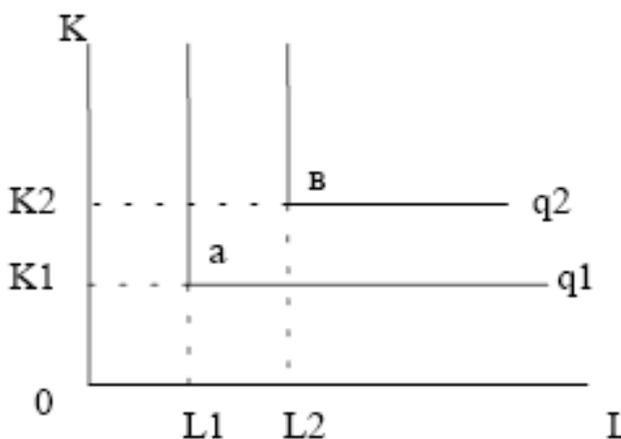


Рис. 4.14

Рис. 4.14 (см. выше) указывает на возможность увеличения объема производства с $q1$ до $q2$ только путем одновременного увеличения числа двух факторов: труда с $OL1$ до $OL2$ и капитала с $OK1$ до $OK2$.

Для определения соотношения между различными факторами обычно используется принцип «общего множителя». Если, например, деталь x производится токарем на токарном станке в количестве 5 штук в час, а деталь y , которая с деталью x образует один узел, производится другим рабочим на фрезерном станке в количестве 3 штуки в час, то необходимо как минимум 3 токарных станка с соответствующим числом токарей и 5 фрезерных станков с соответствующим числом фрезеровщиков.

Подобное соотношение вытекает из общего множителя 15:

$$5 \times 3 = 3 \times 5 = 15.$$

Мы знаем, что возможно взаимозамещение факторов производства. Так, капитал как фактор производства может быть замещен трудом, и наоборот. Причем отдача от такого замещения может меняться, в том числе есть эффект убывающей отдачи от замещения одного фактора другим. Ситуацию с замещением одного фактора другим можно представить в виде следующей таблицы, данные которой условны.

Таблица 4.2

Количественное соотношение труда и капитала как факторов производства

| К | L | | |
|---|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 |
| 1 | 5 | 11 | 16 |
| 2 | 11 | 16 | 20 |
| 3 | 16 | 20 | 23 |

Приведенные в таблице данные можно представить в виде следующего рисунка, показывающего функциональную зависимость объема производства (q) от различного соотношения фактора труда (L) и капитала (K).

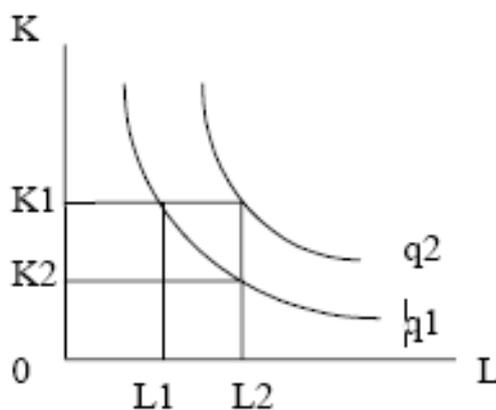


Рис. 4.15

Рисунок хорошо показывает, что один и тот же объем производства может быть получен при разном соотношении факторов труда (L) и капитала (K). Например, объем $q1$ можно получить при использовании факторов как в сочетании $OK1$ и $OL1$, так и в сочетании $OK2$ и $OL2$. Видно, что трудом в объеме $L1L2$ можно заменить капитал в объеме $K1K2$, и наоборот. Отношение величины одного фактора к величине другого замещаемого им фактора характеризует коэффициент замещения.

Сохранив количество труда $OL2$, можно увеличить объем производства до $q2$, применив дополнительный капитал в размере $K2K1$.

Кривые, характеризующие объем производства, показывают возможность бесчисленного множества сочетаний факторов, обеспечивающих данный объем. Возникает вопрос: какое из этого множества факторов наиболее выгодное для предприятия? Ответ на него дается с помощью линии бюджетного ограничения.

Линия бюджетного ограничения соединяет концы отрезков OK и OL , характеризующих возможность предприятия с учетом имеющихся у него финансовых средств приобрести трудовых факторов в количестве OL либо капитальных факторов в количестве OK . Любая точка на этой линии (a , b и т.д.) указывает на возможные сочетания данных факторов.

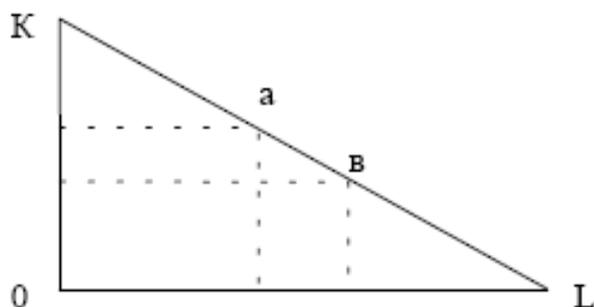


Рис. 4.16

Если данную линию наложить на кривые взаимозамещения факторов, то точка пересечения линии с той или иной кривой укажет на наиболее выгодное для предприятия сочетание факторов (рис. 4.17).

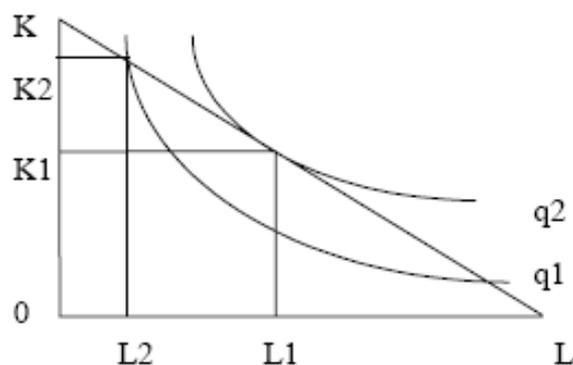


Рис. 4.17

Рисунок показывает, что сочетание факторов $OK1$ и $OL1$ при данных бюджетных возможностях предприятия является наиболее выгодным и эффективным. Оно позволяет производить продукцию в объеме $q2$, что больше, чем при сочетании факторов $OK2$ и $OL2$, требующих для своего приобретения тех же средств. Видно, что первое сочетания факторов позволяет производить продукции больше при данных затратах на эти факторы.

Рисунок также показывает, что если цены на тот или иной фактор изменятся, то это приведет к изменению положения линии бюджетного ограничения и, следовательно, потребует иного соотношения между факторами.

Рассмотренные закономерности распространяются и на землю как фактор производства. Но наличие пространственных характеристик у данного фактора обуславливает определенные особенности на его использование.

Прежде всего данный фактор требует учета принципов рационального размещения предприятия. Отметим основные из этих принципов:

1. Близость к источникам сырья. Сырье считается транспортоемким, то есть требующим больших затрат на перевозку. Поэтому важно разместить предприятие таким образом, чтобы эти расходы были минимальными.

2. Близость к источникам энергии. Этот принцип особенно важен для энергоемких производств, например, для предприятий алюминиевой промышленности.

3. Близость к источникам рабочей силы. Если предприятие находится далеко от места проживания рабочих, то последним приходится тратить время и средства на проезд на работу и с работы, а это отражается на их зарплате.

4. Близость к рынку сбыта производимых товаров. Этот принцип касается в первую очередь транспортоемких или скоропортящихся товаров.

5. Близость к транспортной системе. Исходя из содержания предыдущих принципов, можно сказать, что данный принцип является интегральным, так как транспортная система (автомобильная, железнодорожная, водная и т.д.) обеспечивает и провоз сырья, и рабочей силы, и производимых товаров.

Заметим в заключение, что учет основных принципов размещения предприятий привел к сосредоточению значительной части предприятий в крупных городах. Однако развитие транспортной системы, особенно автомобильной, способствовало рассредоточению предприятий, выводу значительной их части за пределы городов.

Тема 5. Доходы факторов производства

Факторы производства, их виды и формы

Экономическая теория выделяет *три фактора производства*, называя их землей, трудом и капиталом. Конкретное содержание каждого из этих факторов нами будет рассмотрено отдельно. Сейчас нам необходимо получить самое общее представление о них, соответствующим образом классифицировав их.

Первый фактор, именуемый *землей*, предоставляет окружающая экономика природная среда. К нему относятся блага природы, обеспечивающие процесс производства.

Второй фактор – труд – обеспечивают люди как производители и субъекты производства.

Третий фактор – капитал – представляет собой вещи производственного назначения, созданные в процессе производства.

Деление элементов экономики на личные и вещественные дает основание и факторы производства делить на два подобных вида. К личным факторам относится труд, который зависит от субъектов экономики как производителей. К вещественным факторам относятся земля и капитал.

Кроме того, факторы производства выступают в двух формах: как естественные – земля и как общественные – труд и капитал. Естественные факторы предоставляет сама природа. Соответственно ее состояние, природно-климатические условия той или иной страны, наличие на ее территории полезных ископаемых и всего того, что можно использовать в производстве, характеризуют степень обеспеченности страны природными факторами.

Труд и капитал оказываются в зависимости от общества и состояния самой экономики. После общего ознакомления с факторами производства рассмотрим каждый из них более подробно.

Земля как фактор производства

Под землей как фактором производства понимаются природные блага, обеспечивающие процесс производства. К такому фактору относятся следующие элементы природы:

- 1) сельскохозяйственные земли;
- 2) леса;
- 3) воды океанов и морей, озер, рек, а также подземные воды;
- 4) химические элементы земной коры, именуемые полезными ископаемыми;
- 5) атмосфера, атмосферные и природно-климатические явления и процессы;
- 6) космические явления и процессы;
- 7) пространство Земли как место размещения вещественных элементов экономики, а также околоземное пространство.

От понятия «фактор» следует отличать понятие «ресурс». *Ресурс* – это потенциальный фактор производства. Следовательно, фактор производства – это ресурс, вовлеченный в процесс производства, то есть до того, как природные объекты оказались вовлеченными в производство, они выступали в качестве природных ресурсов: земельных, лесных, минеральных, энергетических и т.д.

Важная особенность природных ресурсов заключается в их способности отделяться от природной среды и вовлекаться в производство в виде сырья, топлива и становится тем самым вещественным элементом экономики. Подобное вовлечение происходит в отраслях первичного сектора и требует использования общественных факторов производства – труда и капитала.

Но не все объекты природной среды отделяются от нее и становятся частью экономики. Некоторые из них участвуют в производстве, сохраняя свою принадлежность к природной среде, как, например, сила ветра, сила падающей воды, солнечный свет и другие подобные силы и явления природы, выступающие как свободные блага. В данном случае это означает, что их вовлечение в производство не требует предварительного использования общественных факторов производства, как при вовлечении в производство полезных ископаемых. Свободные блага предстают как своеобразный «дар природы».

К ним можно отнести и способность природной среды размещать вещественные элементы экономики и принимать отходы производства и потребления. Последнее обстоятельство является очень важным, поскольку материал природы, вовлеченный в производство, в конечном счете превращается в отходы и направляется в природную среду.

В целом свободные блага обеспечивают внешние условия производства, и их совокупность в рамках национальных границ той или иной страны характеризует ее экологический потенциал, который в единстве с природным ресурсным потенциалом образует ресурсно-экологический потенциал общества или страны.

Долгое время ресурсно-экологический потенциал планеты казался неисчерпаемым. Рост масштабов производства выявил ограниченность многих природных ресурсов: земельных, водных, лесных, минеральных, энергетических. Но с развитием экономики ограниченность отдельных ресурсов стала компенсироваться их более интенсивным использованием как факторов производства. Например, искусственное повышение плодородия земель позволило компенсировать ограниченность их площадей. Применение замкнутого водооборота помогает преодолевать ограниченность водных ресурсов, создание искусственных материалов противостоит ограниченности минеральных ресурсов и т.д.

Однако интенсивное использование земли как фактора производства предполагает вовлечение в производство дополнительных общественных факторов – труда и капитала. Так, искусственное повышение плодородия земли требует внесения в почву минеральных удобрений, то есть приложения к земле дополнительного капитала. По существу, здесь происходит замещение одного фактора производства другим. Это означает, что преодоление ограниченности

природных факторов производства требует того, чтобы вовлечение замещающих их факторов производства было неограниченным, что, конечно, невозможно. Так что проблема ограниченности природных ресурсов не снимается с развитием экономики.

Проблема усугубляется тем, что замещение одного фактора другим наталкивается на эффект убывающей отдачи (рис. 5.1).

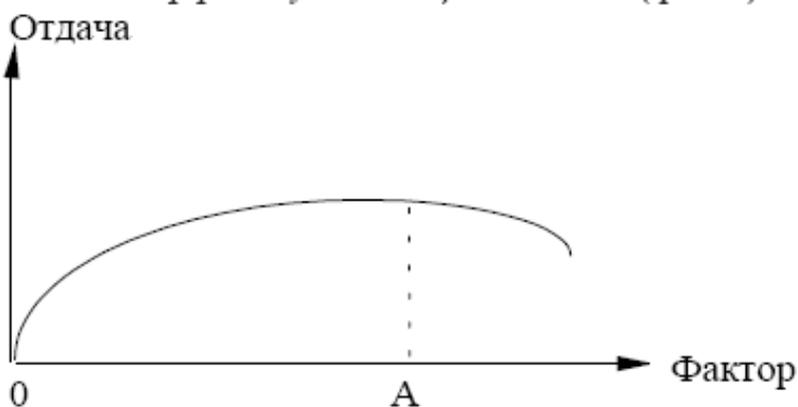


Рис. 5.1

Применение дополнительных факторов до определенного момента (до точки А) дает все возрастающую отдачу. Но затем (после точки А) эта отдача начинает снижаться. Например, урожай зерновых можно повысить путем внесения удобрений, произведенных на химическом предприятии (тем самым земля как бы замещается капиталом). Но рост урожая благодаря внесению дополнительного количества удобрений не может быть бесконечным. Наступает момент, когда дополнительно вносимые удобрения дают все меньшую отдачу.

Следует, однако, помнить, что тенденция к убыванию отдачи от замещения одного фактора другим проявляется при неизменном технологическом способе замещения. Если применяется какой-то принципиально новый способ, то возможно новое повышение отдачи. Но опять же это новое повышение идет до определенного уровня, после чего отдача снова начинает падать, так что возникает необходимость в применении какого-то иного способа замещения. Тем самым тенденция к уменьшению отдачи от замещения одних факторов другими лежит в основе научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс делает ограниченность земли как фактора производства относительной. Он отодвигает границы исчерпания природных ресурсов, но не исключает саму возможность исчерпания в силу наличия физических границ планеты Земля.

Труд как фактор производства

Труд – это процесс сознательной целесообразной деятельности людей, направленный на создание необходимых им благ. Процесс труда связан с затратами человеческой энергии, мускулов, интеллекта.

Подобные затраты рассматриваются экономической теорией как расходование рабочей силы человека. Под *рабочей силой* понимается способность человека к труду – способность физическая и профессиональная. Это означает, что для того, чтобы трудиться, надо обладать определенным здоровьем и профессиональными знаниями и навыками.

Рабочая сила, таким образом, существует до того, как начинается процесс труда, который предстает в виде функции рабочей силы. Поскольку рабочая сила выступает как труд в потенциале, то она рассматривается как трудовой ресурс.

В масштабах всего общества *трудовые ресурсы* представлены той частью населения страны, которая способна к труду, то есть обладает рабочей силой.

Труд как фактор производства имеет количественные и качественные характеристики.

Количественные характеристики отражают затраты труда, определяемые численностью работающих, их рабочим временем и интенсивностью труда, то есть напряженностью труда в единицу времени.

Качественные характеристики труда отражают уровень квалификации работников. По этому уровню существует общее деление работников на квалифицированных, полуквалифицированных и неквалифицированных.

К квалифицированным относят работников, обучение и подготовка которых потребовали значительного времени, которые овладели большой информацией и способны осуществлять сложные не столько в физическом, сколько в интеллектуальном плане трудовые операции. В эту категорию прежде всего включаются профессиональные работники, относимые в России к служащим: преподаватели, врачи, юристы, экономисты, руководящие работники государственных органов, прошедшие длительную общую и профессиональную подготовку и являющиеся носителями значительной информации, необходимой для осуществления сложных работ.

К полуквалифицированным относят работников, подготовка которых не потребовала продолжительного времени и которые, владея ограниченным объемом информации, способны производить трудовые операции средней сложности.

Неквалифицированными считают работников, выполняющих работу, не требующую специальной подготовки. Как правило, обучение необходимым трудовым операциям и получение необходимой для этого информации происходит в процессе самого труда, как, например, труда землекопов.

Квалификация работников находит отражение в степени сложности их труда. Неквалифицированный труд считается простым, а квалифицированный – сложным, как бы возведенным в степень простым трудом, или простым трудом, помноженным на соответствующий коэффициент сложности.

Рассмотренные характеристики труда тесно связаны друг с другом, недостатки одних характеристик могут быть возмещены достоинствами других. Например, с точки зрения общественного производства неполная занятость рабочего населения может быть возмещена повышенной продолжительностью рабочего времени или интенсивностью труда работников. Рост интенсивности труда компенсирует сокращение рабочего дня, и наоборот.

Отношение результата труда в виде количества произведенных продуктов (П) к его затратам в единицу времени (Зт) характеризует производительность труда (Пт):

$$\text{Пт} = \frac{\text{П}}{\text{Зт}}$$

Рост производительности позволяет при данных затратах труда в единицу времени производить больше продукции. Производительность труда зависит от ряда факторов, которые можно подразделить на субъективные и объективные.

К субъективным факторам относят все то, что непосредственно связано с человеком как субъектом труда. Прежде всего, это его квалификация. Квалифицированный труд в единицу времени создает больше благ, чем неквалифицированный. Другим фактором является кооперация труда. Важную роль в обеспечении производительности труда играет его организация. Организация труда должна исключать непродуктивные затраты усилий работников, обеспечивать ответственное отношение к труду, вызывать у работников заинтересованность в результатах своего труда.

К объективным факторам производительности труда относят изменения в вещественных факторах производства – земле и капитале, выступающих в качестве объектов труда. Например, замена менее плодородного участка земли на более плодородный позволяет увеличить урожай при прежних затратах труда. Оснащение работников машинами ведет к увеличению объемов производства продукции даже при сокращении затрат труда. Здесь можно видеть, что действие объективных факторов ведет к тому, что они замещают труд как фактор производства.

При этом проявляются те же закономерности, что и при замещении земли. Замещение труда капиталом может вызвать рост отдачи от каждой дополнительно вовлекаемой единицы капитала до определенного момента, после чего отдача начинает падать, то есть вступает в действие эффект убывающей отдачи на капитал как фактор производства.

Следует отметить, что субъективные и объективные факторы влияют на производительность труда в тесном взаимодействии друг с другом. Хотя можно говорить о чистой производительности, определяемой только субъективными факторами или только вещественными.

В первом случае приходится говорить о производительной силе труда, а во втором – о производительной силе земли или капитала. Но обычно производительность определяют одновременно несколькими факторами. Так, если на предприятии старая техника заменяется на новую, то эти изменения могут

не обеспечить рост производительности, если не произойдут соответствующие изменения в труде по обслуживанию техники. Так что рост производительности здесь определяется не только капиталом, но и трудом.

Тесная связь труда и капитала будет особенно отчетливо видна при последующем рассмотрении капитала как фактора производства.

Капитал как фактор производства

Капитал как фактор производства представляет собой материальное благо производственного назначения, то есть средство производства.

По особенностям своего участия в процессе производства и взаимодействия с трудом как фактором производства средства производства делятся на предметы труда и средства труда.

К предметам труда относят все то, из чего изготавливают материальные блага или вещи: сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты. Иными словами, это вовлеченный в процесс производства материал природы, на который направлен труд человека.

К средствам труда относят все то, что воздействует на предметы труда, и то, с помощью чего это воздействие осуществляется. Тем самым в средствах труда выделяются активные и пассивные части.

Активная часть средств труда включает орудия труда – то, что непосредственно воздействует на предмет труда: станки, машины, оборудование, инструменты. Именно орудиями труда вооружены работники, осуществляя процесс труда. Эти орудия во многом определяют содержание их труда. По орудиям труда отличают одну историческую эпоху от другой. Так, выделяется каменный век, когда орудия труда изготавливались из камня, бронзовый и железный века, в которых были орудия труда из бронзы и железа. Орудия труда иногда называют костно-мышечной системой производства, определяющей его мощность.

История свидетельствует, что благодаря развитию орудий труда шло замещение труда капиталом и повышалась общая производительность труда, когда ручной труд, основанный на использовании несложных орудий труда, стал заменяться механизированным, основанным на использовании машин как основных орудий труда. С середины XX века машины стали дополняться и даже вытесняться автоматами, способными замещать и часть умственного труда.

Пассивная часть средств труда включает производственные здания, сооружения, вспомогательные устройства, трубы, цистерны, дороги, каналы связи. Все это нередко называют сосудистой системой производства, то есть системой обеспечения функционирования активной части средств труда.

До момента вовлечения средств производства в процесс производства они выступают в форме ресурсов двух видов: капитальных и материальных.

К капитальным ресурсам относится то, что становится средством труда в процессе производства и характеризуется длительным сроком службы. Как правило, они требуют и длительного времени для своего создания.

К материальным ресурсам относят то, что становится предметом труда и что до момента вовлечения в сферу производства было частью природных ресурсов.

Разное целевое назначение средств производства позволяет их делить на два вида: средства производства, необходимые для производства новых средств производства, и средства производства, необходимые для производства предметов потребления. Первые используются в отраслях первого подразделения общественного производства, вторые – во втором подразделении.

В силу ограниченности ресурсных возможностей обществу приходится идти на качественное совершенствование средств производства, прежде всего орудий труда, являющихся важным фактором роста производительности труда. Тем самым капитал предстает в виде материализованного воплощения научно-технического прогресса. Именно в нем, в первую очередь в орудиях труда, наиболее зримо проявляются все достижения науки и техники.

Производственные возможности и производительные силы общества

Имеющиеся в обществе ресурсы определяют его производственный потенциал, или производственные возможности. Речь идет о возможностях превращения ресурсов в факторы производства необходимых обществу благ. Используя факторы производства, общество тем самым реализует свои производственные возможности.

Производственные возможности общества могут быть использованы по разным, часто альтернативным, назначениям. Наглядно это можно представить в виде кривой производственных возможностей (рис. 5.2).

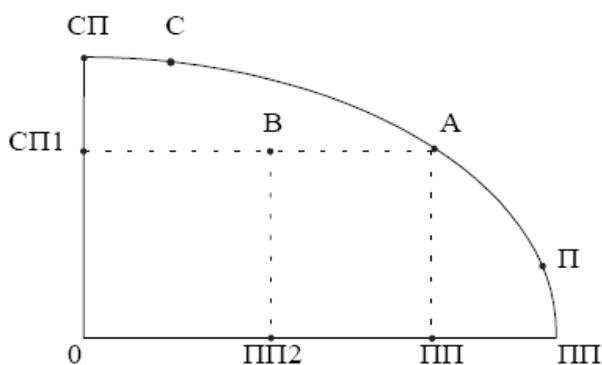


Рис. 5.2

Кривая СППП соединяет концы двух отрезков — 0СП и 0ПП, которые обозначают возможность альтернативного использования имеющихся в стране факторов производства. Их можно использовать либо для производства средств производства (СП) в объеме 0СП, либо предметов потребления (ПП) в объеме 0ПП, либо того и другого. Например, средств производства можно произвести 0СП1, тогда предметов потребления должно быть произведено 0ПП1. В этом случае все факторы производства будут использованы полностью. Но часть их может быть не использована. В этом случае будет меньше произведено либо средств производства, либо предметов потребления, либо того и другого.

При объеме средств производства 0СП1 предметов потребления может быть произведено 0ПП2.

В процессе реализации производственные возможности проявляют себя как производительные силы общества. Производительные силы характеризуют производственные возможности общества, возникающие не только из наличия у него факторов производства, но и из самой организации производства. Тем самым они отражают функциональные возможности факторов производства.

Последнее означает, что производительные силы общества определяются не только качеством личных и вещественных (или природных и общественных) факторов производства, но и всем тем, что обеспечивает реализацию этих качеств через их производительность. Сюда относятся:

1. Технология производства, выступающая в виде способа использования факторов производства. Технология обеспечивает необходимое сочетание факторов производства, их соответствие по качественным и количественным характеристикам.

2. Кооперация труда и производства. Кооперация труда предполагает совместный труд различных работников внутри отдельных предприятий, кооперация производства – совместную работу отдельных предприятий.

3. Уровень развития науки и способность общества использовать ее достижения в производстве.

4. Организация производства и управление им. Организация предстает как вид деятельности, направленной на мобилизацию необходимых для производства факторов и обеспечение их функционирования.

Управление – вид деятельности по непосредственному использованию уже вовлеченных в производство факторов, прежде всего личных. В рыночной экономике эти функции выполняют лица, именуемые предпринимателями. Особая значимость предпринимательства обуславливает то, что в некоторых учебниках оно рассматривается в качестве отдельного, четвертого фактора производства.

Поскольку организация и управление основаны на использовании ранее отмеченных факторов, то их можно рассматривать в качестве альтернативного фактора, во многом определяющего степень использования производственных возможностей общества. Значение данного фактора велико как на уровне отдельных производств (предприятий), так и на уровне общества в целом.

Результаты использования производственных возможностей общества позволяют судить об эффективности общественного производства. Эффективность как таковая характеризует результативность той или иной деятельности и определяется путем отношения результата к затратам.

Эффективность производства какого-то продукта может быть соответственно выражена через отношение количества произведенного продукта (П) к затратам факторов его производства (Зфп):

$$\text{Эп} = \frac{\text{П}}{\text{Зфп}}$$

Что касается эффективности общественного производства, то она не может быть установлена без потребителей произведенных благ. Потребителям нужны не блага вообще, а те, которые наиболее полно удовлетворяют их потребности. Следовательно, эффективность общественного производства (Эоп) должна быть определена через отношение совокупной полезности (СП) произведенных и потребленных в обществе благ к затратам всех факторов производства и доставки благ до потребителей (Зфп):

$$\text{Эоп} = \frac{\text{СП}}{\text{Зфп}}$$

Необходимость обеспечения высокой эффективности общественного производства указывает на то, что важно не только как можно полнее использовать имеющиеся у общества производственные возможности, но и получить результат от их использования в виде более полного удовлетворения существующих в обществе потребностей. Если снова обратиться к кривой производственных возможностей (рис. 5.2), то обнаружится, что не всякая точка, расположенная на кривой, указывает на высокую эффективность общественного производства. Так, точки СП и ПП, как и другие близкие к ним точки, например, С или П, вряд ли говорят об эффективном использовании факторов производства, так как, во-первых, свидетельствуют об отсутствии производства (или недостаточном производстве) одного из необходимых обществу видов благ, во-вторых, они отражают высокие альтернативные затраты на производство того или иного блага.

Отметим в заключение, что эффективность общественного производства зависит не только от рассмотренных нами факторов производства, их качества и полноты использования, но и от тех экономических отношений, которые возникают между людьми по поводу данных факторов и производимых с их помощью благ.

Тема 6. Товар. Деньги. Предельная полезность

Товарное производство: возникновения и основные черты

Товарным является хозяйство, в котором необходимые обществу блага производятся отдельными обособленными производителями, каждый из которых специализируется на создании определенного вида блага, вследствие чего происходит регулярный обмен продуктами труда как товарами на рынке.

Из данного определения видно, что производство становится товарным, если существуют два условия: специализация производителей и их экономическая обособленность.

Специализация предполагает то, что каждый производитель создает определенный вид блага: хлеб, молоко, обувь, одежду и т.д. Поскольку каждое благо способно удовлетворить лишь одну какую-то потребность, тогда как у его производителя потребности весьма разнообразны, то блага производятся в объеме, превышающем потребность в нем самого производителя, и их излишек обменивается на другие необходимые производителю блага. Таким образом, специализация обуславливает необходимость в обмене результатами труда производителей.

Экономическая обособленность характеризуется независимостью производителей, их самостоятельностью в принятии решений, прежде всего при решении вопросов: что, сколько, как и для кого производить?

В основе такой обособленности лежит частная собственность на факторы производства и факторы производства. Возникает не просто обмен, а обмен в виде купли-продажи, то есть товарный обмен, свидетельствующий о товарном характере всего общественного хозяйства.

В целом товарное хозяйство характеризуется следующими чертами:

1. Наличие общественного разделения труда, предполагающего специализацию производителей на различных уровнях.

2. Экономическая самостоятельность производителей как собственников имеющих у них факторов производства, позволяющая им свободно распоряжаться произведенной продукцией. Производство продукта в этом случае предстает как частное и обособленное от производства других продуктов.

3. Произведенная продукция имеет форму товара. Это означает, что непосредственной целью производства является продажа, а не потребление произведенного.

4. Наличие рынка как связующего звена между производством и потреблением и как фактора, влияющего на поведение производителей и потребителей, определяющего их отношения друг с другом в форме купли-продажи и оказывающего регулирующее воздействие на всю экономику.

Среди основных характеристик товарного хозяйства особого внимания заслуживают те, что связаны со специализацией и экономической самостоятельностью производителей, поскольку они, обусловив возникновение товарного хозяйства, способствовали его дальнейшему развитию.

Значение специализации в развитии товарного хозяйства

Под специализацией понимается форма разделения труда между странами, сферами, отраслями и предприятиями общественного хозяйства, а также разделения труда внутри отдельных предприятий.

Поскольку основными субъектами товарного хозяйства являются предприятия как товаропроизводители, то особое значение имеет производственная специализация – специализация на уровне отдельных предприятий. Выделяются три вида такой специализации: □□

– предметная – специализация производителей (предприятий) на изготовлении отдельных видов благ конечного потребления (хлеба, обуви, одежды и т.д.);

– поддетальная – специализация на производстве отдельных частей и деталей конечного продукта, например, деталей автомобиля;

– технологическая – специализация на осуществлении отдельных операций, составляющих часть общего технологического процесса, например, сначала сборка отдельных узлов автомобиля, а затем сборка всего автомобиля. Такой вид специализации называют также стадийной.

Специализация предстает как фактор роста производства вследствие следующих причин. Так как специализация является основой межхозяйственной и внутрихозяйственной кооперации труда, то через нее она становится одним из эффективных факторов роста производительности труда.

В самом деле, раз специализация предполагает выбор людьми сферы производственной деятельности с учетом своих природных наклонностей, приобретенных способностей и интересов, то их труд является более производительным, чем у тех, кто к такому труду не очень пригоден.

Кроме того, специализация предполагает частое повторение одних и тех же операций в процессе производства, поэтому занимающиеся этими операциями люди достигают в их исполнении совершенства и дают высокую выработку.

Специализация характеризуется так же использованием одних и тех же орудий труда: станков, машин, оборудования, инструментов в течение всего рабочего дня. Поэтому капитал как фактор производства не бездействует, он почти всегда в работе, дает большую отдачу, быстрее окупается, а значит, быстрее может быть заменен на новый более производительный капитал, способный давать еще большую отдачу.

Поскольку специализация предполагает использование одних и тех же орудий труда в течение всего рабочего дня, то это позволяет досконально выявить их особенности, достоинства и недостатки и при необходимости усовершенствовать, сделать более производительными.

Специализация, будучи связанной с кооперацией не только труда, но и вещественных факторов производства, на определенном этапе развития товарного хозяйства привела к возникновению машин и машинного производства, означавшего качественно новый уровень развития производительных сил общества.

Роль экономической свободы в развитии товарного хозяйства

Экономическая обособленность означает хозяйственную самостоятельность товаропроизводителей. Такую самостоятельность А. Смит трактовал как экономическую свободу, предполагающую возможность для субъектов экономики применять свои факторы производства там, где они считают выгодным для себя.

Прежде всего экономическая свобода предполагает возможность для людей как носителей рабочей силы по своему усмотрению распоряжаться ей и заниматься в той сфере производства, где можно полней проявить свои способности и таланты.

Проявление такого рода свободы в первую очередь предполагает наличие личной свободы человека как гражданина. Это означает, что человек вправе выбирать сферу трудовой деятельности по своему усмотрению. Если сфера, где он занимается, его не устраивает, то он может свободно перейти в другую, третью и т.д. до тех пор, пока не найдет наиболее подходящую для себя. Здесь предполагается возможность для человека смены места жительства, если на этом месте он не может выгодно применять рабочую силу.

Стремление получать наибольшую отдачу от своей рабочей силы стимулирует людей на ее совершенствование путем повышения квалификации или даже приобретения другой более доходной профессии.

Экономическая свобода означает также и возможность применения капитала как фактора производства по усмотрению его владельца. Преследуя свои личные интересы, владельцы капиталов могут направлять их туда, где они дают наибольшую отдачу. Одновременно возникает стремление совершенствовать вещественные факторы производства, что вносит дополнительный вклад в развитие производства.

Экономическая свобода включает в себя и возможность использования земли как фактора производства наиболее выгодным для ее собственника образом. Например, земельный участок может быть использован для выращивания пшеницы или как пастбище, на нем может быть начата добыча обнаруженного полезного ископаемого или строительство какого-то объекта.

Поскольку факторы производства используются для создания товарного продукта, то экономическая свобода предполагает и возможность свободного распоряжения производителями своей продукцией. Он может ее продать тогда и в том месте, когда и где считает для себя наиболее выгодным. Впрочем, и покупатели имеют право выбора предлагаемых товаров, руководствуясь уже собственной выгодой.

Наличие экономической свободы неизбежно вызывает конкуренцию между владельцами факторов производства и производимой продукции. В самом деле, если какая-то отрасль оказывается выгодной для приложения в ней данных факторов производства, то она будет привлекать к себе многих владельцев соответствующих факторов, и между ними возникнет борьба за возможность их применения, а затем и за возможность выгодной продажи произведенной продукции.

Конкуренция в товарном хозяйстве предстает как мощный рычаг повышения уровня производительных сил и совершенствования производства, так как победить в ней могут владельцы наиболее эффективных факторов и более привлекательной продукции. Значит, конкуренция заставляет собственников улучшать свои факторы производства: работники должны повышать квалификацию, а владельцы вещественных факторов – их обновлять, заменяя старые средства производства на новые.

Те, кому это не удалось, могут потерпеть поражение в конкурентной борьбе и не только не получить желаемых выгод, но и лишиться имеющихся у них факторов производства.

Экономическая сущность товара

В системе экономических отношений товарного хозяйства центральное место занимают отношения купли-продажи. Объектом этих отношений являются товары и деньги. Вот почему в теории товарного хозяйства категории «товар» и «деньги» относятся к разряду ключевых.

Раскрытие их экономической сущности и той роли, которую они играют в хозяйстве, позволяет достаточно объемно увидеть основное содержание как организационно-экономических, так и социально-экономических отношений, возникающих в товарном хозяйстве, а в последующем и понять определяющие тенденции их развития.

Товар есть благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи.

За данным определением скрывается довольно сложная совокупность экономических отношений, требующих специального рассмотрения.

Во-первых, товар отражает отношения собственности. Любой товар выступает в качестве объекта собственности. Собственник товара предстает как субъект, готовый к его передаче другому в обмен на нечто равноценное.

Во-вторых, существуют отношения по поводу производства товара. К ним можно отнести отношения, обеспечивающие специализацию на производстве того или иного товара и возможность возникновения на ее основе кооперации.

При этом важно видеть частный характер производства отдельных товаров, который обусловлен обособленностью производителей. При ней труд производителей предстает как их частное дело. Они сами решают, какой товар, как и в каком количестве их производить. При производстве товара возникают также отношения конкуренции, в ходе которой производители стремятся сделать товар более привлекательным для покупателей.

В-третьих, возникают отношения обмена в форме купли-продажи товара. Эти отношения предполагают, с одной стороны, отчуждение товара от его производителей через его продажу, а с другой – присвоение чужого товара через

его куплю. Тем самым с отношениями обмена связана смена собственников товара.

В-четвертых, по поводу товара складываются отношения распределения. Поскольку каждый товар выступает как часть общественного продукта, то, продавая и покупая товары, люди тем самым участвуют в распределении этого продукта. Можно видеть, что в товарном хозяйстве распределение необходимых людям благ осуществляется через обмен.

В-пятых, товар становится объектом отношений потребления, поскольку в конечном счете он создается для удовлетворения каких-то потребностей. Речь идет об отношениях производственного потребления, если товар относится к средствам производства, и об отношениях личного потребления – если товар относится к предметам потребления.

Потребление подтверждает общественный характер производства товаров. Если вещь произведена, но не дошла до потребителя, потому что ее никто не купил, это означает непризнание ее нужности для общества, а процесса ее производства общественным.

Характер экономических отношений, возникающих по поводу товаров, позволяет отличить их от благ, созданных людьми, но не являющихся товарами. К таким благам относятся те, которые произведены людьми для собственного потребления. Так, выращенная на приусадебном участке картошка для собственного потребления выступает в качестве натурального продукта, а не товара. Она выражает лишь отношения производства, распределения и потребления в рамках домохозяйства и характеризует прямую связь между производством и потреблением, а не косвенную – через обмен в виде купли-продажи.

Таким образом, отношения обмена в виде купли-продажи являются отличительным признаком товара. Обмен характеризуется возмездностью и эквивалентностью, что означает, во-первых, передачу товара из рук его собственников в руки другого в ответ на обратную передачу другого товара или его заменителя, и, во-вторых, этот другой товар или его заменитель должен быть равноценным данному товару. Эквивалентность обмена можно представить в виде формулы

$$xT_a = yT_b,$$

где T – товар;

a, b – вид товара, например, a – это мука, b – сапоги;

x, y – количество данных товаров, например, 2 мешка муки, 1 пара сапог.

Вся формула, таким образом, означает, что 2 мешка муки эквивалентным образом обмениваются на 1 пару сапог.

Экономическая теория о свойствах товара

Количественное соотношение, или пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется *меновый стоимостью*. Наличие у товара меновой стоимости является его главным отличием от благ нетоваров.

Нельзя не заметить, что меновое соотношение может быть случайным. Сегодня за 2 мешка муки дают в обмен пару сапог, а еще вчера были готовы отдать две. Но когда обмен происходит регулярно и достаточно интенсивно, то случайности становятся исключениями и обнаруживается такая, например, закономерность – 2 мешка муки обмениваются именно на 1 пару сапог или на 6 метров ткани, следовательно, 1 мешок муки обменивается на 3 метра ткани и т.д. Раз обмен происходит в далеко не случайных пропорциях, то это свидетельствует о том, что у товаров, которые обмениваются друг на друга в определенном меновом соотношении, есть что-то общее, лежащее в основе данного соотношения. Иными словами, каждый товар обладает свойством, характеризующим количественную определенность, или количественную сторону товара.

В экономической теории существует два подхода к объяснению того, что лежит в основе обмена товара на товар: подход с точки зрения теории предельной полезности, или маржинализма, и подход с точки зрения трудовой теории стоимости. Их можно назвать потребительским и производственным подходами.

Маржинализм при объяснении причин обмена товаров друг на друга исходит из наличия у них полезности. Тем самым они обратили внимание на первое и очень важное свойство товара. Если вещь не будет обладать полезностью, то она никому не будет нужна и ее никто не купит, значит, ее нельзя считать товаром.

Полезность товара как его способность удовлетворять какую-то потребность характеризует потребительную стоимость товара. Но как полезности обмениваемые товары различны и на основе потребительных стоимостей их трудно сравнивать. Так, полезность сапог совершенно иная, чем полезность муки. Поэтому о полезности или потребительной стоимости товара можно говорить как о качественной характеристике товара, а не количественной, и ее можно рассматривать в виде условия обмена, а не основы эквивалентности обмена.

Однако маржиналисты сумели показать, что количественная определенность товара зависит не от полезности вообще, а от предельной полезности, определяемой последней единицей запаса данного блага.

Если у человека есть пара сапог, то полезность еще одной пары будет характеризовать предельную полезность данного блага. И если владелец муки решает обменять ее на сапоги, то он исходит из своей оценки предельной полезности сапог. Аналогичным образом поступает владелец сапог, обменивая их на муку.

Односторонность такого подхода к определению основы меновой стоимости очевидна. Он предполагает рассмотрение субъектов товарного обмена как потребителей, выступающих на рынке в роли покупателей, и их потребительские оценки закладываются в основу меновой стоимости. Но в отношениях

товарного обмена активную роль играют производители, продающие товары. Эта роль представителями маржинализма учитывается явно недостаточно.

Указанная односторонность устраняется теорией трудовой стоимости. Согласно этой теории в основе меновой стоимости товаров лежит их стоимость, определяемая затратами труда на производство товаров. В самом деле, для любого производителя товара важны не его полезные свойства (ведь товар производится не для собственного потребления), а вложенные в него затраты факторов производства. Разнородность факторов, их различная роль и способ участия в процессе производства товаров обусловили учет затрат факторов через единую меру затраты труда. На учете затрат труда товаропроизводителей в качестве основы меновой стоимости и сформировалась теория трудовой стоимости.

Данная теория все затраты на производство товара делит на затраты живого и овеществленного труда. Затраты живого труда определяются теми усилиями, той энергией, которые работники затрачивают на производство любого товара. Овеществленный труд предстает как прошлый труд, затраченный ранее при производстве средств производства.

Стоимость товара (Ст) предстает как воплощение затрат овеществленного труда (Зот) и затрат живого труда (Зжт):

$$Ст = Зот + Зжт.$$

Если в нашем примере 2 мешка муки обменивается на 1 пару сапог, то это означает равенство затраченного на производство этих товаров труда. Получается, что меновая стоимость как количественное соотношение, в котором один товар обменивается на другой, предстает в виде внешнего проявления, или формы, стоимости.

Сказанное может дать основание считать, что теория трудовой стоимости, отражая производство и, соответственно, расчеты продавцов, игнорирует покупателей. На деле эта теория рассматривает стоимость товара в тесной связи с потребностями покупателей. Теория гласит, что стоимость, по которой товар продается на рынке, определяется не просто трудом товаропроизводителя, а общественно необходимым трудом, то есть трудом, необходимость которого подтверждена на рынке через покупку товара. Это означает, что если товар не продан на рынке, то тем самым вложенный в него труд не признан общественно необходимым.

Развитие товарного обмена и возникновение денег

Товарно-денежные отношения прошли длительный путь развития. Это развитие наиболее отчетливо проявилось в отношениях товарного обмена и формах стоимости.

История свидетельствует, что первой формой стоимости была единичная, простая, или случайная, форма. Она возникла тогда, когда товарный обмен и рыночные отношения еще только зарождались. Обмен был еще нетоварным,

но случайно какое-то благо могло обмениваться на другое на эквивалентной основе по уже известной нам формуле:

$$xTa = yTb.$$

Формула указывает на то, что отраженные в ней товары играют разную роль. В данной записи формулы товар *a* предстает как товар, определяющий свою стоимость через товар *b*. Это означает, что второй товар является товаром-эквивалентом. Особенность такого товара заключается в том, что его полезность проявляется не только в способности удовлетворять какую-то потребность, но и в том, что с его помощью определяется стоимость другого товара.

Последнее обстоятельство хорошо показывает, что рыночная стоимость определяется не только затраченным на производство товара трудом, но и потребительной стоимостью, или полезностью, товара для покупателя. В данном случае владелец товара *a* знает затраты своего труда, но не знает, сколько труда вложено в другой товар. Зато он видит полезность нужного ему товара, дает ей количественную оценку и тем самым определяет стоимость своего товара.

Второй формой стоимости была полная, или развернутая, форма. Она характеризовалась тем, что товар мог обмениваться на множество других товаров, что означало наличие у него множества эквивалентов. Это видно из формулы данной формы стоимости:

$$xTa = \left| \begin{array}{l} yTb \\ zTc \\ vTd \\ \text{и т.д.} \end{array} \right.$$

Такая форма стоимости возникла на довольно развитой стадии рыночных отношений, когда товарный обмен уже не носил случайный характер. Следовательно, и стоимость товара *a* определяется более точно, чем при первой форме стоимости. Но поскольку существует множество товаров-эквивалентов, сохраняются трудности при обмене, так как не всегда свой товар можно обменять на другой нужный товар.

Эти трудности разрешались с возникновением следующей – всеобщей формы стоимости. Для нее характерно выделение из товарной массы одного товара, ставшего всеобщим эквивалентом. Форма стоимости приобрела следующий вид:

$$\left. \begin{array}{l} xTa \\ yTb \\ zTc \\ \text{и т.д.} \end{array} \right| = mTe$$

В разных странах роль товара-эквивалента играли разные товары. Например, в древнем Вавилоне (2 тыс. лет до н.э.) таким товаром было зерно, в Древнем Риме – скот, в том числе быки и бараны (например, 10 баранов приравнивались к 1 быку). Здесь было достаточно приобрести товар-эквивалент и на него можно приобрести любой другой товар. Но физическая форма товара-эквивалента не устраняла всех недостатков бартера – он не всегда обладал физической делимостью, мог быть не пригодным к накоплению, длительному хранению и т.д.

Вот почему развитие данной формы привело к возникновению денежной формы стоимости и обмена, при которой все товары приравнивались к определенному количеству денег (nM) по формуле

$$\begin{array}{l|l} xTa & \\ yTb & = nM \\ zTc & \\ mTe & \\ \text{и т.д.} & \end{array}$$

Деньги представляют собой товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента. В отличие от товара-эквивалента, существующего при всеобщей форме стоимости, деньги имеют лишь одно функциональное назначение – быть товарным эквивалентом. В этом заключена потребительная стоимость денег как специфического товара.

Появление денег в результате развития товарного обмена, в свою очередь, явилось мощным фактором ускорения дальнейшего развития этого обмена и всей системы рыночных отношений, принявших характер товарно-денежных.

Функции денег. Закон денежного обращения

Сущность денег и их значение в развитии товарного обмена и производства наиболее отчетливо выявляется при рассмотрении их функций. Первая функция денег – мера стоимости различных товаров. Приравнивая товар к определенному количеству денег, можно определить стоимость товара. Данную функцию деньги могут выполнять потому, что сами имеют стоимость, которая сравнивается со стоимостью товаров.

При выполнении функции меры стоимости деньги могут выступать как идеальные, то есть мысленно воображаемые. Это означает, что для определения стоимости товара не обязательно рядом с ним класть соответствующую сумму денег. Но все-таки за идеальными стоят реальные – настоящие деньги.

Определение стоимости товара через его приравнивание к определенному количеству денег означает установление цены товара. Цена – это денежное выражение стоимости товара.

Установлению цены способствует соответствующий масштаб цен, под которым понимается определенное весовое содержание золота в денежном знаке. К настоящему времени деньги утратили золотое содержание, но еще советский рубль после денежной реформы 1961 г. официально имел золотое содержание в 0,987 г золота.

Изменение масштаба цен ведет к девальвации или ревальвации денег. Девальвация означает уменьшение золотого содержания денежной единицы, а ревальвация – увеличение. Соответственно меняются цены на товары: при девальвации они растут, при ревальвации – снижаются, хотя стоимость товаров при этом не меняется.

В настоящее время произошла демонетизация золота, что означает его превращение в обычный товар и что оно перестало выполнять роль денег в рамках отдельных национальных хозяйств. Вместо него используются бумажные заменители, стоимость которых обеспечивается всей товарной массой в соответствии с равенством суммы денежных знаков (Д) с суммой цен товаров (ЦТ):

$$Д = ЦТ.$$

Так что деньги продолжают выполнять функцию меры стоимости товаров.

Вторая функция денег – быть средством обращения. Выполняя эту функцию, деньги выступают в роли посредника при обмене одного товара на другой. В качестве средства обращения необходимы не идеальные, а реальные деньги, которые могут быть наличными, передаваемыми из рук покупателя в руки продавца, и безналичными, не предполагающими такую передачу.

С развитием данной функции связано возникновение монет и бумажных денег. Монеты представляют собой денежные знаки в виде слитков металла определенной формы, веса и пробы. Бумажные деньги – это официально удостоверяемые знаки стоимости, которые сами стоимости не имеют, а лишь удостоверяют ее, обладая тем самым всеми свойствами денег.

Использование денег в качестве средства обращения должно подчиняться требованиям закона денежного обращения. Закон требует, чтобы в данный период времени количество денег в обращении (Кд) было прямо пропорционально сумме цен товаров, направляемых товарное обращение (ЦТ), и обратно пропорционально скорости оборота денежных знаков (О):

$$Кд = ЦТ/О.$$

Нарушение требований данного закона может вызвать такие отрицательные явления, как инфляция, дефляция и товарный дефицит. Инфляция характеризуется обесценением денег и соответствующим ростом цен в результате выпуска денег в избыточном количестве.

Дефляция характеризуется недостатком денег в обращении и соответствующим понижением цен. Товарный дефицит характеризуется недостатком

товаров, необходимых для обмена на предлагаемые для этого деньги. Как правило, товарный дефицит возникает при отсутствии свободного ценообразования, являющегося необходимым атрибутом рыночного хозяйства.

Следующая функция денег заключается в их способности быть средством накопления и образования сокровищ. Она предполагает, что деньги выводятся из обращения и откладываются для того, чтобы накопить достаточно крупную сумму.

Выполнять данную функцию могут реальные, а не идеальные деньги. Причем для образования сокровищ наиболее подходящими являются золотые деньги, имеющие реальную стоимость и не подверженные инфляционному обесценению.

Очень часто деньги выполняют функцию средства платежа. В качестве такого средства деньги появляются спустя какое-то время после свершения сделки купли-продажи. Подобные сделки называют кредитными, так что деньги как средство платежа отражают отношения займа, возникающие по поводу продажи товаров в долг с отсрочкой платежа.

При продаже товаров в кредит вместо денег фигурирует платежное обязательство (вексель), в соответствии с которым покупатель обязан погасить долг в определенный срок. Погашая долг, деньги выполняют функцию средства платежа.

В качестве средства платежа деньги выступают и при возвращении взятых ранее ссуд – денег, отданных в долг. Эту функцию деньги выполняют и при выплате заработной платы, стипендий, налогов, при оплате жилья, коммунальных услуг и т.п. Очевидно, что функцию средства платежа выполняют реальные деньги.

Возникновение функций денег как средства накопления и средства платежа расширяет действие закона денежного обращения. Он требует учета того, что часть денег может быть не нужна, если товары продаются в кредит, зато понадобятся дополнительные деньги для оплаты ранее купленных товаров или уже предоставленных услуг. Соответственно, формула количества денег, необходимых для обращения, приобретает иной вид:

$$K_d = (ЦТ - К + П - В) / O,$$

где К – сумма цен товаров, проданных в кредит;

П – сумма платежей, которым наступил срок;

В – взаимно погашающиеся платежи, не требующие денег, так как происходит взаимный зачет долгов.

Рассмотренные функции деньги выполняют не только в рамках национальных хозяйств, но и на международном рынке, опосредуя товарно-денежные отношения между странами. В этой связи выделяется еще одна функция – функция мировых денег. Следует, однако, отметить, что мировыми могут быть не всякие деньги. В качестве таковых выступает золото, а также деньги тех стран, способность которых быть мировыми признана другими странами. Обычно такие деньги относят к разряду свободно конвертируемых валют.

Конвертируемость означает обратимость денег либо в золото, либо в валюты других стран.

В заключение отметим, что возникновение мировых денег отражает довольно высокий уровень развития товарного производства и обмена, когда законы товарного хозяйства начинают действовать в международном масштабе.

Потребительский выбор и факторы, его определяющие

Анализ поведения потребителя как субъекта рыночной экономики микроэкономика осуществляет на основе двух постулатов. Первый – потребности потребителя не ограничены. Второй – финансовые возможности удовлетворения этих потребностей ограничены. Исходя из этого каждый потребитель стоит перед проблемой выбора: какие потребности следует удовлетворять, а какие нет, как распорядиться своими ограниченными денежными ресурсами.

Ограниченные возможности потребителей определены размерами потребительского бюджета людей как покупателей. В свою очередь, потребительский бюджет есть часть семейного бюджета, формируемого из доходов, получаемых семьей как домохозяйством из различных источников. Семейный бюджет можно сравнивать с резервуаром, куда втекает поток доходов и вытекает поток расходов. В условиях рыночной экономики каждая семья стремится часть доходов откладывать на будущее, поэтому получается, что доходы (Y) распадаются на расходы (C) и сбережения (S): $Y = C + S$.

Из формулы видно, что потребительский бюджет определяется той частью доходов, которую предполагается потратить (C). Пропорция, в которой доходы распадаются на расходы и сбережения, зависит прежде всего от величины дохода.

Как правило, выше доход – больше доля сберегаемых средств (рис. 6.1):

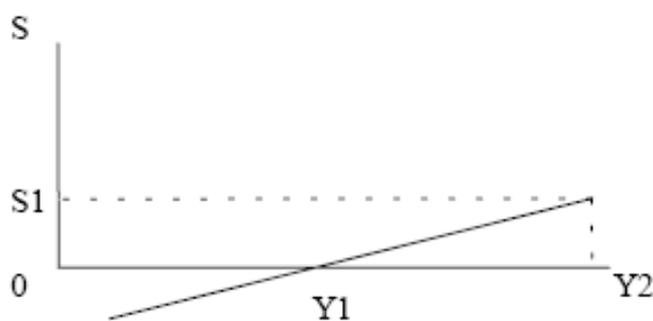


Рис. 6.1

Рисунок показывает, что когда доходы, откладываемые на оси X, достигают определенной величины ($0Y1$), появляется возможность сберегать часть их. Например, при доходах в $0Y2$ сберегается сумма величиной $0S1$. Остальное идет на потребление, определяя величину потребительского бюджета.

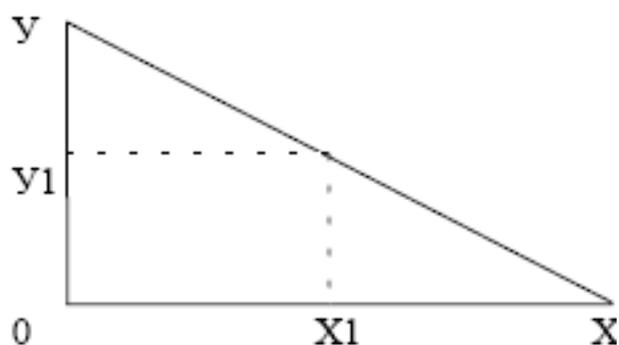


Рис. 6.2

Размеры бюджета предстают в качестве фактора, ограничивающего выбор потребителями товаров на рынке. Подобная ограниченность может быть наглядно представлена с помощью бюджетной линии (рис. 6.2). Для простоты понимания смысла бюджетного ограничения предполагается, что весь бюджет используется для приобретения двух товаров – Y и X . Бюджет можно использовать либо для приобретения товара Y в количестве $0Y$, либо товара X в количестве $0X$, либо того и другого, например, в количестве $0X1$ и $0Y1$.

Рисунок показывает, что возможны различные сочетания двух товаров, но во всех случаях при данном бюджете для того, чтобы приобрести большее количество одного товара, надо соответственно уменьшить покупки другого товара. Линия XY предстает как линия бюджетного ограничения. Она показывает ограниченные возможности покупателя. В целом рисунок демонстрирует эти ограниченные возможности выбора покупателя при данном бюджете.

Конкретный выбор между разными товарами в рамках данного бюджета зависит от ряда факторов. Прежде всего на него влияют потребности, требующие удовлетворения. Есть потребности, удовлетворение которых не представляется обязательным в данный период времени. Их удовлетворение можно перенести на будущее, не тратя средства текущего бюджета. Очевидно, что чем настоятельнее потребность, тем настоятельнее необходимость использования средств на приобретение соответствующих товаров. Так что не только весь полученный доход может быть направлен в потребительский бюджет, но и те средства, которые ранее сберегались. При таких условиях в данный период времени расходы потребителя могут складываться из текущих доходов и сбережений: $C = Y + S$.

Потребительский выбор зависит и от цен на товары, которые предполагается приобрести. Очевидно, что повышение цен на потребительские товары при данных доходах может привести к тому, что все они пойдут на потребление (товара X), а от покупки каких-то товаров (товара Y) придется отказаться.

На выбор влияет и качество товаров, отражающее их полезность. Здесь немаловажную роль играет информация о необходимых товарах. Отсутствие информации о полезных свойствах товара может ограничивать их покупку. Такую информацию должна давать реклама, хотя последняя на практике нередко носит побуждающий к покупке характер, не давая правдивую информацию о товаре.

Следует особо указать на то, что часто выбор делается не просто исходя из оценки полезности товара вообще, а из оценки предельной полезности товара, то есть полезности дополнительно приобретаемого товара. При этом отражается действие закона убывания предельной полезности, согласно которому каждый дополнительно приобретаемый товар имеет меньшую полезность. Поэтому потребитель нередко стремится удовлетворить одну и ту же потребность не одним, а несколькими товарами-субститутами. Допустим, в нашем примере товары X и Y являются субститутами, то потребитель предпочтет купить тот и другой.

Завершая данный вопрос, напомним, что каждый потребитель, имея ограниченный бюджет, стремится максимизировать степень удовлетворения своих потребностей путем потребления товаров с максимальной совокупной полезностью. В этом проявляется его поведение как человека рационального. Какими правилами он руководствуется, выбирая необходимые ему товары, рассмотрим ниже.

Правила рационального выбора потребителя

Итак, у каждого потребителя есть свой бюджет, используемый для приобретения необходимых ему товаров. Как он его распределяет, какие товары и сколько он приобретает? Основные правила и принципы, которыми он руководствуется, давая ответы на эти вопросы, удобно рассмотреть на следующем весьма упрощенном примере.

Представим, что часть своего бюджета потребитель выделил на покупку того, что должно удовлетворить его потребность в горячем бодрящем напитке в виде чая или кофе. Какой выбор должен сделать потребитель, чтобы на данную ограниченную сумму обеспечить максимально возможное удовлетворение этой потребности? Приобрести только чай или только кофе? А если он хочет и то и другое, то в каком количестве?

Для того чтобы сделать правильный потребительский выбор, надо руководствоваться следующими правилами. Первое правило – учет закона убывания предельной полезности приобретаемых единиц данного товара. Если мы, глядя на рис. 6.2, представим под товаром X чай, а под товаром Y кофе, а также представим, что линия OY отражает полезность единиц (пакетиков) чая, то увидим, что при покупке чая в количестве OX₁, последняя единица (пакетик) чая будет иметь большую полезность, чем последняя единица при покупке чая в количестве OX. То же можно сказать и в отношении кофе, если под отрезком OX представить линию, характеризующую полезность единиц (пакетиков) кофе. Следовательно, если на данную сумму будет куплено чая OX₁ пакетиков, а кофе OY₁ пакетиков, то общая полезность купленных товаров будет больше, чем если бы был куплен только чай в количестве OX или только кофе в количестве OY.

Отмеченное правило лежит в основе стремления потребителей к разнообразию. Вот почему потребители стремятся какую-то потребность удовлетворить не одним, а как минимум двумя видами товаров. Это стремление можно проиллюстрировать с помощью кривой безразличия (рис. 6.3).

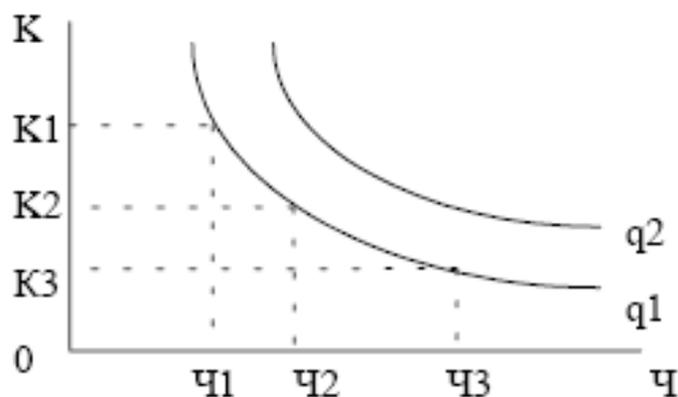


Рис. 6.3

На рисунке отражена возможность выбора между двумя товарами – тем же чаем и кофе, способными при разных сочетаниях (например, в сочетаниях $0K_1+0Ч_1$, $0K_2+0Ч_2$, $0K_3+0Ч_3$) удовлетворять потребность в бодрящем напитке в одинаковой степени. Эта степень обозначается кривой безразличия q . Причем чем ближе кривая к точке 0 , тем меньшая степень удовлетворения потребности.

Рисунок хорошо показывает степень убывания предельной полезности потребляемых товаров. Видно, например, что дополнительно потребляемый чай в количестве $Ч_2Ч_3$ имеет меньшую полезность, чем чай в количестве $Ч_1Ч_2$.

Убывание предельной полезности можно определить и через норму замещения одного товара другим. Так, отношение $Ч_2Ч_3/К_3К_2$ характеризует норму замещения кофе чаем. Кривая q_1 показывает потребительское предпочтение конкретного покупателя. У второго, третьего и т.д. потребителя предпочтения в чае и кофе могут быть другими. Второй потребитель может их потреблять в большем количестве, полнее удовлетворяя свои потребности в них, выделяя соответственно больше средств на их покупку. Кривая q_2 относится именно к такому потребителю.

Второе правило требует учета не только предельной полезности приобретаемых товаров, но и цен. Действует правило: соотношение предельной полезности (MU) одного товара к его цене (P) должно равняться подобному соотношению применительно ко второму, третьему и ко всем приобретаемым на рынке товарам:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} \text{ и т.д.}$$

Формула говорит о том, что если приобретаются несколько товаров, то есть происходит заполнение потребительской корзины товарами, то она будет

наиболее рационально для покупателя как потребителя наполнена при соблюдении отмеченного равенства по всем товарам.

Одновременный учет рассмотренных правил позволяет приобрести на ограниченную сумму потребительского бюджета такой набор товаров, потребление которых позволит максимально удовлетворить потребность в них.

Графически эту ситуацию иллюстрируют с помощью рисунка, указывающего точку потребительского равновесия. Такой рисунок является комбинацией рассмотренных ранее рис. 6.2 и 6.3.

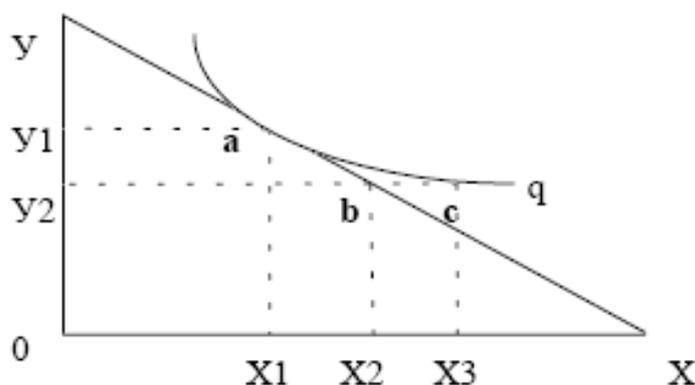


Рис. 6.4

Из рисунка видно, что наиболее выгодным для потребителя является сочетание двух видов товаров, определяемое точкой **a**, то есть комбинация $0Y_1+0X_1$. Все остальные варианты менее выгодны. Для примера возьмем комбинацию $0Y_1+0X_2$. Ее меньшая выгодность очевидна, поскольку при тех же денежных затратах покупатель имеет меньшую степень удовлетворения данной потребности, поскольку точка **b**, определяющая эту комбинацию, расположена ближе к осям координат.

Менее выгодна и комбинация, определяемая точкой **c**, поскольку она обеспечивает ту же степень удовлетворения потребности, что комбинация с точкой **a**, но требует больших денежных затрат, так она вышла за пределы линии данного бюджетного ограничения.

Точка **a** предстает как точка потребительского равновесия. Она характеризует ситуацию наиболее выгодного набора двух товаров при данном ограниченном бюджете. Любое отклонение от данной точки означает либо уменьшение степени удовлетворения данной потребности с помощью потребления приобретенных товаров, либо предполагает дополнительные расходы для сохранения исходной степени удовлетворения потребности.

Очевидно, что потребительское равновесие нарушается, если происходит изменение цен на товары. Если, например, цены на товар X повысились при сохранении уровня цен на товар Y, то на данную сумму потребительского бюджета можно будет приобрести меньше товара X.

На графике это отразится в сокращении линии $0X$ и в более крутом наклоне линии бюджетного ограничения YX . При прежнем положении кривой безразличия последняя не будет касаться бюджетной линии, что означает

меньшую степень удовлетворения потребностей при прежней величине потребительского бюджета. Равновесие нарушается и при понижении цен. Здесь бюджетная линия будет более пологой и пересечет кривую безразличия в двух точках, характеризуя излишние затраты потребителя на данные товары.

Установление точек, подобных точке **a**, по всем наборам приобретаемых товаров будет характеризовать общее потребительское равновесие. Оно будет отражать равенство отношений предельной полезности всех приобретаемых товаров к их ценам.

В заключение отметим, что теория потребительского выбора имеет практическое значение не только для людей как потребителей, но и органов, осуществляющих материальную поддержку малоимущих. Она помогает выбрать наиболее эффективный вариант такой поддержки.

Например, там, где люди способны вести себя как рациональные покупатели, им могут быть предоставлены денежные пособия. В ином случае целесообразно предоставление товарных талонов, по которым выдаются определенные товары в соответствующем количестве. В отношении особо нужных товаров может проводиться политика стабильных цен.

Тема 7. Национальная экономика, основные результаты и показатели ее развития

С этой темы начинаем знакомиться с содержанием национальной экономики как объекта макроэкономического анализа. Здесь необходимо получить общее представление о национальной экономике, ее структуре, основных результатах и показателях развития.

Под национальной экономикой понимается существующая в рамках национальных границ совокупность хозяйственных сфер, отраслей, производств и возникающих в них и между ними экономических отношений.

Основные сферы экономики и вовлеченные в них субъекты представлены на следующей схеме.

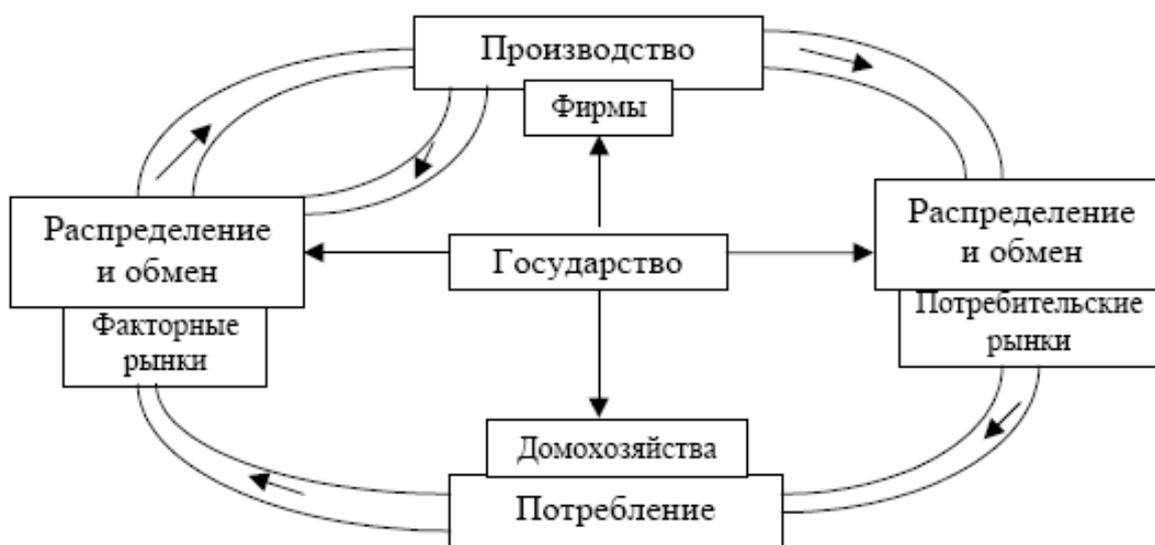


Рис. 7.1. Основные сферы и субъекты национальной экономики

Схема начинается с главной сферы национальной экономики – сферы производства. Занятые в ее двух подразделениях фирмы производят товары потребительского и производственного назначения и направляют их на потребительские и факторные рынки, на которых происходит их перераспределение через обмен в форме купли-продажи. Товары потребительского назначения поступают в сферу потребления, удовлетворяя потребности представителей домохозяйств как субъектов данной сферы. Благодаря потреблению идет воспроизводство населения, обеспечивающего производство рабочей силой как способностью к труду, включая способность к предпринимательской деятельности. Рабочая сила вместе с вещественными факторами – средствами производства, создаваемыми в сфере производства, через соответствующие факторные рынки поступает в производство, обеспечивая непрерывное функционирование национальной экономики.

На схеме представлено и государство, занимающее в современной экономике особое место. Оно предстает в виде агента производства, распределения, обмена и потребления и в виде управляющего субъекта, оказывающего как

прямое воздействие на эти сферы, так и косвенное – через соответствующие рынки. Невидимая рука рынка дополняется вполне видимой, хотя и прячущейся иногда в системе рыночных отношений рукой государства.

Национальная экономика имеет территориальную структуру, характеризующую размещение ее объектов в различных областях и регионах. С развитием рыночных отношений усилились различия в их экономическом развитии. Наряду с быстро развивающимися регионами появляются депрессивные районы, где на предприятиях производственные мощности не используются, подвергаются износу и не обновляются, велик процент безработных.

Для российской экономики характерна ее большая территориальная протяженность. При росте стоимости транспортных услуг связи между отдельными территориями затрудняются, что также препятствует успешному развитию экономики.

В заключение следует отметить связь в современных условиях любой национальной экономики с экономиками других стран. В целом такая связь призвана обеспечивать развитие национальных экономик. Но применительно к российской экономике ее внешнеэкономические отношения ведут к ее экспортно-сырьевой ориентации и сокращению производства конечной продукции. Ее гораздо проще получать в обмен на нефть, газ, металлы.

Валовой национальный продукт и методы измерения

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой суммарную рыночную стоимость конечных материальных благ и услуг, произведенных с помощью факторов данной страны в течение года.

Из определения видно, что ВНП по своему содержанию похож на конечный общественный продукт. Он предстает в виде суммы добавленных в различных отраслях стоимостей, однако целый ряд особенностей указывает на его специфичность. Во-первых, ВНП является статистическим показателем, по которому оценивается состояние национальной экономики.

Во-вторых, ВНП как суммарная рыночная стоимость выражается в денежной форме и отражает изменения цен на включаемые в него товары.

В-третьих, ВНП включает в себя товары, то есть материальные блага и услуги, доходящие до потребителей через рынок. То, что произведено, но дошло до потребления не через рынок, может быть не включено в состав ВНП, например, картофель, выращенный на приусадебном участке для собственного потребления.

Не входят в состав ВНП и товары, купленные для перепродажи, а также товары, произведенные в предшествующий период и уже отразившиеся в предыдущем ВНП. К таким товарам относятся подержанные вещи. Соответственно включаются товары, произведенные в рассматриваемый период, но еще не проданные. В состав ВНП они входят в качестве прироста запасов. Не находят отражения в ВНП ценные бумаги как объекты купли-продажи на финансовых

рынках. Чисто финансовые операции, предполагающие трансфертные платежи, также не отражаются в величине ВВП.

В-четвертых, ВВП отражает связь национальной экономики с мировым хозяйством. Факторы некоторых субъектов какой-то страны могут использоваться в других странах, так что произведенные с их помощью товары должны включаться в состав ВВП данной страны. Правда, в этой стране могут использоваться факторы других стран, так что произведенная с их помощью продукция должна вычитаться из ВВП. Статистике той или иной страны приходится учитывать, с одной стороны, доходы от использования за рубежом ее факторов, поступающие в страну в виде заработной платы, прибыли, процентов и иных платежей за факторы, а с другой – утекающие за рубеж аналогичные доходы вследствие использования в ней факторов других стран.

Четвертая особенность отличает ВВП от валового внутреннего продукта (ВВП), который предстает как сумма конечных товаров, произведенных в течение года с помощью факторов, находящихся на территории данной страны, включая факторы иностранных компаний.

Схематично разницу между ВВП и ВВП можно представить следующим образом:



Рис. 7.2. Состав валового внутреннего и валового национального продуктов

Рыночный характер ВВП отражается в методах подсчета его размеров. Помимо уже известного нам метода суммирования добавленных стоимостей, используется метод суммирования расходов и доходов рыночных субъектов. Данный метод вполне обоснован, так как основными рыночными субъектами являются взаимодействующие друг с другом через рынок фирмы и домохозяйства.

Исходя из этого ВВП, представляемый в современных учебниках иностранной аббревиатурой GNP, предстает как сумма расходов потребителей (С), фирм (I), государства (G) и чистого экспорта (X):

$$GNP = C + I + G + X..$$

Рассмотрим более подробно составляющие ВВП.

1. Расходы потребителей – это расходы населения на товары, включая услуги, потребительского назначения, кроме расходов на строительство или покупку жилья. По существу эти расходы связаны с использованием фонда потребления общества.

2. Расходы фирм включают инвестиционные расходы, связанные со строительством новых предприятий, покупкой нового оборудования, станков, машин, формированием необходимых предприятиям товарных запасов. Кроме того, сюда входят инвестиции в жилищное строительство. Все эти расходы формируют фонд амортизации и фонд накопления как производственного, так и непроизводственного. Вложения в ценные бумаги, которые также относят к инвестициям, сюда не входят.

3. Расходы государства включают затраты федеральных и местных органов власти на закупку товаров и услуг, а также расходы на выплату заработной платы работникам государственных предприятий и учреждений. Трансфертные платежи в виде пенсий, стипендий, пособий, поскольку они не отражают увеличения текущего производства, а есть простая передача государственных средств определенным слоям населения, в состав ВВП не входят.

4. Расходы на чистый экспорт представляют разницу между стоимостными объемами экспорта и импорта данной страны. В случае если расходы на импорт превышают расходы иностранцев на экспорт данной страны, то последний элемент формулы GNP может быть со знаком минус.

ВВП можно определить и по доходам рыночных субъектов данной страны, в которые включаются:

1. Заработная плата и жалованье, получаемые от работы по найму.

2. Доходы, получаемые от самостоятельной трудовой деятельности в рамках семейных фирм или ферм.

3. Проценты по вкладам, ссудам или кредитам.

4. Рентные доходы собственников земли, имущества, иной недвижимой собственности.

5. Прибыль коммерческих предприятий, как распределяемая (например, в виде дивидендов), так и не распределяемая, идущая на развитие производства.

6. Доходы, не связанные с производством и образующиеся благодаря трансфертным платежам государства (например, пенсии или стипендии), выплатам из социальных и страховых фондов.

7. Доходы государства, полученные от косвенных налогов на бизнес, включая акцизы, таможенные пошлины, лицензионные платежи.

8. Доходы от чистого экспорта.

9. Доходы фирм, предназначенные для возмещения износа основного капитала и формирования необходимых запасов.

Таким образом, ВВП можно подсчитать тремя методами: производственным (методом суммирования добавленных стоимостей), методом конечного

использования (путем суммирования расходов) и методом суммирования доходов. Соответственно, ВВП должен равняться суммам:

$$\text{ВВП} = \text{сумма добавленных стоимостей} = \text{сумма расходов} = \text{сумма доходов}.$$

При подсчете ВВП используются все три метода, и если равенство не получается, то вносятся соответствующие поправки. В результате размеры ВВП определяются с необходимой точностью.

Правда, как и при подсчете СОП, здесь не исключен повторный счет, но уже не стоимости, а доходов. Если, например, субъект А получил доход в 10 тыс. руб. и 1 тыс. передал субъекту Б в виде платы за какую-то услугу, то при подсчете ВВП их доходы суммируются и 1 тыс. руб. учитывается два раза.

Поскольку ВВП является денежным показателем, то возникает необходимость выделения номинального и реального ВВП. Номинальным является ВВП, подсчитанный в ценах текущего года. Реальным является ВВП, подсчитанный в ценах базисного года, то есть в постоянных ценах.

Для того чтобы учесть ценовой фактор роста ВВП, используют специальный коэффициент, называемый дефлятором. Дефлятор ВВП ($D_{\text{ВВП}}$) характеризуется отношением номинального ВВП ($\text{ВВП}_н$) к реальному ($\text{ВВП}_р$):

$$D_{\text{ВВП}} = \text{ВВП}_н / \text{ВВП}_р.$$

Поскольку дефлятор отражает рост или понижение цен, за которыми статистика постоянно следит, то он предстает как величина, позволяющая очищать ВВП от влияния растущих цен. Реальный ВВП предстает как отношение номинального ВВП к его дефлятору:

$$\text{ВВП}_р = \text{ВВП}_н / D_{\text{ВВП}}.$$

Дефлятор ВВП, рассчитываемый для меняющегося набора товаров, входящих в ВВП, называется индексом Пааше (I_n).

$$I_n = \frac{C_2 P_2}{C_1 P_2},$$

где C_2 и P_2 – цены и количество товаров текущего года;

C_1 – цены предыдущего года.

Помимо дефлятора ВВП, измеряющего общий уровень цен в экономике, используется индекс потребительских цен ($I_{\text{пц}}$), именуемый в учебной литературе индексом Ласпейреса. Он определяется путем отношения текущей стоимости потребительской корзины базового года ($\text{ПК}_{\text{тг}}$) к стоимости этой корзины в том же наборе базового года ($\text{ПК}_{\text{бг}}$):

$$I_{\text{пц}} = \text{ПК}_{\text{тг}} / \text{ПК}_{\text{бг}}.$$

Современная статистика выдвинула ВВП на роль главного показателя экономического развития. Его абсолютная величина используется для оценки экономической мощи страны.

ВВП в расчете на душу населения рассматривается как показатель уровня экономического развития страны. Так, по данным на 2008 г. в США на душу населения приходится свыше 30 тыс. долл. в год, в Японии – 27,6 тыс., Франции – 27,3 тыс., в Германии – 26,3 тыс. Есть страны более бедные. Например, в Индии ВВП на душу населения составляет 2 тыс., а в странах южнее Сахары – всего 900 долл.

Распределение и использование ВВП

Для субъектов экономики, прежде всего для населения, важное значение имеет распределение ВВП, которое определяет его использование в процессе потребления.

Существует определенная последовательность распределения ВВП, в связи с чем условно можно выделить ряд следующих друг за другом стадий распределения. На каждой из этих стадий из ВВП выделяется какая-то его часть, представляющая самостоятельный показатель состояния экономики или ее отдельных сфер. Анализ распределения ВВП тем самым дает достаточно полное представление о его структуре.

На первой стадии на предприятиях идет формирование фонда амортизации (ФА). С макроэкономической точки зрения в обществе происходит возмещение потребленного капитала. За вычетом этого возмещения от ВВП остается чистый национальный продукт (ЧНП):

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{ФА.}$$

Мы уже знаем, что ЧНП представляет собой вновь созданный продукт. Он отражает то, что произведено в течение данного года.

На второй стадии ЧНП уменьшается на величину косвенных налогов на бизнес (КН). Тем самым определяется величина национального дохода (НД):

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{КН.}$$

Поскольку косвенные налоги есть не что иное, как надбавка к ценам товаров, продаваемых на рынке, то по стоимости ЧНП и НД оказываются равными, выступая как вновь созданная в масштабах страны за год стоимость. На третьей стадии происходит распределение НД на факторные доходы: заработную плату (ЗП), доходы собственников (ДС), рентные доходы (РД), чистые проценты (ЧП), прибыль корпораций (ПК), часть которой может распределяться в виде дивидендов, а часть оставаться в фирмах для расширения производства.

Национальный доход тем самым предстает как сумма факторных доходов:

$$\text{НД} = \text{ЗП} + \text{ДС} + \text{РД} + \text{ЧП} + \text{ПК}.$$

На четвертой стадии часть факторных доходов идет в виде обязательных платежей в фонды социального страхования и обеспечения, которыми распоряжается государство. Одновременно из этих фондов государство осуществляет так называемые трансфертные платежи определенным категориям граждан в виде пенсий, стипендий, пособий и т.п. Таким образом происходит перераспределение национального дохода – у одних субъектов какая-то часть дохода изымается – осуществляется вычет из доходов (В) и добавляется к доходам других субъектов экономики (Д). В результате образуются личные доходы граждан (ЛД):

$$\text{ЛД} = \text{НД} - \text{В} + \text{Д}.$$

На пятой стадии полученные из различных источников личные доходы облагаются подоходным налогом (ПН) и у граждан остается располагаемый доход (РД), то есть доход, которым они распоряжаются по своему усмотрению:

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{ПН}.$$

На завершающей, шестой стадии происходит деление располагаемых доходов на две части – одна идет на потребление (П), другая – на сбережение (Сб), то есть откладывается на будущее:

$$\text{РД} = \text{П} + \text{Сб}.$$

Доходы, идущие на потребление, расходуются на приобретение различных товаров, входящих в натурально-вещественный состав ВВП. Другая часть в виде сбережений хранится в банках, и эта часть доходов может быть предоставлена в качестве ссуд фирмам на приобретение инвестиционных товаров, также входящих в натурально-вещественный состав ВВП. Так что вместе с распределением ВВП в ходе формирования различных доходов происходит его физическое распределение и использование. В конечном итоге ВВП используется в виде средств знакомых нам фондов амортизации, потребления и накопления, предполагая необходимость производства нового ВВП с последующим его распределением и т.д.

Система национальных счетов

Движение ВВП и его составных частей находит отражение в системе национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой систему балансов – агрегированных показателей кругооборота доходов и расходов, позволяющих измерять результаты экономической деятельности и принимать решения по регулированию и прогнозированию экономического развития. Балансы можно представить в виде таблиц, отражающих, с одной стороны, наличие ресурсов, а с другой – их использование.

Слово «баланс», означающее в переводе с французского «весы», очень точно отражает содержание этой системы. В хозяйственной практике система балансов представляет совокупность таблиц, в которых на одной стороне отражены данные по имеющимся ресурсам, а на другой – данные о том, на что они будут использоваться (расходиться).

Такие балансы составляются как на микро-, так и на макроуровне. На микроуровне их составляют предприятия, государственные учреждения, финансовые организации. Ведь любая фирма и организация осуществляет операции как плательщик и как получатель денежных средств. Эти операции находят отражение в бухгалтерских счетах. В них доходы записываются как поступления ресурсов, а расходы – как их использование. В совокупности использование (расходы) должны быть равны ресурсам (доходам), так как нельзя использовать больше имеющихся ресурсов.

В масштабе всей национальной экономики на основании этих операций можно построить сводную таблицу, показывающую равенство между доходами как совокупными ресурсами и совокупным использованием этих ресурсов.

Таблица 7.1

Баланс доходов и расходов в национальной экономике

| Ресурсы (доходы) | Использование (расходы) |
|--|---------------------------------------|
| Заработная плата и другие выплаты | Личные потребительские расходы |
| Доходы индивидуальных предпринимателей | Валовые частные внутренние инвестиции |
| Прибыль корпораций | Чистый экспорт товаров и услуг |
| Чистые проценты | Государственные закупки |
| Трансфертные платежи | |
| Косвенные налоги на бизнес | |
| Амортизационные отчисления | |
| Поступления факторных доходов из-за рубежа | |
| Платежи по факторным доходам за рубеж | |
| Всего | Всего |

Таблица показывает, что в ней содержатся те статьи доходов и расходов, которые в совокупности определяют величину ВВП. Внося соответствующие поправки, можно составлять таблицы по формированию и использованию валового внутреннего продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода и т.д.

Заметим, что подобная система национальных счетов возникла в 30-е гг. на основе положений Д. Кейнса о необходимости учета реального дохода страны, объема потребления в ней, сбережений и инвестиций. Значительный вклад в ее создание внес американский экономист С. Кузнец.

В 1953 г. появилась стандартная система национальных счетов, взятая на вооружение ООН. В 1968 г. эта система приобрела интегрированный характер, объединив межотраслевые, финансовые и имущественные балансы. С 1988 г. СНС стала внедряться и в СССР.

В 1993 г. Статистический комитет ООН одобрил третий вариант международных стандартов СНС, в которых более детально отражено распределение доходов. Последовательно описывается образование доходов, первичное и вторичное распределение, а также конечное использование располагаемых доходов.

В настоящее время более 150 государств применяет систему национальных счетов. С 1993 г. система внедряется и в России. Здесь она включает следующие счета:

- товаров и услуг;
- производства;
- образования первичных доходов;
- распределения первичных доходов;
- вторичного распределения доходов;
- использования доходов;
- операций с капиталом.

Указанный перечень счетов указывает на возможность повторного счета некоторых доходов, благодаря чему размеры ВВП могут завышаться еще в большей степени, чем размеры СОП. Тем не менее данная система помогает государству решать три очень важные для него задачи:

1. Видеть существующие в экономике взаимосвязи и выявлять возникающие проблемы, их масштаб, значение для всей экономики.
2. Принимать меры целенаправленного воздействия на экономику.
3. Видеть влияние этих мер на экономику и при необходимости вносить в них коррективы.

Тема 8. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос

Под совокупным спросом понимается совокупность конечных товаров, на которые предъявляется спрос на рынках страны в данный период времени при данных условиях. Иными словами, совокупный спрос есть совокупность спросов на конечные товары на соответствующих рынках страны.

Из определения видно, что совокупный спрос близок по своему содержанию к ВВП. Величину того и другого при данном уровне цен можно выразить через расходы покупателей. Уже известная нам формула Фишера

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса страны,

V – скорость оборота денег,

P – средний уровень цен товаров,

Q – товарная масса, находящаяся на рынках страны,

позволяет через произведение MV обозначить совокупный спрос, а через второе произведение PQ – валовой национальный продукт.

Тем не менее между ВВП и совокупным спросом есть различия.

Во-первых, мы знаем, что величина ВВП определяется за год, тогда как совокупный спрос может быть определен на данный момент (сегодня), за неделю, месяц, то есть за какой-то период.

Во-вторых, ВВП определяется суммой реально произведенных товаров, включая услуги, тогда как спрос хотя и включает в себя реальные товары, которые покупатели могут купить, но их может и не быть в наличии.

В-третьих, есть различия по субъектам. ВВП, как мы отмечали, производится компаниями данной страны. Субъекты совокупного спроса иные. Перечислим их.

1. Население данной страны, предъявляющее спрос на товары потребительского назначения (C).

2. Компании, предъявляющие спрос на инвестиционные товары (I).

3. Государство, осуществляющее различные закупки, делающее госзаказ (G).

4. Иностранцы, покупатели товаров, которые данная страна поставляет на экспорт (e).

Таким образом, совокупный спрос (AD) можно выразить через формулу, напоминающую формулу ВВП:

$$AD = C + I + G + e.$$

Однако формула указывает на возможность количественного несовпадения совокупного спроса и ВВП по всем их составляющим. Так, последний элемент совокупного спроса e обозначает не чистый экспорт, а весь экспорт.

Более того, сумма $C + I + G$ в формуле совокупного спроса может не совпадать с подобной суммой в формуле ВВП, так как спрос со стороны населения, компаний и государства может частично удовлетворяться за счет импорта. Впрочем, если сбалансировать подобный импорт с экспортом, то в этом случае e будет выражать чистый экспорт.

Анализ содержания совокупного спроса позволяет выделить его основные факторы, которые можно подразделить на ценовые и неценовые. Рассмотрим их по порядку.

К ценовым факторам совокупного спроса относится средненациональный уровень цен на товары как объект спроса. Воздействие данного фактора на совокупный спрос иллюстрируется с помощью кривой спроса (рис. 8.1).

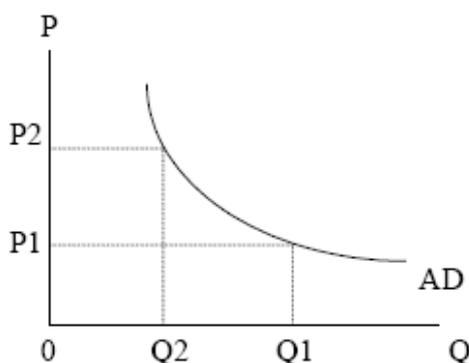


Рис. 8.1

На вертикальной оси представленного рисунка откладывается средненациональный уровень цен, на горизонтальной — реальный объем товаров, которые покупатели готовы приобрести при любом из возможных уровне цен. С помощью кривой AD хорошо показана обратная зависимость спроса от цен. Эта зависимость обусловлена рядом экономических эффектов.

1. Эффект дохода. Повышение цен, как мы знаем, обесценивает доходы покупателей, и на прежние доходы они уже могут купить меньше товаров.

2. Эффект процентной ставки. Повышение уровня цен влечет спрос на деньги и, соответственно, вызывает рост процентной ставки, что, в свою очередь, ведет к уменьшению спроса на потребительские и инвестиционные товары. Тем более что высокая ставка может увеличивать размеры вкладов, отвлекая деньги от спроса на товары.

3. Эффект импортных закупок. Спрос на производимые в стране товары при повышении цен на них обычно падает, если при этом не изменились цены на импортные товары. Если же происходит рост цен на импорт, то это может вести к росту спроса на отечественные товары, как это произошло в России после дефолта 1998 г. и девальвации рубля.

Теперь рассмотрим неценовые факторы совокупного спроса.

1. Общий уровень потребностей в обществе, поскольку в основе спроса лежат потребности.

2. Численность субъектов, предъявляющих спрос, в том числе число семей, имеющих личное подсобное хозяйство. Очевидно, что наличие семей,

ведущих натуральное хозяйство, уменьшает совокупный спрос, который предъявляется на рынках страны.

3. Степень открытости национальной экономики, позволяющая быть субъектами совокупного спроса иностранцам. В этом случае важным фактором спроса становится конкурентоспособность товаров, могущих быть объектом экспорта.

4. Уровень доходов субъектов экономики, степень развитости кредитных отношений, поскольку спрос может быть предъявлен и за счет взятых ссуд.

5. Экономическая конъюнктура – возникновение кризисной ситуации в экономике уменьшает совокупный спрос, прежде всего спрос на инвестиционные товары, подъем экономики ведет к его росту.

6. Ожидания субъектов экономики, в том числе потребительские ожидания. Ожидание повышения цен, исчезновения нужных товаров обычно влечет рост спроса. Подобным образом действует и ожидание повышения доходов покупателей.

7. Уровень государственных расходов, а также налоговая политика государства. Рост расходов государства, а также снижение налогов увеличивает величину совокупного спроса, и наоборот.

8. Склонность субъектов экономики (населения) к сбережению и, соответственно, к потреблению. При одинаковом совокупном доходе на совокупный спрос влияет и то, какая доля дохода тратится, какая сберегается, поскольку именно готовность расходовать имеющиеся средства определяет спрос. Особое значение имеет предельная склонность к сбережению. Данный фактор заслуживает особого внимания, поскольку с ним связано действие мультипликатора совокупного спроса.

Предельная склонность к сбережению (MPS) характеризует долю прироста дохода (ΔY), идущую на сбережение, означая прирост сбережения (ΔS):

$$MPS = \Delta S / \Delta Y.$$

Если, к примеру, доход субъектов экономики возрос на 100 ед., из них 75 ед. составили расходы, а 25 ед. сберегается, то предельная склонность к сбережению (MPS) составит 1/4. При этой склонности к сбережению совокупный спрос в результате роста доходов на 100 ед. возрастет на 400 ед. в соответствии с мультипликатором, равным 4. Мультипликатор совокупного спроса (M) определяется путем отношения единицы, за которую взят весь прирост дохода, к доле сберегаемой части этого дохода – 1/4:

$$M = \frac{1}{1/4} = 4$$

Мультипликационный эффект здесь проявляется потому, что часть прироста дохода, предназначенная на потребление (75 ед.), расходуясь одними лицами (покупателями), превращается в доходы других лиц (продавцов), которые, в свою очередь, с учетом той же склонности к сбережению полученную сумму

делят на сбережения и расходы. Последние становятся доходами других продавцов и также делятся на сбережения и расходы и т.д. до последней денежной единицы.

Сумма совокупных расходов составит 400, обуславливая соответствующий прирост совокупного спроса. В свою очередь, сумма сбережений в конечном итоге будет равна первоначальному приросту дохода. Благодаря этому происходит восстановление нарушенного приростом дохода равенства между совокупным спросом и совокупным предложением.

Мультипликационный эффект возникает при изменении в потребительских расходах, государственных закупках, инвестициях, чистом экспорте, действуя как в сторону увеличения совокупного спроса, так и в сторону сокращения и тем самым усиливая колебания совокупного спроса и всей экономики. В этой связи, например, можно говорить о действии налогового мультипликатора, проявляющегося через влияние налогов на доходы и расходы субъектов экономики. Здесь налог предстает как форма принудительного сбережения.

Кроме того, склонность к сбережению может быть дополнена склонностью к импорту, определяемой долей дохода, направляемой на приобретение импортных товаров. Очевидно, что высокая доля уменьшает совокупный спрос на отечественные товары.

Доля прироста дохода, предназначенная для покупки импортных товаров, характеризует предельную склонность к импорту. Вместе с предельной склонностью к сбережению, отражающей и налоговые изъятия, она составляет сложный мультипликатор. Если, например, вместе с налогом сберегается 1/4 часть дохода и на импорт предназначена 1/4 часть прироста того же дохода, то сложный мультипликатор составит 2:

$$M = \frac{1}{1/4 + 1/4} = 2$$

Совокупное предложение и его взаимодействие с совокупным спросом

Под совокупным предложением понимается совокупность конечных товаров, предлагаемых на рынках страны в данный период времени при данных условиях.

Поскольку совокупное предложение представляет объем реального производства, то в данный временной период по своей величине оно может быть равным ВВП, если экспорт возмещается импортом и чистый экспорт сводится к нулю.

Источником обеспечения совокупного предложения является общественное производство, однако в краткосрочном и среднесрочном плане производство может быть дополнено товарными запасами. Причем производство товаров, обеспечивающих предложение в данной стране, может осуществляться

и за пределами страны. Речь идет об импорте как об одном из источников совокупного предложения.

Знание источников совокупного предложения позволяет лучше увидеть его факторы. Они также делятся на ценовые и неценовые.

К ценовым факторам относится средний уровень цен на предлагаемые товары и услуги. Существует прямая зависимость совокупного предложения от уровня цен: выше уровень – выше предложение, и наоборот. Подобная зависимость иллюстрируется с помощью кривой предложения (рис. 8.2):

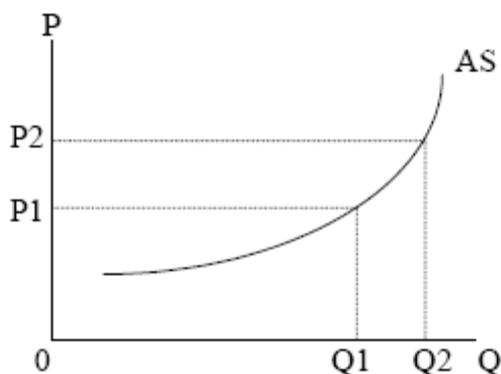


Рис. 8.2

Кривая совокупного предложения (AS) показывает уровень реального объема производства при каждом возможном уровне цен.

Показанная на рисунке зависимость совокупного предложения от уровня цен возникает вследствие следующих причин:

1) роста выгоды производства при опережающем повышении цен на конечные товары по сравнению с ростом цен на факторные товары. В том числе рост производства возможен за счет заемных средств, если повышение уровня цен опережает рост ставки ссудного процента;

2) вовлечения товарной массы из запасов в ответ на повышение цен на товары;

3) расширения импорта, если рост уровня цен не отражает девальвацию национальной валюты.

К неценовым факторам отнесем:

1. Наличие у предприятий незанятых факторов производства. В этом случае возможен рост совокупного предложения. Их отсутствие делает это невозможным даже при повышении уровня цен. Эту ситуацию можно изобразить с помощью различного наклона кривой предложения (см. рис. 8.3 ниже).

Рисунок показывает, что объем совокупного предложения до величины $0Q_2$ обеспечивается за счет вовлечения в процесс производства товаров дополнительных факторов (производственных мощностей, работников, земельных участков), но далее рост предложения оказывается невозможным из-за отсутствия незанятых факторов – становится возможным лишь ценовое нарастание ВВП как источника совокупного предложения.

В макроэкономике горизонтальный отрезок кривой предложения получил название кейнсианского, поскольку именно Д. Кейнс особое внимание уделял ситуации с неполной занятостью факторов производства.

Вертикальный отрезок кривой называется классическим, поскольку классики считают полную занятость факторов производства наиболее типичной для рыночной экономики.

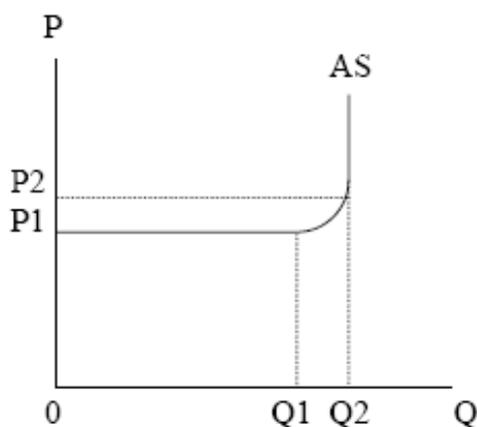


Рис. 8.3

2. Более высокую производительность новых факторов производства, применяемых взамен старых, выбывающих из производства. Если новые факторы более производительны, то возможен рост производства и совокупного предложения без количественного увеличения факторов производства.

3. Уровень издержек производства, в том числе обусловленный повышением цен на них. Если цены на факторные товары растут быстрее цен на товары, производимые с помощью этих факторов, то предложение меняется в сторону уменьшения. Эту ситуацию удобно изобразить с помощью смещения кривой совокупного предложения влево от исходного положения. Соответственно, все то, что влияет на уровень издержек, предстает как фактор совокупного предложения, например, налоги, ставка ссудного процента, уровень заработной платы и т.д.

Здесь в качестве фактора совокупного предложения можно рассматривать и политику государства, влияющую и на уровень налогов, и на ставку процента и т.д.

4. Товарные запасы и состояние складского хозяйства, определяющее возможность делать такие запасы.

5. Степень открытости национальной экономики и соотношение между экспортом и импортом товаров в данной стране.

6. Экономическую конъюнктуру.

7. Совокупный спрос. Изменение совокупного предложения может быть реакцией на изменение совокупного спроса. В отличие от микроуровня, где спрос и предложение какого-то товара взаимодействуют через цену данного товара, на макроуровне совокупное предложение может меняться непосредственно под воздействием совокупного спроса. Это возможно при неполной занятости факторов производства.

Для наглядности изобразим кривую совокупного предложения, состоящую из трех частей: кейнсианского, классического и промежуточного отрезков (рис. 8.4).

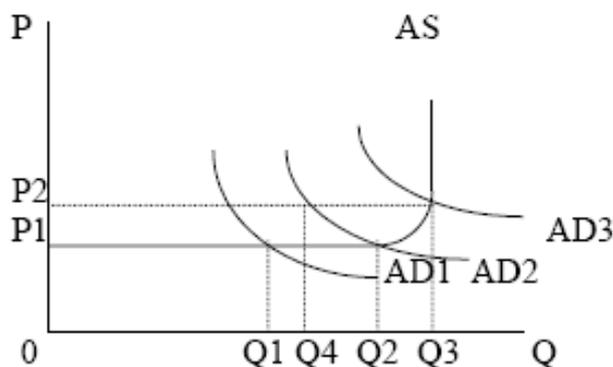


Рис. 8.4

Рисунок показывает, что перемещение кривой совокупного спроса в силу тех или иных причин с положения AD_1 на положение AD_2 ведет к увеличению совокупного предложения до $0Q_2$ при том же уровне цен $0P_1$. Подобная реакция совокупного предложения стала возможной из-за наличия в обществе незанятых факторов производства. Однако дальнейшее изменение совокупного спроса в сторону увеличения до $0Q_3$ становится возможным в ответ на повышение уровня цен в основном путем дополнительной загрузки уже используемых факторов производства – увеличения коэффициента сменности, сверхурочных, повышенной интенсивности труда и т.п. Это последние резервы увеличения производства и совокупного предложения. Очевидно, что дальнейшее увеличение совокупного спроса уже не приведет к какому-либо росту предложения ввиду полной занятости факторов производства и отсутствия каких-то резервов. В ответ на увеличение совокупного спроса произойдет лишь повышение уровня цен, благодаря чему возросший совокупный спрос будет приведен в соответствие с совокупным предложением.

Рисунок позволяет также увидеть, что макроэкономическое равновесие, проявляемое через равенство совокупного спроса и совокупного предложения ($AD=AS$), может возникать при разных состояниях экономики. Так, в первом случае подобное равенство, определяемое отрезком $0Q_1$, достигнуто при неполной занятости факторов производства: наличии безработицы, неполной загрузке производственных мощностей, излишних материальных запасов. Во втором случае (отрезок $0Q_2$) равновесие обеспечено при полной занятости факторов производства и наличии некоторых резервов. В третьем случае равновесие обеспечивается ценами, поскольку все факторы и все резервы производства использованы.

В современных условиях совокупный спрос воздействует на совокупное предложение и в сторону его сокращения опять же не через соответствующее понижение уровня цен. Например, совокупный спрос меняется в сторону понижения, что показывается на рисунке сдвигом кривой с положения AD_3 на AD_2 .

Предложение сокращается до $0Q_4$, но не в ответ на понижение уровня цен до $0P_1$, а в ответ на непосредственное уменьшение совокупного спроса при прежнем уровне цен $0P_2$. Можно также видеть, что если бы предложение сокращалось в ответ на понижение уровня цен, то это сокращение было бы не столь значительным – лишь на величину Q_3Q_2 . Подобное явление, при котором цены не имеют обратного хода даже при понижении совокупного спроса, в экономической литературе получило название «эффект храповика».

Тема 9. Цикличность развития рыночной экономики

Развитие рыночной экономики на стадии индустриального общества выявило такую его особенность, как цикличность. Цикличность характеризуется периодичностью спадов и подъемов общественного производства. Вот почему возникает необходимость рассмотрения содержания цикличности, выяснения ее причин, форм проявления и следствий.

Экономический цикл и его фазы

Под цикличностью в экономике понимается постоянно повторяющееся движение производства от одной точки его наивысшего подъема до другой.

Период, в течение которого экономика проходит эти точки, называется временем экономического цикла. Экономический цикл можно представить с помощью следующего рисунка:



Рис. 9.1

За период с 1792 г., который считается годом начала промышленной революции, приведшей к машинному производству и вступлению общества на индустриальный путь развития, до 1913 г. — кануна Первой мировой войны — рыночная экономика прошла 15 циклов. Между двумя мировыми войнами было три цикла, и в послевоенный период их было восемь.

Каждый цикл состоит из четырех фаз: кризис, депрессия, оживление и подъем (на рис. 9.1 фазы имеют свой номер). Для каждой фазы характерны свои особенности. Рассмотрим их по порядку.

I. Фаза кризиса. Главным проявлением кризиса является падение объемов производства и сокращение размеров ВВП. Соответственно, производственные мощности предприятий оказываются загруженными не полностью, снижается прибыль, падает курс акций, сокращается занятость населения, понижается уровень заработной платы, жизненный уровень населения падает, увеличивается бедность. В результате уменьшается совокупный спрос, в ответ на это еще больше сокращается производство и, соответственно, предложение. В целом для этой фазы характерно превышение совокупного предложения совокупного спроса. Для обеспечения макроэкономического равновесия становится необходимым сокращение производства.

Неравновесие существует и на денежном рынке. Раз денежная масса отстает от товарной, то возникает нехватка денег, особенно на начальных этапах кризиса. Поэтому единственное, что может расти в период кризиса, – это норма банковского процента, так как спрос на деньги превышает их предложение. Высокая норма процента при низкой прибыльности, а нередко и убыточности предприятий обуславливает низкую инвестиционную активность. В результате существует неравенство и между сбережениями и инвестициями.

Таким образом, во время кризиса обнаруживается нарушение макроэкономического равновесия, отражаемого в разных моделях:

- модели Сэя ($AS > AD$);
- модели Маркса: $(v + m)I > cII$.
- классической модели: $S > I$;
- модели Вальраса ($PQ > MV$);

По времени кризис может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет, как это было во время Великого кризиса 1929–1933 гг.

II. Фаза депрессии. Данная фаза характеризуется тем, что после ликвидации во время кризиса товарных запасов прекращается падение производства, но нет еще и роста. Соответственно на низком уровне находится занятость населения, но рост безработицы уже прекратился, стабилизировались, хотя и на низком уровне, заработная плата и прибыль предприятий, не высока их деловая активность. Депрессия может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Например, начавшаяся в 1933 г. после Великого кризиса депрессия длилась до 1938 г., то есть практически до самой войны.

III. Фаза оживления. Название фазы говорит само за себя. Она характеризуется оживлением экономики, происходит некоторый рост ВВП, увеличивается спрос на труд, на ссудный капитал. Самое главное – активизируется инвестиционная деятельность предприятий. Обычно эта фаза продолжается не долго, она быстро переходит в следующую фазу.

IV. Фаза подъема. Эту фазу называют также бумом, так как она характеризуется довольно быстрым экономическим ростом. Происходит увеличение занятости, безработица рассасывается, и иногда в некоторых отраслях возникает дефицит рабочей силы. Повышается заработная плата, идет увеличение совокупного спроса, растет объем продаж, повышается прибыль предприятий. У населения и предприятий появляются свободные деньги, увеличивается их предложение на денежных рынках, так что норма процента уже не повышается, а иногда и начинает снижаться. Сравнительно недорогим является кредит. Курс акций многих предприятий имеет тенденцию к росту.

Словом, во время подъема все говорит об экономическом благополучии и даже процветании. В экономической литературе для описания фазы подъема обычно берут Америку конца 20-х гг., когда налицо были все признаки благополучия – даже простые люди стали приобретать автомобили, строить коттеджи. В 1928 г. тогдашний президент Герберт Гувер не без оснований сделал заявление о том, что Америка стоит на пороге процветания, за которым «бедность навсегда останется в прошлом». Вдруг наступило 24 октября 1929 г. – день, названный в США «черным четвергом». В этот день на фондовых биржах

Америки разразилась паника и буквально за несколько часов многие богачи стали нищими, так как акции, в которые они вложили средства, обесценились. Миллионы людей лишились сбережений из-за банкротства банков. Уже через год безработица возросла до 3%, еще год спустя – до 9%, а к 1933 г. превысила 25%. В этом году, по словам нового президента Ф. Рузвельта, 1/3 населения страны «жила в абсолютной бедности, плохо питалась, плохо одевалась, имела плохое жилье». Острота проблем в период кризисов закономерно ставит вопрос о причинах их возникновения.

Экономическая наука о причинах кризисов

На проблему цикличности экономического развития экономическая наука стала обращать внимание с конца 30-х – начала 40-х гг. XIX в. В то время господствовала классическая школа политэкономии, одним из важнейших постулатов которой была идея Сэя о том, что подобно тому как спрос рождает предложение, так и предложение рождает спрос. Это вытекало из того, что в процессе производства не только создаются товары, но и возникают доходы тех, кто эти товары производит, и именно эти доходы и формируют спрос. Тем более что цены, в том числе цены на труд, гибко реагируют на соотношение спроса и предложения, приводя их в соответствие.

Отсюда в экономической теории существовало устойчивое мнение, что кризисы – явление случайное. Такому мнению способствовало и то, что в те времена в одной стране мог быть кризис, а в других нет.

Однако в 1836 г. возник кризис, который охватил не только экономику Англии, но и США. В 1847 г. в кризис были втянуты Франция и Германия. Мировым оказался кризис 1857 г. Затем произошли кризисы в 1866, 1873, 1882, 1890, 1900–1901, 1907 гг. Стало ясно, что кризисы не случайность, а закономерность. От экономической науки требовалось объяснение их причин.

Тот факт, что до 60-х гг. кризисы возникали через каждые 11 лет, дало основание английскому экономисту У. Джевонсу связать их причины с появлением пятен на солнце. В 1879 г. появилась его работа «Торговые кризисы и пятна на Солнце». Для подобной трактовки были все основания, так как экономика, как мы знаем, есть взаимодействующая с природой хозяйственная система. Поэтому состояние природы не может не отражаться на состоянии экономики. Тем более что основой экономики тогда все еще было сельское хозяйство, сильно зависевшее от природных условий, в том числе и от пятен на солнце. В XX в. убедительные доказательства влияния солнца на людей, экономику и общество в целом приводил советский ученый А.П. Чижевский.

Однако постепенно зависимость экономики от сельского хозяйства стала ослабевать, более стабильными становились урожаи, появились запасы сельскохозяйственной продукции, позволявшие ослаблять зависимость экономики от погодных условий, заметно упала доля сельского хозяйства в производстве ВВП (до 5% и менее). Но, несмотря на это, цикличность экономического развития сохранилась.

Тем не менее неоклассики до сих пор считают, что кризисы – явление случайное, что они результат «случайных шоков». По их мнению, рыночная экономика обладает внутренне присущей ей устойчивостью и, даже сойдя с равновесной траектории, под воздействием внутренних сил постепенно возвращается на нее. Если такого возвращения не происходит, то это из-за воздействия внешних, часто случайных, факторов.

Таким образом, среди неоклассиков господствует теория внешних факторов кризисов. В противовес ей есть теории внутренних факторов. Достаточно аргументированные трактовки причин кризисов дал К. Маркс. Он полагал, что предложение может рождать спрос только в условиях бартерного обмена. С возникновением денег положение меняется. Производители, получив деньги от продажи товаров, не обязательно должны их превращать в расходы. Наличие такой функции денег как средство накопления может приводить к тому, что спрос оказывается меньше предложения.

Впоследствии эту идею развил Д. Кейнс, особо выделив роль в этом психологических факторов. Маркс предполагал, что перенакопление капитала ведет к снижению прибыльности, следствием чего и являются кризисы. Глубинные причины Маркс видел в том, что капитал возрастает, а основа, на которой он действует, сужается.

То есть капиталовооруженность растет, а покупательная способность населения – нет. Это влечет кризис перепроизводства. Частотную структуру колебаний он объяснял отражением глубинных, фундаментальных характеристик процесса капиталистического производства, а частоту самих кризисов – неравномерностью осуществления инвестиций. Истоком нестрогой регулярности кризисов являлась неоднородность основного капитала, состоящего из элементов с разными сроками службы. По этой причине капитал устаревает в разное время, порождая кризисы той или иной глубины в зависимости от старения в конкретный промежуток времени.

Д. Кейнс процесс протекания кризиса видел следующим образом. Во время бума инвестиции приносят доход. Крах наступает из-за внезапных сомнений в ожидаемой доходности, например, из-за снижения прибылей или роста издержек производства. Зародившись в умах предпринимателей одного сектора экономики, сомнения вскоре охватывают большую часть предпринимательского класса. В результате уже в начале кризиса отдача на вложенный капитал падает, что ведет к прекращению инвестирования.

Внезапное прекращение инвестирования приводит к накоплению запасов незавершенной продукции, хранение которой требует определенных расходов. Поэтому необходимо значительное понижение цены, чтобы обеспечить распродажу товарных запасов в течение приемлемого времени. Подобную ликвидацию запасов можно охарактеризовать как отрицательные капиталовложения, еще больше обостряющие кризис.

В итоге Кейнс приходит к выводу, что оставлять регулирование рынков капитала в частных руках небезопасно, так как это приводит к тяжелейшим кризисам.

Этот вывод согласуется с положением Маркса о том, что основная причина кризисов заложена в противоречии между общественным характером производства и частным присвоением и использованием его результатов. Ведь в экономике все связано друг с другом, так что самостоятельно принимаемые решения одних субъектов экономики могут оказывать отрицательное воздействие на других субъектов и на экономику в целом.

В самом деле, анализ поведения главных субъектов экономики – предпринимателей показывает, что кризисные спады в экономике – это результат прежде всего «неправильных» предпринимательских решений. Причем эти решения неправильные не с точки зрения отдельных предпринимателей, а с точки зрения всего общества. Как правило, эта «неправильность» проявляется на стадии подъема.

Так, в фазе подъема, когда достигнута полная занятость факторов производства, увеличить производство на прежней технической основе становится трудно.

Обновление же производственных мощностей предполагает временное сокращение производства, что в условиях высокого спроса означает потерю прибыли. Выгоднее идти на сверхурочные или на повышение цен, что обычно и делается. Но тем самым сдерживается спрос на инвестиционные товары.

Одновременно в условиях экономического подъема у населения (как у главного субъекта спроса) увеличивается предпочтение ликвидности, то есть стремление хранить сбережения не на вкладах, а в наличной форме, которая в условиях потребительского бума приносит их владельцам большее удовлетворение, чем вклады в банках. Именно в такой форме они создают наибольший эффект богатства. К тому же ликвидные средства необходимы для непредвиденных покупок.

Тем более что во время подъема сильны спекулятивные ожидания. Не удивительно, что наиболее значительные средства сосредоточиваются в руках спекулянтов. В результате не все сбережения превращаются в инвестиции как из-за нежелания компаний осуществлять крупные инвестиционные программы, так и из-за того, что лишь часть сбережений оказывается в распоряжении банков. В конечном итоге, несмотря на рост доходов, расходы оказываются меньше их, и потому совокупный спрос начинает устойчиво отставать от совокупного предложения, так что в конце концов возникает объективная необходимость в сокращении производства, то есть в переходе к фазе кризиса. Описанную ситуацию можно изобразить графически:

На горизонтальной оси откладываются доходы населения в виде зарплаты, ренты, процента и прибыли, в совокупности формирующие национальный доход Y .

На вертикальной оси откладываются расходы субъектов экономики (E), формирующие совокупный спрос. Биссектриса координатного угла в любой ее точке характеризует равенство доходов и расходов. Это равенство имеет место при отсутствии сбережений, когда полученные доходы целиком превращаются в расходы.

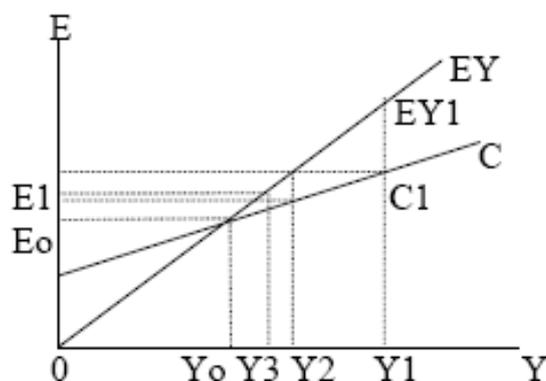


Рис. 9.2

Линия C обозначает потребительские расходы, а ее наклон характеризует склонность к потреблению. Поскольку часть доходов превращается в сбережения, то потребительские расходы и соответствующее потребление оказываются меньше доходов. В первой исходной ситуации произведенный национальный доход равен величине $0Y_1$. При этом сбережения характеризуются величиной EY_1C_1 . Расходы и соответствующее потребление определяется величиной $C_1Y_1=0E_1$. Поскольку предложение оказывается больше спроса, то происходит сокращение производства в соответствии со спросом (в данном случае до величины $0Y_2$). Возникает так называемый «парадокс бережливости». Бережливость как благо для отдельных индивидуумов оказывается «злом» для общества в целом.

Если склонность населения к сбережению остается прежней, то и при объеме производства $0Y_2$ и соответствующих доходах часть их снова пойдет на сбережение, что обусловит новое сокращение производства до величины $0Y_3$. Подобное сокращение будет происходить до тех пор, пока расходы не сравняются с доходами и сбережений не будет. Разумеется, речь идет не о том, что все население перестало сохранять или увеличивать свои сбережения. Просто положительные сбережения уравниваются отрицательными – в то время как одна часть населения по-прежнему может сберегать часть доходов, другая вынуждена расходовать отложенные ранее средства или прибегать к займам, так что их расходы оказываются больше доходов.

Сокращение производства происходит до тех пор, пока не установится равенство между совокупным спросом и предложением ($0E_0=0Y_0$). Становится очевидным, что кризис необходим, чтобы восстановить это нарушенное равенство.

Следует добавить, что при первых кризисных явлениях ситуацию усугубляют банки, которые начинают повышать норму ссудного процента. Их поведение вполне разумно, но оно не дает фирмам-производителям осуществлять инвестиционные программы, что необходимо с общественной точки зрения.

В результате инвестиционные решения фирмы начинают принимать на стадии депрессии, когда становится ясно, что выйти из кризиса фирма может за счет обновления основного капитала. Подобному решению способствует и понижение нормы ссудного процента в период депрессии. Не случайно Й. Шумпетер увязывал кризисы с инновациями.

Первые инвестиции дают мультипликационный эффект, увеличивающий общие расходы в обществе, величину совокупного спроса и поддерживающий подъем экономики. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что причины цикличности кризисов скрываются внутри самой рыночной экономики.

Однако некоторые кризисы могут провоцироваться не только внутренними, но и внешними факторами: войнами, природными катаклизмами, политикой других государств (например, введением эмбарго на импорт товаров из данной страны). Тем более что помимо циклических (периодически возникающих) есть нециклические (нерегулярные) кризисы.

Виды циклов и их особенности

Рассмотренные циклы относятся к среднесрочным. Они являются главными, относящимися к регулярным. Этот вид циклов, как уже отмечалось, был замечен учеными еще в XIX в. В XX в. были обнаружены краткосрочные и долгосрочные циклы.

Краткосрочные предстают как конъюнктурные циклы, правда, не всегда ярко и регулярно проявляющиеся. К нерегулярным относятся и долгосрочные циклы. Продолжительность всех циклов имеет материальную основу. В качестве таковой у среднесрочных циклов является срок службы активной части основного капитала: станков, машин, оборудования. Прежде значительная их часть служила 10–11 лет. Сейчас сроки службы многих машин сократились до 6–7 лет, а иногда и того меньше.

Замену старого оборудования во многом стимулирует кризис. Из него быстрее всех выходят те предприятия, которые начинают обновлять основной капитал. Тем самым они увеличивают спрос на продукцию I подразделения, которое начинает под его воздействием расширяться, обуславливая рост спроса на продукцию II подразделения. Возникает то, что называется эффектом акселератора, который способствует выходу из депрессии через оживление и последующий подъем.

Эффект акселератора характеризуется кратным ростом спроса на инвестиционные товары в ответ на рост спроса на потребительские товары. Его можно представить в виде формулы

$$V = I_t(Y_{t-1}) - (Y_{t-2}),$$

где V – акселератор,

I – инвестиции,

Y – доход, превращаемый в потребительский спрос,

t – год осуществления инвестиций.

Эффект акселератора тесно связан с эффектом мультипликатора, характеризующегося умножением совокупного спроса в результате роста доходов какой-то части населения. Впрочем, мультипликатор также может действовать

и в обратном направлении – сокращение спроса со стороны какой-то части населения может вызвать сокращение всего совокупного спроса. Обычно во время подъема мультипликатор действует с умножением спроса, а во время кризиса – с сокращением в кратное число раз.

Краткосрочные циклы действуют в рамках среднесрочных. Они имеют продолжительность примерно 3,5 года и возникают на фазах подъема в виде кратковременных спадов или резкого замедления темпов роста, а также на фазах кризисов, характеризуясь некоторым кратковременным оживлением деловой активности, замедлением или прекращением падения производства. Подобное их проявление представлено на следующем рисунке.

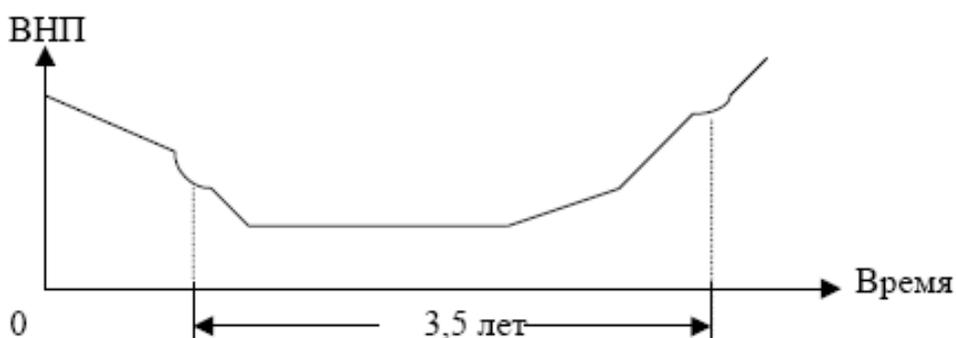


Рис. 9.3

Краткосрочные циклы получили название циклов Китчина, который их подробно описал в начале 20-х гг. Материальную основу этих циклов Дж. Китчин видел в колебаниях мировых запасов золота, отражавшихся на внешней торговле и на внутриэкономической конъюнктуре отдельных стран.

В современных условиях существование такого цикла связано главным образом с состоянием денежного рынка и рынков ссудных капиталов, прежде всего с нормой ссудного процента. Во время подъема, когда спрос на инвестиционные товары и на ссудный капитал достигает высокого уровня, норма процента может повышаться до такой степени, что инвестиционная активность ослабевает, в результате чего экономический рост замедляется или прекращается вообще. Но общая экономическая конъюнктура остается благоприятной и положение выправляется – рост после некоторой заминки продолжается.

Во время кризиса падение спроса на ссудный капитал может вызвать понижение нормы процента до такого уровня, что некоторые предприятия начинают предъявлять спрос на ссудный капитал и соответствующие инвестиционные товары, несколько оживляя экономику в целом. Однако общая неблагоприятная конъюнктура гасит эту активность и спад продолжается.

Во многом это связано с несоответствием процессов, происходящих в I и II подразделениях общественного производства. На фазе подъема спад в I подразделении не подкрепляется падением производства во II подразделении из-за сохранения спроса на его продукцию. На фазе кризиса оживление в I подразделении не подкрепляется оживлением во II подразделении из-за падения спроса на его продукцию.

Долгосрочные циклы характеризуются продолжительностью в несколько десятилетий. Эти циклы получили название «кондратьевских», по фамилии Н.Д. Кондратьева, который в 20-е гг. их выявил и подробно описал. Его работы заложили основу теории «длинных волн». Согласно теории длинных волн Н.Д. Кондратьева промышленности присуще волнообразное развитие с циклами протяженностью примерно 50 лет.

Длинные волны (циклы) имеют разную материальную основу. Н.Д. Кондратьев связывал их с обновлением пассивной части основного капитала: производственных зданий, сооружений, дорог. В этой связи некоторые ученые, в частности С. Кузнец, говорят о наличии строительных циклов продолжительностью 18–20 лет. Другие ученые длинные циклы связывают с крупными техническими переворотами и, соответственно, с массовым обновлением всего капитала. За прошедшие 200 лет в истории технологической эволюции прошло пять волн и сложилось пять технологических укладов.

Во время первой волны (1785–1835 гг.) сформировался уклад, базирующийся на технологиях в текстильной промышленности с использованием энергии воды. Поскольку производились станки для текстильной промышленности, то, соответственно, развивалось и машиностроение.

Вторая волна (1830–1890 гг.) характеризуется механизацией производства практически всех видов продукции на основе парового двигателя, которым оснащались и транспорт – паровозы и пароходы.

Третья волна (1880–1940 гг.) ознаменовалась тем, что в производстве стала использоваться электроэнергия, получили развитие тяжелое машиностроение, электротехническая промышленность, нефть, химия, радиосвязь, телеграф.

Четвертая волна (1930–1990 гг.) охарактеризовалась дальнейшим развитием энергетики, масштабным производством и использованием нефти, газа, нефтепродуктов, синтетических материалов, развитием автомобильного и воздушного транспорта, массовым производством товаров длительного пользования.

Пятая волна началась в середине 80-х гг. Она опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геной инженерии, на использовании новых видов энергии, космических технологий.

В рамках длинных волн выделяют структурные кризисы. Они характеризуются несоответствием структурных элементов экономики друг другу. Это может быть отраслевое несоответствие, когда устаревают целые отрасли из-за изменений технического способа производства. Например, применение энергосберегающего оборудования, широкое использование нетрадиционных источников энергии приводит к устареванию угольной промышленности. Выход из кризиса происходит на пути отраслевой перестройки экономики.

Структурный кризис возможен из-за несоответствия хозяйственного механизма всей экономической системе. Такой кризис пережили западные страны в 1929–1933 гг. Выход был найден на пути включения в хозяйственный механизм рычагов государственного регулирования экономики. В 70-е гг. обнаружилось явно избыточное влияние государства на экономику, что потребовало

изменения соотношения государственных и рыночных рычагов в хозяйственном механизме.

Подобный кризис отчетливо проявил себя в СССР к началу 80-х гг. Он требовал кардинальных изменений в хозяйственном механизме общества. Однако вместо этого с конца 80-х гг. стала происходить смена прежней плановой экономической системы на новую рыночную. В результате с начала 90-х гг. процесс реформирования экономики свелся к разрушению прежней экономической системы и формированию на ее основе стихийно-рыночной системы. Кризис из структурного превратился в системный. Его суть заключается в нарушении системности экономики и ее стихийном восстановлении на рыночной основе.

Состояние российской экономики 90-х гг. позволяет выделить следующие особенности системного кризиса.

1. Необычайная продолжительность и глубина падения производства. К концу 90-х гг. ВВП сократился почти в 2 раза.

2. Неравномерность падения по отраслям и сферам экономики. Менее значительным оказался спад в сырьевых отраслях и торговле. Весьма значительное падение произошло в машиностроении, особенно в наукоемких отраслях, обеспечивающих экономику инвестиционными товарами и новейшими технологиями.

3. Резкое – пятикратное – падение капитальных вложений в экономику, особенно в промышленность. В этой связи ученые отмечают возникновение тенденции к деиндустриализации экономики.

4. Общее снижение жизненного уровня населения при значительной его дифференциации по разным категориям населения. Децильный коэффициент с 3 в конце 80-х гг. увеличился до 14 в 2001 г. Пример США 30-х гг. и России 90-х показывает, что системный кризис преодолевается путем восстановления системности экономики на новом уровне экономического развития. Последний, однако, может достигать и превышать прежний – докризисный уровень, а может оказаться и ниже прежнего уровня.

Цикличность экономического развития и проблема занятости

С циклическим развитием рыночной экономики связана проблема занятости факторов производства: земли, капитала, труда. Применительно к разным факторам эта проблема проявляет себя по-разному.

Проблема занятости земли как фактора производства возникает в периоды аграрных кризисов, характеризующихся перепроизводством сельскохозяйственной продукции, сокращением использования сельскохозяйственных площадей.

Аграрный кризис может быть составной частью кризиса всей экономики, но может быть и самостоятельным явлением и происходить во время общего экономического подъема. В том числе он может возникать и из-за необычайно

благоприятных погодных условий, когда действует принцип «перерод хуже недорода».

В этих условиях даже неэффективно работающие хозяйства получают хороший урожай и на рынке предложение сельскохозяйственной продукции значительно превышает спрос, возникает проблема ее сбыта по ценам, позволяющим возмещать затраты и получать необходимую прибыль. Подобная ситуация возникла в России в 2002 г., когда был собран большой урожай, приведший к превышению предложения зерна над спросом и падением цен на него до такого уровня, когда они оказались ниже издержек производства.

В современных условиях сельское хозяйство во многих странах является объектом довольно жесткого государственного регулирования, которое охватывает сельскохозяйственные площади, объем производства, цены на сельскохозяйственную продукцию. Государство становится крупнейшим покупателем этой продукции. Вот почему значение аграрных кризисов и, соответственно, проблема занятости земли как фактора производства в последние десятилетия во многих странах заметно ослабли.

Проблема занятости капитала как фактора производства проявляется главным образом через неравномерную загрузку производственных мощностей предприятий на разных фазах экономического цикла. Неполная занятость капитала как фактора производства влечет не только недопроизводство общественного продукта, но и отражается в ценах на производимую продукцию. Отчисления в фонд амортизации раскладываются на меньшее количество производимых товаров – соответственно возрастает доля амортизационных отчислений в их стоимости.

Проблема занятости капитала связана также с необходимостью преждевременного обновления основного капитала как условия выхода из кризиса. Это, в свою очередь, требует соответствующего инвестиционного обеспечения. Выявление источников инвестиций также весьма не простая проблема.

Наиболее серьезной является проблема занятости рабочего населения. Занятость – источник доходов рабочего населения любой страны, составляющий основу его существования. Между тем само состояние экономики, цикличность ее развития, неопределенность рыночного механизма предстают как факторы занятости населения. Состояние этих факторов может быть таковым, что часть рабочего населения оказывается не занятой, означая наличие в стране безработицы. Безработица предстает как экономическое явление, характеризующееся незанятостью взрослого трудоспособного населения, желающего работать и ищущего работу.

Уровень безработицы, определяемый процентным отношением числа безработных к общей численности рабочего населения, предстает как важнейший показатель занятости.

Различие факторов, обуславливающих занятость (и, соответственно, незанятость) населения, определяет наличие различных форм безработицы. Отметим наиболее важные из них.

1. Фрикционная безработица. Такая безработица обусловлена добровольным увольнением работников с места своей работы в расчете на получение но-

вой, более подходящей работы. Эта форма безработицы называется также текущей. Она считается добровольной и необходимой в условиях рыночной экономики. Именно благодаря ей достигается равновесие на рынке труда. Так, низкий уровень заработной платы как цены труда на одном предприятии и более высокий на другом ведет к тому, что работники первого предприятия стремятся уволиться с него и устроиться на втором предприятии.

Соответственно, предложение труда на первом предприятии оказывается пониженным, а на втором – повышенным. Это, в свою очередь, ведет к тому, что зарплата на первом предприятии может повыситься, а на втором понизиться и стать примерно одинаковой у работников одной и той же профессии и квалификации на разных предприятиях.

2. Структурная безработица. Она отражает несоответствие между структурой совокупного спроса на труд и структурой совокупного предложения труда, и ее возникновение обусловлено изменениями в отраслевой и производственной структуре экономики. В результате этих изменений одни отрасли или производства устаревают, зато появляются новые. Устаревшие отрасли или производства сокращаются, а то и прекращают существование вообще, соответственно оказываются без работы занятые в них люди. Такое наблюдается в угольной промышленности, металлургии, текстильной промышленности. Одновременно возникают вакантные места в новых отраслях промышленности, в сфере обслуживания, информатике и т.п. Данная форма безработицы иногда называется технологической, поскольку связана с изменениями в технологии производства. На помощь безработным здесь приходит система профессионального обучения и переподготовки кадров. Она позволяет оказавшихся вследствие закрытия предприятий людей переобучать новым профессиям и устраивать в новых отраслях.

3. Сезонная безработица. Она возникает в отдельных отраслях и обусловлена сезонным характером работ. Такое наблюдается в некоторых отраслях сельского хозяйства, в лесном и рыбном хозяйствах. Безработица здесь носит временный характер, она предвидится самими работниками и поэтому также считается добровольной. Нередко с учетом этой безработицы платится заработная плата, размер которой позволяет работникам, временно оказавшимся без работы, безбедно прожить сезон незанятости.

4. Скрытая безработица. Эта форма безработицы характеризуется тем, что формально люди считаются работающими, но фактически они заняты не полный рабочий день. Такую безработицу также называют скрытой, поскольку она никак не регистрируется.

5. Циклическая безработица. Данная форма безработицы возникает в периоды экономических кризисов и охватывает работников многих отраслей, переживающих кризисный спад. Ее также можно считать временной, но фаза кризиса, а затем депрессии может длиться долго, тем самым значительная часть вполне трудоспособных и квалифицированных людей оказывается без работы. Безработица носит вынужденный характер и не зависит от воли и желания самих работников. Не помогает переподготовка и повышение квалификации, поскольку безработными здесь нередко являются достаточно подготовленные

и квалифицированные работники. Такая форма безработицы считается наиболее серьезной. Поскольку устранение циклической безработицы возможно только при выходе экономики в фазу оживления и подъема, то факт ее отсутствия в экономической теории трактуется как состояние полной занятости.

Подобная трактовка означает, что остальные формы безработицы признаются как естественные, неизбежные и даже необходимые в условиях рыночной экономики. В разных странах доля лиц, охваченных этими формами безработицы, колеблется от 3 до 6%. Такой уровень безработицы рассматривается как естественный, и только возникновение циклической безработицы, соответствующим образом повышающей процент безработных, свидетельствует о нарушении полной занятости.

Безработица, особенно циклическая, рождает ряд серьезных проблем. Прежде всего это проблемы экономические, поскольку безработица означает неполную занятость важнейшего фактора производства и, соответственно, недопроизводство общественного продукта. Согласно расчетам американского экономиста Оукена, когда фактический уровень безработицы превышает естественный на 1%, то это влечет недопроизводство ВВП примерно на 2,5%.

Не менее серьезны социальные последствия безработицы. Несмотря на то, что во многих странах безработные получают специальное пособие, оно не компенсирует всех потерь, вызванных безработицей. Их уровень жизни существенно снижается. Какая-то часть безработных, имея пособие, может тайком где-то подрабатывать и иметь общий доход больше, чем доход от постоянной работы. Но это касается незначительной части безработных. К тому же необходимость для безработных скрывать свои подработки нередко ведет к психологическим стрессам.

В целом психологический аспект безработицы оказывается наиболее значимым в ряду рождаемых ею проблем. Ведь человек, длительное время находящийся без работы, разрушается как личность. Не удивительно, что, согласно обследованиям, при повышении безработицы на 1% число самоубийств увеличивается на 0,75%.

Вот почему безработица предстает и как политическая проблема. Ни одно правительство не может чувствовать себя спокойным до тех пор, пока безработица в стране не опустится до ее нормального или естественного уровня.

Тема 10. Механизм государственного регулирования экономики

Составные части государственного регулирования

В теории регулирования под механизмом понимается совокупность средств, рычагов и методов достижения заранее поставленных целей.

Механизм государственного регулирования предстает как то, с помощью чего достигается поставленная государством цель: предотвращение (или смягчение) экономического кризиса, обеспечение полной занятости, преодоление инфляции и т.д.

С учетом поставленной цели (или целей) происходит выбор соответствующих средств ее (их) достижения. Это означает, что механизм регулирования может быть разным по своему составу, то есть содержать разный набор средств. Поэтому с помощью одного механизма как набора средств можно бороться с безработицей, другого – с инфляцией, третьего – с циклическим спадом. Многообразие целей, которые ставит государство, проводя политику регулирования экономики, требует разнообразных средств их достижения.

Все эти средства можно подразделить на средства прямого и косвенного действия.

1. Средства прямого действия предполагают непосредственную связь управляющего субъекта (государства) с управляемым объектом (экономикой и ее агентами). Прежде всего, это рычаги административного воздействия, которые применяются в рамках государственного сектора. Например, для борьбы с безработицей государство в лице определенных органов может требовать от руководителей своих учреждений и предприятий воздерживаться от увольнений, принимать меры по созданию дополнительных рабочих мест и т.п.

Государственные комитеты по ценам могут устанавливать на товары, производимые в государственном секторе, уровень цен, выгодный для частных компаний как потребителей данных товаров, например, на электроэнергию, топливо, транспортные услуги. Для осуществления данных мер государство создает целую систему органов: службы занятости, комитеты по ценам, комиссии по социальным вопросам, специальные инспекции и т.д.

Административные методы могут использоваться центральным банком в отношении частных коммерческих банков. К ним можно отнести:

- лицензирование отдельных направлений банковской деятельности, квотирование отдельных видов операций;
- введение лимитов на выдачу различных категорий ссуд и на привлечение кредитных ресурсов;
- ограничения на открытие филиалов и отделов банков;
- лимитирование размеров комиссионного вознаграждения и тарифов за оказание различных услуг;
- прямой контроль над ставками банков, включая установление верхних границ процентных ставок по отдельным видам кредитов.

К данному виду методов относится и законодательство, которое в отличие от административных мер распространяется на всю экономику, включая

частный сектор. Так, действуют антимонопольные законы, законы о рабочем дне, о минимальной заработной плате, законы о занятости и т.д., которые ставят поведение хозяйствующих субъектов и всю систему рыночных отношений в определенные законодательные рамки.

В рамках действующего законодательства государство устанавливает различные нормативы, требуя их соблюдения: нормативы качества продукции, нормативы затрат некоторых материалов, нормативы техники безопасности, нормативы выбросов загрязняющих веществ в природную среду и т.д.

К административно-правовым рычагам относится и директивное планирование, но в рыночной экономике оно может распространяться лишь на государственный сектор. В целом административно-правовые рычаги, ставя хозяйствующих субъектов в определенные нормативно-правовые рамки, направляют их к определенной цели.

2. Для средств косвенного действия характерно то, что они ставят управляемых субъектов экономики перед главной проблемой рыночной экономики – проблемой выбора. При этом государство благодаря данным им средствам побуждает делать именно тот выбор, который позволяет достигать поставленную им цель.

Такие средства называются также экономическими. К ним относятся налогово-бюджетные и денежно-кредитные средства. В условиях рыночной экономики именно они являются главными и потому заслуживают отдельного рассмотрения.

Налогово-бюджетные рычаги регулирования экономики

Налогово-бюджетные рычаги воздействуют на соотношение расходов и доходов как потребителей (домохозяйств), так и производителей (фирм). Это означает, что они влияют и на совокупный спрос, и на совокупное предложение.

Так, подоходные налоги, означая вычет из доходов, ведут к уменьшению доли располагаемых доходов, превращаемых в расходы и обеспечивающих ту часть совокупного спроса, которая представлена потребительскими расходами. Через совокупный спрос налоги влияют и на объем производства. Увеличение налогов оказывает сдерживающее воздействие на производство, а понижение, наоборот, способствует его росту.

Подоходный налог тем самым предстает как форма принудительного сбережения, соответствующим образом влияя на совокупный спрос. Это хорошо видно из рис. 10.1 (см. ниже).

На рисунке линия C_1 представляет функцию потребления без налога, линия C_2 – функцию потребления с налогом. Видно, что при данном совокупном доходе OY_1 без налога потребление и, соответственно, спрос (OE_1) больше, чем с налогом (OE_2). Напомним, что наклон линии C характеризует предельную

склонность к потреблению, поэтому действует правило, согласно которому налог уменьшает потребление с учетом предельной склонности к потреблению:

$$\Delta C = \Delta T * MPC.$$

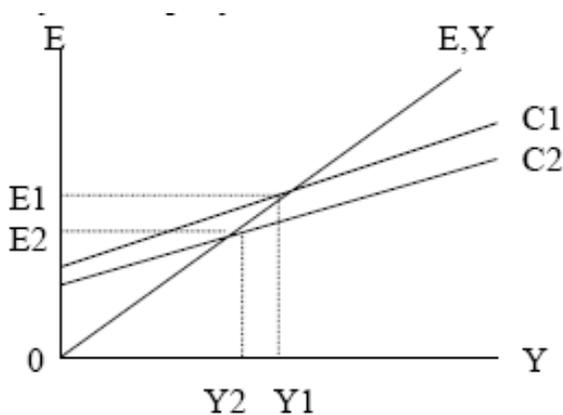


Рис. 10.1

Если, например, предельная склонность к потреблению составляет $3/4$, налог повышается на 20 млрд. руб., тогда спрос и, соответственно, потребление уменьшатся на 15 млрд. руб. = 20 млрд. руб. $\times 3/4$. Если же налог понижается на те же 20 млрд. руб. (графически это можно показать через сдвиг линии потребления вверх с положения C2 до C1), то это приведет к увеличению расходов на 15 млрд. руб.

Применение налоговых рычагов требует учета эффекта мультипликатора совокупного спроса. В нашем примере мультипликатор равен 4. Поэтому в случае понижения налогов на 20 млрд. руб. совокупный спрос возрастает на 80 млрд. руб., а в случае повышения на столько же уменьшится (20 млрд. руб. $\times 4$).

Учет отмеченных зависимостей позволяет государству ставить цели и достигать их с помощью налоговых методов. Например, государство решает увеличить совокупный спрос на 80 млрд. руб. Зная, что предельная склонность к сбережению составляет $1/4$, оно определяет величину, на которую необходимо увеличить или уменьшить налоги,

$$80 \text{ млрд.} \quad / \quad \frac{1}{1/4} = 20 \text{ млрд.}$$

и устанавливает соответствующий налог.

Аналогичным образом действуют и косвенные налоги. Они включаются в цену товаров и тем самым уменьшают совокупный спрос. Поскольку эти налоги по сравнению с прямыми более регрессивны, то они способны оказывать на совокупный спрос еще большее влияние.

Налоговая политика в отношении фирм оказывает влияние и на совокупное предложение, так как налоги на прибыль или капитал включаются предприятиями в издержки, оказывая соответствующее влияние на предложение с их стороны.

Достоинством косвенных налогов является их оперативность. В отличие от прямых налогов, которые изменяют редко, так как их состав и величина тесно связаны с формированием государственного бюджета, косвенные налоги можно менять в течение года.

Вот почему косвенные налоги считаются средством проведения дискретной политики, а прямые налоги – недискретной.

Дискретная налоговая политика предполагает сознательное изменение ставок налогов в зависимости от экономической конъюнктуры. Кризисная ситуация в экономике предполагает снижение ставок налогов. Когда экономика на подъеме и есть опасность ее «перегрева», чреватого резким вхождением в кризис, ставки налогов могут повышаться, сдерживая тем самым совокупный спрос и экономический рост.

Недискретная налоговая политика обусловлена тем, что ставки налогов в течение длительного времени не пересматриваются и эффект ее мер оказывается в зависимости от экономической конъюнктуры. Если происходит экономический рост, то это предполагает рост доходов субъектов экономики. Соответственно происходит рост налогов на личные доходы, прибыль, добавленную стоимость и т.д., что оказывает сдерживающее влияние как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение и тормозит экономический рост, предотвращая «перегрев» экономики.

В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры доходы снижаются, соответственно, снижается объем налогов, что сдерживает сокращение совокупного спроса и совокупного предложения, падение темпов экономического роста. Таким образом как бы автоматически действуют своего рода «встроенные стабилизаторы».

С налогами тесно связана бюджетная политика, поскольку налоги – основной источник доходов государства. В отличие от налогов бюджетные расходы в большей степени влияют на совокупный спрос, а не на совокупное предложение. Если вновь обратиться к графику (рис. 10.1), то сдвиг линии потребления вверх может быть обусловлен соответствующим увеличением расходов государства, а вниз – их уменьшением.

Здесь также действует мультипликационный эффект, в результате которого увеличение расходов госбюджета, например, на 20 млрд. руб. при мультипликаторе совокупного спроса, равном 4, должно вызвать общий рост совокупного спроса на 80 млрд. руб. Поэтому, зная мультипликатор и установив конкретную цель, например, увеличить объем производства на 80 млрд. руб., можно определить, на сколько должны быть увеличены бюджетные расходы.

Бюджетная политика государства также может быть дискретной и недискретной.

Дискретный характер обусловлен возможностью пересмотра государством нормативов своих расходов в зависимости от экономической конъюнктуры. Например, во время кризисного спада государство пересматривает нормативы своих расходов в сторону увеличения, благодаря чему возрастает абсолютная величина его расходов.

Недискретный характер обеспечивается постановкой государственных расходов в непосредственную зависимость от состояния экономики. Во время экономического подъема, когда на сравнительно высоком уровне находятся доходы значительной части населения, при существующих нормативах расходов происходит автоматическое снижение их абсолютной величины, так как часть населения по уровню своего благосостояния уже не подпадает под эти нормативы. Кризисная ситуация в экономике приводит к тому, что резко возрастает число нуждающихся в государственной поддержке и государству приходится увеличивать расходы на эту поддержку.

В целом налоговые рычаги применяются в единстве с бюджетными расходами, так что можно говорить о единой налогово-бюджетной политике государства. Так, при первых признаках вхождения экономики в экономический кризис государство стремится уменьшить налоговое бремя на население и предприятия и увеличивать свои бюджетные расходы. Во время экономического подъема действия государства меняются на противоположные: оно увеличивает налоги и сокращает бюджетные расходы.

Здесь возникает вопрос: как государство при циклическом спаде может увеличивать бюджетные расходы, одновременно сокращая налоги, если последние являются источником его расходов? Ответ заключается в том, что во время циклического подъема налоговые поступления в госбюджет превышают расходы государства и образуется профицит госбюджета, за счет чего формируется специальный стабилизационный фонд, позволяющий государству при необходимости расходовать средств больше, чем получать. Налогово-бюджетная политика становится своеобразным сознательно используемым «стабилизатором», основанным на возможности больше средств госбюджета тратить в период экономического спада и меньше – в период экономического подъема и тем самым сглаживать циклические колебания экономики.

Впрочем, не исключается, а предполагается необходимость дефицита госбюджета во время спада даже при отсутствии специального стабилизационного фонда. Но и при равенстве налоговых поступлений и бюджетных расходов происходит влияние налогово-бюджетной политики на совокупный спрос и экономику.

Это влияние обусловлено действием эффекта сбалансированного бюджета. Суть подобного эффекта хорошо раскрыта в учебнике К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю «Экономикс» с помощью следующего примера. Допустим, величина налоговых поступлений возросла на 20 млрд. долл. На столько же увеличились бюджетные расходы государства. Казалось бы, из-за того, что налоги есть вычет из расходов налогоплательщиков и, соответственно, вычет из совокупного спроса, а государственные расходы есть фактор соответствующего увеличения совокупного спроса, общая величина совокупного спроса не должна измениться: ведь вначале государство изъяло из него 20 млрд. долл., а затем те же 20 млрд. добавило. Так оно и должно быть, если не учитывать предельную склонность населения к сбережению и соответствующий мультипликатор.

Допустим, предельная склонность к сбережению составляет $1/4$, что означает предельную склонность к потреблению $3/4$. Следовательно, увеличение налогов на 20 млрд. долл. приведет к сокращению совокупного спроса не на 20, а на 15 млрд. долл. ($20 \times 3/4 = 15$). Именно эту сумму потратило бы население, если бы не было повышения налога. Что касается государственных расходов, то они увеличили совокупный спрос на все 20 млрд. долл. В итоге чистое увеличение расходов составляет 5 млрд. долл. Общее увеличение совокупного спроса окажется больше с учетом величины его мультипликатора. Раз мультипликатор равен 4, то общее увеличение совокупного спроса составит 20 млрд. долл. ($5 \times 4 = 20$).

В завершение анализа налогово-бюджетных рычагов представим их действие в виде схемы (рис. 10.2).

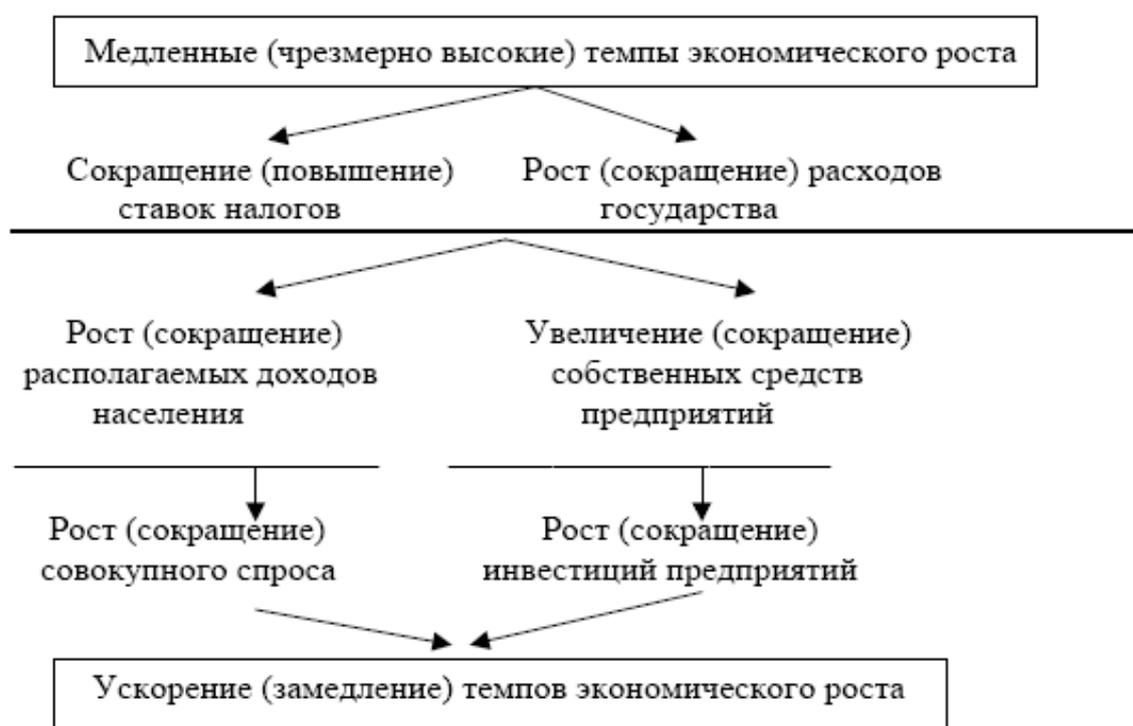


Рис. 10.2

Денежно-кредитные рычаги государственного регулирования

Денежно-кредитные рычаги государственного регулирования связаны с мерами центрального банка по воздействию на денежную массу, способную превратиться в банковские ссуды. Подобная способность обусловлена соотношением денежного спроса и предложения и соответствующей нормой ссудного процента.

Центральный банк может влиять на предложение денег и тем самым на норму процента, проводя политику «дешевых денег» во время кризисных спадов и, наоборот, политику «дорогих денег» во время экономических подъемов.

К рычагам денежно-кредитной политики относятся: регулирование нормы обязательного банковского резерва, операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг и изменение учетной ставки процента центрального банка.

Первый метод основан на том, что возможности частных банков предоставлять ссуды предприятиям помимо прочего зависят и от нормы обязательного банковского резерва. Чем выше норма, тем больше средств банки должны оставлять у себя в качестве обязательного резерва. Это означает, что у банков остается меньше средств на выдачу ссуд.

Допустим, банк располагает средствами в 10 млрд. руб. Если норма обязательного банковского резерва 10%, то банк может выдать ссуду в размере 9 млрд. руб., оставляя 1 млрд. в виде обязательного резерва. Если центральный банк, стремясь предотвратить «перегрев» экономики, повысит норму банковского резерва до 15%, то возможности выдачи ссуд у банка сократятся – на ссуды он может направить лишь 8,5 млрд. руб., так как уже 1,5 млрд. он должен оставить в резерве. Во время кризисного спада норма может быть уменьшена, например, до 5%. Это позволит банку предложить в виде ссуд 9,5 млрд. руб.

Действие данного рычага денежно-кредитной политики оказывается довольно эффективным в силу того, что изменение нормы обязательного банковского резерва, влияя соответствующим образом на предложение ссудного капитала, воздействует на норму ссудного процента и через нее на спрос на ссудный капитал. Так, понижение нормы резерва ведет к повышению предложения на рынках ссудных капиталов. При данном спросе норма процента снижается, поощряя компании брать ссуды.

Следует также учитывать и влияние денежного мультипликатора, который предстает как величина, обратная норме обязательного банковского резерва. Если норма резерва понижена с 10 до 5%, то у нашего банка появляются дополнительные 0,5 млрд. руб., которые с учетом денежного мультипликатора 5 могут повысить общее предложение ссуд на 2,5 млрд. руб. Когда же норма банковского резерва повышена с 10 до 15%, то банку для увеличения резерва с 1 млрд. руб. до 1,5 млрд. необходимо где-то достать дополнительные 0,5 млрд. руб., если все его средства выданы в виде ссуд. Для этого надо либо что-то продать на эту сумму, либо ее занять у других банков. Это приведет к уменьшению предложения на рынках банковских ссуд.

Второй метод денежно-кредитной политики предполагает либо выпуск центральным банком ценных бумаг в виде облигаций, дающих их покупателям процент, либо их покупку, а значит, возврат денег тем, кто в свое время купил облигации. Основными покупателями таких ценных бумаг являются частные банки. В том числе они могут покупать ценные бумаги и по поручению своих вкладчиков, используя для этого их вклады. Получается, что когда банки покупают облигации, они на соответствующую сумму уменьшают возможности предоставления ссуд предприятиям. Когда же государство выкупает облигации, оно тем самым возвращает банкам деньги, расширяя их кредитные возможности. На действие данного рычага также влияет денежный мультипликатор.

Например, у нашего банка при норме обязательного банковского резерва 10% помимо 1 млрд. руб., который должен быть в резерве, есть еще 1 млрд. свободных средств, которые он собирается выдать в виде ссуды. Однако государство предлагает на эту сумму ценные бумаги, дающие выгодный для банка процент. Банк это предложение принимает, и ссуды на 1 млрд. руб. им не выдаются. С учетом того, что денежный мультипликатор равен 10, объем выдаваемых ссуд сокращается на 10 млрд. руб.

Обратный эффект дает покупка центральным банком ценных бумаг у банков и у населения. У банков от продажи ценных бумаг появляются дополнительные денежные средства, которые можно выдавать в виде ссуд. С учетом денежного мультипликатора соответственно должна возрасти общая сумма выдаваемых ссуд. Если покупка ценных бумаг осуществляется непосредственно у населения, то полученные денежные средства население, как правило, кладет в банки, расширяя тем самым их возможности в деле кредитования предприятий.

Третий рычаг денежно-кредитной политики рассчитан на непосредственное воздействие центрального банка на кредитную активность частных банков. Будучи банком банков, центральный банк способен при необходимости предоставлять ссуды частным банкам и тем самым увеличивать их возможности в деле предоставления ссуд предприятиям. Предоставляет центральный банк ссуды под залог ценных бумаг частных банков. Вот почему процент, который он берет, называется учетным. Очевидно, что когда устанавливается высокий учетный процент, то частным банкам брать ссуды у центрального банка становится не выгодно, так как они рассчитывают на их предоставление предприятиям под более высокий процент. Банки охотно берут ссуды у центрального банка при низком учетном проценте. Тем самым расширяется кредитная активность этих банков.

В целом, использование денежно-кредитных рычагов происходит по следующей схеме (см. рис. 10.3 ниже).

Денежно-кредитные рычаги обладают большей оперативностью по сравнению с налогово-бюджетными, так как изменения в налогах и в бюджетных расходах предусматриваются еще при формировании государственного бюджета и они недопустимы после того, как бюджет утвержден высшим законодательным органом.

Обычно государство применяет налогово-бюджетные и денежно-кредитные методы одновременно, что позволяет ему достаточно эффективно регулировать экономику.

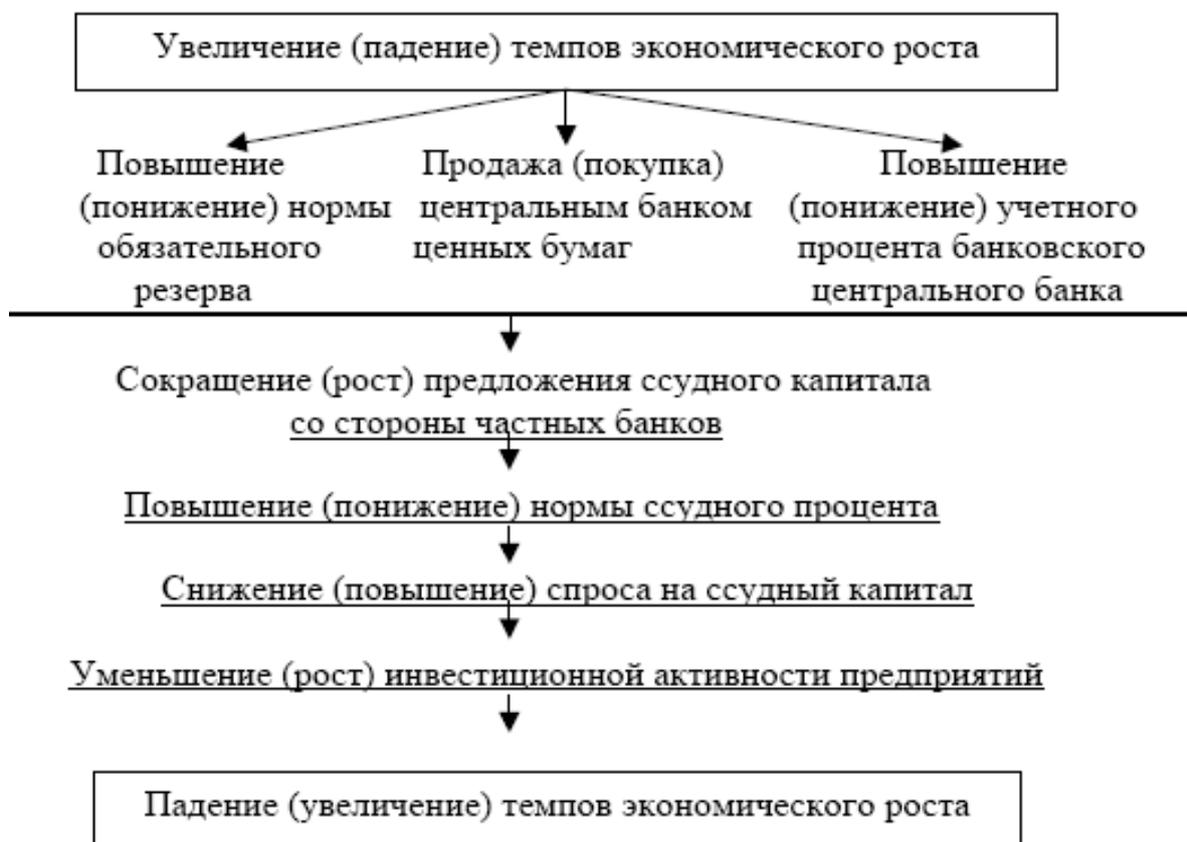


Рис. 10.3

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Методические указания

Семинар 1. Экономическая теория как наука

Вопросы для обсуждения:

1. Основные этапы возникновения и развития экономической теории.
2. Предмет и метод экономической теории.
3. Выдающиеся экономисты XX и начала XXI столетия.

Тема для дискуссии: Приведите примеры редких ресурсов, которые можно отнести к фактору «капитал».

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005. – С. 43–45.

Семинар 2. Экономические системы и их модели

Вопросы для обсуждения:

1. Американская экономическая система и ее функционирование.
2. Особенности экономических систем стран Западной Европы.
3. Южно-корейское чудо: причины, пути достижения.

Тема для дискуссии: Покажите общее и особенное в альтернативных теоретических концепциях капитала.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Кураков Л.П., Яковлев Г.Е. Курс экономической теории: учеб. пособие. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.
5. Экономическая теория (политэкономия): учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видянина, акад. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005.

Семинар 3. Собственность и приватизация

Вопросы для обсуждения:

1. Частная собственность как социально-экономическая основа рыночных отношений.
2. Формы собственности в экономике России.
3. Особенности приватизации в современной российской экономике.

Тема для дискуссии: Определите, к какому типу экономических отношений: производства, распределения, обмена, потребления можно отнести следующие сюжеты: получение заработной платы; пожертвование на храм; покупка легкового автомобиля; просмотр художественного фильма в кинотеатре; ссора начальника цеха и мастера цеха.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Кураков Л.П., Яковлев Г.Е. Курс экономической теории: учеб. пособие. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006.
3. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 4. Основы теории производства

Вопросы для обсуждения:

1. Теория факторов производства Ж.Б. Сея.
2. Разделение и кооперация труда в современной экономике.
3. Закон убывающей производительности факторов (затрат) и взгляды Мальтуса на этот закон.

Тема для дискуссии: Определите, к каким факторам производства по классификации Ж.Б. Сэя («труд», «земля», «капитал») относятся следующие блага: профессия землекопа; наличные деньги; природный водопад, используемый на гидроэлектростанции; металлорежущий станок; электроэнергия.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Кураков Л.П., Яковлев Г.Е. Курс экономической теории: учеб. пособие. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2006.
3. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

4. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005. – С. 108–118.

5. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005. – С. 6–21.

Семинар 5. Товарное производство – основа рыночной экономики

Вопросы для обсуждения:

1. Товарное производство как основа рыночных отношений.
2. Теория предельной полезности и субъективная ценность блага.
3. Современная природа денег.

Тема для дискуссии: Как рассчитывается общественно-необходимое время в промышленности и в сельском хозяйстве?

Задача: На производство единицы товара одна группа товаропроизводителей затрачивает 10 часов; другая 15; третья – 20 часов. Определите общественно необходимое время для изготовления товара, если первая группа производит 20% всех изделий; доля второй группы – 50%, доля третьей группы – 30%.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.

2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2008.

Семинар 6. Рынок в системе общественного воспроизводства

Вопросы для обсуждения:

1. Становление рыночной системы в странах Западной Европы.
2. Особенности формирования рыночных отношений в российской экономике.
3. Модели рынка в современном мире.

Тема для дискуссии: Охарактеризуйте особенности различных форм предприятий с точки зрения отношений собственности: «единоличное владение», «общество с ограниченной ответственностью», «корпорация», «государственное предприятие».

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2008.

Семинар 7. Спрос, предложение и рыночная цена. Эластичность

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и функции рыночной цены в современной экономике.
2. Теория эластичности спроса и предложения в реальной экономике.
3. Современные модели рыночного равновесия.

Тема для дискуссии: Составьте логические цепочки, отражающие причинно-следственные и функциональные связи между основными элементами рынка: объем спроса; спрос; объем предложения; предложение; цена покупателя; цена продавца; цена равновесия; объем продаж; выручка производителя.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 8. Потребительское поведение

Вопросы для обсуждения:

1. Законы Госсена и функции полезности.
2. Теория предельной полезности и ее взаимосвязь с рыночной ценой.
3. Способы оценки полезности и ее виды.

Тема для дискуссии: Какие из нижеперечисленных факторов с точки зрения теории предельной полезности определяют цену товара: абстрактная или родовая полезность; субъективная оценка полезности конкретной единицы данного блага; предельной полезности последней единицы покупаемого блага.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 9. Фирма и предпринимательство

Вопросы для обсуждения:

1. Проблемы развития предпринимательства в российской экономике.
2. Малый и средний бизнес в рыночной экономике.
3. Поведение фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Тема для дискуссии: Основные проблемы развития предпринимательства в Республике Татарстан.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005. – С. 159–178.

Семинар 10. Издержки производства фирмы

Вопросы для обсуждения:

1. Издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.
2. Альтернативные издержки в экономике России.
3. Трансакционные издержки и их особенности.

Тема для дискуссии: Проанализируйте общее и особенное в альтернативных концепциях издержек производства.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005. – С. 132–158.

Семинар 11. Экономическая (земельная) рента

Вопросы для обсуждения:

1. Цена земли как капитализированная рента.
2. Особенности аграрного сектора экономики.
3. Состояние АПК в современной российской экономике.

Тема для дискуссии: Какие из нижеперечисленных факторов могут вызвать увеличение земельной ренты: снижение цены земли; рост спроса на землю; сокращение спроса на сельскохозяйственную продукцию; сокращение предложения земли для нужд сельского хозяйства; ни при одном из этих условий.

Литература

1. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
2. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.

Семинар 12. Национальная экономика: основные результаты и их измерение

Вопросы для обсуждения:

1. Основные макроэкономические показатели.
2. Национальная экономика и цели ее развития.
3. Национальное богатство: сущность, структура, динамика.

Тема для дискуссии: Почему темпы роста ВВП Китая являются одними из самых высоких в мире?

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 13. Совокупный спрос и совокупное предложение

Вопросы для обсуждения:

1. Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения.
2. Преимущества и недостатки кейнсианской равновесной модели.
3. Государство в решении проблем макроэкономического равновесия.

Тема для дискуссии: Общее и специфическое в методах государственного регулирования макроэкономических проблем США, ЕС и Китая.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 14. Теория экономического роста

Вопросы для обсуждения:

1. Основные модели экономического роста.
2. Обеспечение экономического роста в условиях формирования рынка.
3. Создание предпосылок экономического роста в РФ.
4. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста.

Тема для дискуссии: Проанализируйте факторы экономического роста, играющие решающее значение при преимущественно интенсивном и преимущественно экстенсивном его типе.

Литература

1. Кураков Л.П., Яковлев Г.Е. Курс экономической теории: учеб. пособие. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005. – С. 444–456.

Семинар 15. Цикличность развития экономики

Вопросы для обсуждения:

1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики.
2. Теория «длинных волн» Н.Д. Кондратьева и современность.
3. Особенности современных экономических циклов.

Тема для дискуссии: Выделите основные закономерности современного делового цикла.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 16. Теория денег. Денежный рынок

Вопросы для обсуждения:

1. Механизм реализации монетарной политики.
2. Кредитная система: содержание, диалектика развития.
3. Роль Центрального банка РФ в регулировании денежного обращения.

Тема для дискуссии: Дайте определение денег как запаса и потока. Подумайте, к какой из этих категорий нужно отнести деньги в следующих примерах: ежемесячная стипендия; ежегодные проценты по банковскому вкладу; наличные деньги на карманные расходы.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 17. Инфляция: причины, виды, управление

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность, виды и формы инфляции.
2. Мировой опыт антиинфляционной политики и возможности его применения в РФ.
3. Инфляция и ее социально-экономические последствия в РФ.

Тема для дискуссии: Методы борьбы с инфляцией, применяемые в разных странах.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

Семинар 18. Безработица: причины, виды, управление

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности безработицы в РФ.
2. Государственное регулирование рынка труда.
3. Основные виды безработицы в российской экономике.
4. Социальная защита безработных.

Тема для дискуссии: Насколько эффективны методы регулирования рынка труда в США и странах ЕС?

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.

4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 19. Государство в рыночной экономике

Вопросы для обсуждения:

1. Экономические функции государства.
2. Роль государства в смешанной экономике.
3. Методы государственного регулирования экономики.

Тема для дискуссии: Классическая и неокейнсианская концепции регулирования экономики.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.

2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.

4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 20. Государственное регулирование рынка ценных бумаг

Вопросы для обсуждения:

1. Ценные бумаги и их виды.
2. Структура рынка ценных бумаг.
3. Особенности современного российского рынка ценных бумаг и формы его государственного регулирования.

Тема для дискуссии: Основные причины волатильности курса ценных бумаг на российском фондовом рынке.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.

2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.

4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 21. Финансово-кредитная система

Вопросы для обсуждения:

1. Госбюджет как форма образования и расходования доходов.
2. Принципы налогообложения в современной экономике.
3. Дефицит государственного бюджета и пути его сокращения.
4. Активная фискальная политика и автоматические стабилизаторы.

Тема для дискуссии: Неокенсианские и неолиберальные принципы формирования государственного бюджета.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.
3. Сажина М.А., Чибриков В.Н. Экономическая теория: учебник. – М.: Норма, 2005.
4. Экономическая теория: учебник / Под ред. И.П. Николаевой, Г.М. Казиахмедова. – М.: Юнити-ДАНА, 2005.

Семинар 22. Теория переходной экономики

Вопросы для обсуждения:

1. Варианты осуществления рыночных реформ.
2. Особенности условий перехода к рыночной экономике в России.
3. Основные этапы рыночных реформ в России.
4. Функции государственного регулирования в переходной экономике.

Тема для дискуссии: Опыт экономической трансформации стран Восточной Европы.

Литература

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов. – 8-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2007.
2. Курс экономической теории: учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2008.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Методические указания

Организация самостоятельной работы студентов имеет цель:

- систематизировать и расширить их теоретические знания;
- закрепить практические и организаторские способности;
- научить работать с учебной и научной литературой;
- воспитывать творческую активность и инициативу;
- профессиональный рост студентов.

Самостоятельная работа студентов организуется преподавателем в соответствии с календарным планом изучения дисциплины и предполагает:

- изучение лекционного материала, чтение рекомендуемых литературных источников, ответы на контрольные вопросы или тесты и т.д.;
- написание реферата, и контрольной работы.

Самостоятельное изучение материала

Целью самостоятельного изучения материала является более глубокое усвоение материала, формирование навыков исследовательской работы и умение применять теоретические знания на практике, а также расширение общего и научного кругозора. Самостоятельное изучение материала предполагает формирование навыков работы с научной и методической литературой, стимулирование профессионального роста студентов, воспитание творческой активности и инициативы, помогает при подготовке к текущим и государственным экзаменам.

Тема 1. Понятие мирового хозяйства. Международное разделение труда

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и сущность мирового хозяйства.
2. Развитие современной мировой экономики.
3. Международное разделение труда: история, содержание.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб., 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2009.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2002.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2008.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2009.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2009.
2. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Тема 2. Глобализация и глобальные проблемы в мировой экономике в начале XXI века

Вопросы для обсуждения:

1. Глобализация в мировой экономике: понятие и история.
2. Глобальные проблемы в мировой экономике в начале XXI века.
3. Экологическая проблема.
4. Проблема продовольственного обеспечения.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб., 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2009.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2008
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2000.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2008.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Тема 3. Природно-ресурсный потенциал современного мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Земля, территория, земельные ресурсы.
2. Лесные ресурсы.
3. Гидросфера мира как ресурс. Мировой океан.
4. Атмосфера мира как ресурс.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб., 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2009.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2008.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2009.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2009.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2005.

Тема 4: Человеческие ресурсы мирового хозяйства

Вопросы для обсуждения:

1. Численность населения мира и регионов, ее динамика.
2. Занятость в мире с точки зрения экономических позиций общества,
3. Международная миграция, ее особенности и динамика.

Основная литература:

1. Грис Т., Леусский А., Лозовская Е. Мировая экономика. – СПб., 2004.
2. Дадалко В.А. Мировая экономика. – Минск, 2004.
3. Раджабова З.К. Мировая экономика. – М., 2009.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика. – М., 2008.
5. Стрыгин А.В. Мировая экономика. – М., 2005.
6. Халевинский Е.Д., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2009.

Дополнительная литература:

1. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М., 2003.
2. Сафонов В.С. Валютный дилинг. – М., 2009.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения. – М., 2003.

Курсовая работа

Требования, предъявляемые к студентам при написании курсовых работ

1. Курсовая работа должна быть выполнена на ПК с использованием одного из текстовых редакторов и отпечатана на принтере через 1,5 интервала с полями: слева 35 мм, справа – не менее 8 мм, сверху – 20 мм, снизу – 19 мм, с размером символов не менее 2,5 мм.

2. Курсовая работ должна иметь титульный лист, на котором проставляются подписи автора и руководителя работы.

3. Все страницы в работе должны быть пронумерованы на верхнем поле посередине текста, начиная со страницы 3 – Введение. На титульном листе работы номера не ставятся.

4. Каждую главу и каждый параграф, выделенные в содержании работы, следует начинать с отдельной страницы.

5. В конце работы приводится список используемой литературы. Он дается в алфавитном порядке с указанием автора, названия работы, места издания названия издательства, года издания и количества страниц.

6. К защите работа предоставляется в брошюрованном виде. Последовательность брошюровки материала: обложка, титульный лист по форме, содержание с указанием номеров страниц по каждому выделенному вопросу, текстовая часть, список используемой литературы, приложения.

При подготовке курсовой работы студент должен решить следующие задачи:

1. Выбрать тему, обосновать ее актуальность и значимость.
2. Ознакомиться с литературными источниками и сделать их анализ.
3. Собрать необходимый материал для исследования.
4. Провести систематизацию и анализ собранных данных.
5. Изложить свою точку зрения по дискуссионным вопросам, относящимся к теме исследования.
6. На основе выполненной работы сделать выводы.

Темы курсовых работ

1. Этапы эволюции экономической теории.
2. Роль денег в современном обществе или пределы власти денег.
3. Сущность и природа современных денег.
4. Экономический смысл понятия «рынок».
5. Конкуренция и сотрудничество как составляющие рыночного механизма.
6. Особенности рынка рабочей силы в России.
7. Проблема легализации доходов в России.
8. Проблема вывоза капитала из России.
9. Сравнительный анализ теорий процента.
10. Кредит как экономическая категория.
11. Биржа как способ организации рынка.
12. Существует ли абсолютная рента?
13. Современные проблемы аграрных отношений.
14. Воспроизводственная структура экономики и направления ее совершенствования.
15. Закономерности научно-технического прогресса.
16. Научно-технический прогресс и инновационный процесс: общее и особенное.
17. Механизм циклических колебаний (на примере циклов любой продолжительности).
18. Альтернативные концепции длинных волн.
19. Государственный сектор и пределы его развития.
20. Экономическая роль государства.
21. Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике.
22. Действие экономических законов в масштабах мировой экономики.
23. Международная экономическая интеграция и ее современные формы.

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Тесты

Вариант I

- 1. Что из следующего перечня является неэкономическим благом?**
 - а) Подводная лодка;
 - б) досуг и развлечения;
 - в) энергия ветра;
 - г) знания.
- 2. Классовая принадлежность отличается от кастовой тем, что она:**
 - а) не может быть изменена;
 - б) приобретается от рождения;
 - в) не закреплена законом и традицией;
 - г) связана с профессиональным разделением труда.
- 3. Экономическая система решает следующие вопросы:**
 - а) что, где, для кого;
 - б) что, как, для кого и каков темп роста;
 - в) когда, почему, где и кто;
 - г) каковы причины безработицы и инфляции.
- 4. Какой из приведенных списков факторов производства точнее?**
 - а) Земля, труд, капитал, рабочая сила, управление;
 - б) земля, труд, средства производства, технология, предпринимательство, управление;
 - в) ресурсы, технология, предпринимательство;
 - г) земля, труд, капитал, технология, информация, предпринимательство.
- 5. Закон возрастания альтернативных издержек действует, если кривая производственных возможностей имеет:**
 - а) выпуклую форму;
 - б) форму прямой;
 - в) вогнутую форму;
 - г) любую форму.
- 6. Какая из перечисленных ниже мер не относится к мерам фискальной политики?**
 - а) Снижение налога на прибыль;
 - б) изменение шкалы индивидуального подоходного налога;
 - в) рост государственных расходов на образование;
 - г) снижение учетной ставки процента.
- 7. Незаработанное нефтяное месторождение может служить примером:**
 - а) естественных ресурсов;
 - б) капитала;
 - в) земли;
 - г) рынка.

8. Предположим, что все ресурсы в экономической системе используются таким образом, что наращивать производство одного продукта можно только сокращая производство другого. Экономист назовет такую ситуацию:

- а) эффективной;
- б) неэффективной;
- в) административно-командной системой;
- г) экономическим кризисом.

9. Первичный классово-генез связан, как правило:

- а) с возникновением частной собственности;
- б) с полным распадом общинных форм;
- в) со становлением товарно-денежных отношений;
- г) с монополизацией роли в общественном разделении труда.

10. На линии производственных возможностей рост производства одного вида продукта сочетается:

- а) с уменьшением производства другого вида продукта;
- б) с ростом производства другого вида продукта;
- в) с постоянным объемом производства другого вида продукта;
- г) возможен любой из указанных вариантов.

11. Ограниченность – это:

- а) характеристика только индустриальных систем;
- б) характеристика только доиндустриальных систем;
- в) концепция, отражающая невозможность полного удовлетворения человеческих потребностей;
- г) все сказанное неверно.

12. «Отчаявшиеся» работники, которые хотели бы работать, но прекратили поиск рабочего места:

- а) учитываются в величине фрикционной безработицы;
- б) учитываются в величине безработицы ожидания;
- в) более не учитываются в составе рабочей силы;
- г) получают пособие в соответствии с законодательством о минимальной заработной плате.

13. Измеряемая безработица может быть ниже, чем фактическая безработица, так как:

- а) измеряемая безработица не включает фрикционных безработных;
- б) некоторые рабочие хотели найти работу, но отчаялись и прекратили ее поиски;
- в) некоторые из тех, кто называет себя безработными, просто не занимаются поисками работы всерьез;
- г) измеряемая безработица не включает в себя подростковую безработицу.

14. Классический вариант кривой AS предполагает, что в долгосрочном периоде изменения совокупного спроса:

- а) окажут влияние на объем выпуска, но не на уровень цен;
- б) окажут воздействие на уровень цен, но не на объем выпуска;
- в) не окажут влияния на уровень цен и выпуска;
- г) окажут влияние как на уровень цен, так и на объем выпуска.

15. Рост государственных расходов увеличивает реальный ВВП только в том случае, если:

- а) госрасходы направляются на закупки товаров и услуг, а не на оплату чиновников;
- б) госрасходы сопровождаются увеличением предложения денег;
- в) госрасходы не вытесняют равновеликого объема расходов в негосударственном секторе;
- г) госрасходы финансируются за счет выпуска государственных займов.

16. Известно, что предельная склонность к сбережению составляет 0,25 и в экономике функционирует система 20-процентного пропорционального налогообложения доходов. К каким изменениям в величине равновесного уровня выпуска приведут соответственно увеличение госрасходов на 10 млн. руб.; увеличение автономных налогов на 15 млн. руб.; снижение трансфертов на 10 млн. руб.?

- а) В результате роста госрасходов равновесный доход увеличится на 25 млн. руб.; он снизится на 28,125 млн. руб. в результате повышения налогов и на 18,75 млн. руб. – в результате снижения трансфертов;
- б) в результате роста госрасходов равновесный доход увеличится на 28,125 млн. руб.; он снизится на 25 млн. руб. в результате снижения трансфертов и на 18,75 млн. руб. – в результате повышения налогов;
- в) в результате роста госрасходов равновесный доход увеличится на 18,75 млн. руб.; в результате снижения трансфертов он возрастет на 25 млн. руб.; в результате повышения налогов равновесный доход снизится на 28,125 млн. руб.;
- г) в результате роста госрасходов равновесный доход увеличится на 25 млн. руб.; он снизится на 18,75 млн. руб. в результате повышения налогов и на 28,125 млн. руб. – в результате снижения трансфертов.

17. Что из нижеперечисленного не включается в агрегат $M2$:

- а) наличность вне банковской системы;
- б) небольшие сберегательные вклады;
- в) чековые депозиты;
- г) краткосрочные государственные облигации.

18. Какое из нижеперечисленных утверждений является неверным?

- а) Автоматические стабилизаторы никогда полностью не устраняют нестабильности экономики;
- б) для достижения ежегодного сбалансированного бюджета в период спада правительство должно снизить налоговые ставки;
- в) «Политика доходов» предполагает, что среднегодовой рост номинальной заработной платы должен быть не выше, чем среднегодовой рост производительности труда;
- г) Дискреционной может быть как фискальная, так и монетарная политика.

19. Увеличение предельной склонности к импортированию:

- а) способствует увеличению чистого экспорта;
- б) улучшает состояние счета текущих операций;

в) способствует снижению уровня занятости в отраслях национальной экономики, конкурирующих с импортом;

г) не оказывает никакого воздействия на величину сальдо счета движения капитала и финансовых операций.

20. При системе фиксированного валютного курса:

а) кредитно-денежная политика более эффективна в качестве инструмента экономической стабилизации, чем бюджетно-налоговая;

б) кредитно-денежная политика совсем неэффективна как инструмент экономической стабилизации, так как она должна быть направлена на поддержание фиксированного валютного курса;

в) кредитно-денежная политика совсем неэффективна как инструмент экономической стабилизации, так как в условиях открытых рынков и фиксированных обменных курсов ожидания всегда рациональны и любая политика нейтральна в отношении занятости и выпуска;

г) ответы б) и в) верны.

Вариант II

1. Основные элементы инструментария экономической науки:

а) экономико-математическое моделирование;

б) метод абстрагирования;

в) единство исторического и логического;

г) все ответы верны.

2. Возможно ли дать точное количественное определение:

а) росту потребностей;

б) динамике структуры потребностей;

в) объему созданного продукта;

г) свободе предпринимательства.

3. Какое из перечисленных положений не входит в определение предмета экономической теории:

а) экономические блага;

б) неограниченные производственные ресурсы;

в) максимальное удовлетворение потребностей;

г) редкость (ограниченность) ресурсов.

4. Проблемы, что, как и для кого производить, имеют отношение:

а) только к обществам с централизованным планированием;

б) только к рыночной экономике;

в) только к третьим странам;

г) к любому обществу.

5. Научно-технический прогресс является следствием:

а) монополии в отраслях машиностроения, которые технологически связаны между собой;

б) дефицита на рынках капитальных товаров;

в) рыночной конкуренции, стимулирующей производителей снижать издержки, повышать уровень организации труда и качество продукции;

г) все ответы не верны.

6. В условиях ограниченности, редкости ресурсов для ускорения роста богатства общества целесообразно:

а) сделать экономические ресурсы бесплатными для частного сектора, поскольку деятельность в нем более эффективна, чем в государственном общественном секторе;

б) сделать экономические ресурсы бесплатными только для государственного сектора, поскольку его отрасли ориентированы больше на совокупный социальный эффект, а не на получение прибыли;

в) сделать эти ресурсы платными в равной степени для всех секторов экономики, но цены устанавливать в централизованном порядке;

г) сделать ресурсы платными с использованием рыночных механизмов конкурентного ценообразования.

7. Общая полезность какого-либо блага увеличивается, если предельная полезность;

а) только уменьшается;

б) только увеличивается;

в) увеличивается или уменьшается, но является величиной отрицательной;

г) увеличивается или уменьшается, но является величиной положительной.

8. Экономические законы спроса и предложения – это:

а) законы государственного планового ценообразования на социально значимые товары, устанавливаемые на уровне ниже рыночного равновесия;

б) законы конкурентного ценообразования в смешанной рыночной экономике;

в) и ответ а) и ответ б), поскольку они взаимосвязаны и дополняют друг друга;

г) и ответ а) и ответ б) не верны.

9. В механизме ценообразования спрос характеризует:

а) обратную зависимость между ценой и покупаемым количеством товаров;

б) постепенное убывание спроса покупателей на данный товар;

в) прямую линейную зависимость между ценой товара и его покупаемым количеством;

г) верны ответы а) и б).

10. Изменение спроса, т.е. его рост или снижение, зависит прежде всего:

а) от уровня цен на покупаемые товары;

б) от денежных доходов покупателей;

в) от субъективных вкусов и предпочтений, моды на данный товар;

г) верны ответы а), б) и в).

11. Безработица ожидания возникает, когда:

а) известно, что минимальная заработная плата увеличится в ближайшем будущем;

б) введено щедрое страхование по безработице;

в) работники временно уволены из-за погодных условий;

г) реальная заработная плата превышает равновесный уровень.

12. Один из эффектов неожиданной инфляции состоит в том, что богатство перераспределяется:

- а) от заемщиков к кредиторам;
- б) от кредиторов к заемщикам;
- в) от молодых людей к старым;
- г) от государства к фирмам.

13. Если потребители решат увеличить долю дохода, которую они тратят на текущее потребление, то в краткосрочном периоде:

- а) прежде всего увеличится объем выпуска и занятость;
- б) прежде всего сократится объем выпуска и занятость;
- в) увеличится уровень цен при неизменном выпуске и занятости;
- г) снизится уровень цен при неизменном выпуске и занятости.

14. Предложение денег увеличится, если:

- а) возрастет норма резервирования;
- б) увеличится отношение «наличность – депозиты»;
- в) увеличится денежная база;
- г) уменьшится денежный мультипликатор.

15. Увеличение нормы выбытия в экономике при неизменной производственной функции, норме сбережения, неизменных темпах роста населения и технологического прогресса:

- а) увеличит запас капитала на одного занятого в устойчивом состоянии;
- б) снизит устойчивый уровень запаса капитала на одного занятого;
- в) не изменит устойчивого уровня фондовооруженности;
- г) ничего определенного сказать нельзя.

16. Различие между тарифом на импорт и импортной квотой состоит в том, что:

- а) квота никогда не приносит дохода государству, тогда как тариф дает такой выигрыш;
- б) тариф никогда не приносит дохода государству, тогда как квота дает такой выигрыш;
- в) квота может быть использована для ограничения притока импортных товаров на внутренний рынок, тогда как тариф не может быть использован в этих целях;
- г) квота обеспечивает более надежную защиту отечественного производства от иностранной конкуренции, чем тариф.

17. Если величина официальных валютных резервов Центрального банка не изменяется, то при прочих равных условиях можно утверждать, что:

- а) сальдо торгового баланса всегда равно нулю;
- б) сальдо счета текущих операций всегда равно нулю;
- в) сальдо капитального счета всегда равно нулю;
- г) сальдо платежного баланса страны равно нулю.

18. Составная часть платежного баланса страны – счет текущих операций – не включает:

- а) товарный экспорт;
- б) чистые доходы от инвестиций;

- в) транспортные услуги иностранным государствам;
- г) изменения в активах страны за рубежом;

19. Что из нижеперечисленного способствует повышению обменного курса национальной валюты (при прочих равных условиях):

- а) снижение процентных ставок в данной стране;
- б) повышение процентных ставок за рубежом;
- в) повышение в данной стране уровня цен;
- г) повышение в данной стране уровня производительности труда.

20. Номинальная величина дефицита госбюджета является неудовлетворительным измерителем величины общей государственной задолженности, так как:

- а) учитывает изменения номинальной, а не реальной величины государственного долга;
- б) не принимает во внимание изменения стоимости государственных активов;
- в) исключает нарастание будущих пенсионных выплат занятым в государственном секторе экономики;
- г) все вышеперечисленное верно;
- д) ничто из вышеперечисленного не верно.

Вариант III

1. Что изучает экономическая наука, или что составляет предмет экономической науки:

- а) показатели развития отраслей национального хозяйства;
- б) принципы построения хозяйственного механизма рыночной системы;
- в) общие законы развития экономической цивилизации;
- г) моделирование экономической деятельности;

2. Основоположником австрийской школы, представители которой развили кардиналистскую теорию полезности, является:

- а) Т. Госсен;
- б) К. Менгер;
- в) Е. Бем-Баверк;
- г) И. Шумпетер.

3. Критериями разграничения типов экономических систем служат:

- а) форма собственности на ресурсы;
- б) тип координационного механизма;
- в) уровень благосостояния членов общества;
- г) верны ответы а) и б).

4. Характеристиками свободного рыночного хозяйства выступают:

- а) неограниченное число участников конкуренции;
- б) свободный доступ к рыночной информации;
- в) ограниченная роль правительства в экономике;
- г) верно все указанное.

5. На графике кривой производственных возможностей с продуктом X по абсциссе и продуктом Y по ординате угол наклона касательной к оси OX отражает:

- а) альтернативные издержки дополнительной единицы X, выраженные в единицах продукта Y;
- б) степень ограниченности продукта X;
- в) степень ограниченности продукта Y;
- г) не верен ни один из ответов.

6. Самый дефицитный ресурс современной российской экономики – это:

- а) труд;
- б) земля;
- в) капитал;
- г) предпринимательство.

7. Трансакционные издержки – это:

- а) издержки, связанные с организацией и функционированием экономической системы и составляющих ее хозяйственных единиц;
- б) издержки фирм частнопредпринимательского сектора;
- в) вмененные издержки, возникающие при ошибочном выборе в экономике;
- г) а) и в) верны.

8. Что следует понимать под способностью делового человека мыслить экономически:

- а) знание экономических законов;
- б) умение давать количественную оценку секторов своей деятельности;
- в) понимание сущности и социально-экономических последствий государственных законов и нормативных актов;
- г) способность абстрагироваться от второстепенных факторов.

9. Функционирование рыночной системы можно представить:

- а) в виде экономических потоков товаров, денег и доходов, циркулирующих в экономике;
- б) в виде механизмов конкурентного рыночного ценообразования по законам спроса и предложения;
- в) в виде такой экономической системы, при которой государство на законных основаниях защищает мотив получения дохода и, распределяя этот доход через налоги, гарантирует социальную защиту различных слоев населения;
- г) все предыдущие ответы приемлемы.

10. Проблема что производить не стоит, если:

- а) ресурсы страны настолько ограничены, что должны быть использованы только для производства предметов первой необходимости;
- б) закон убывающей производительности факторов производства еще не действует в конкретной национальной экономике;
- в) ресурсов достаточно для того, чтобы производить, помимо прочего, предметы роскоши;
- г) производственные ресурсы специфичны, то есть могут быть использованы для производства только одного конкретного товара.

11. Если фирмы начнут все свои прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, то в национальных счетах возрастет показатель:

- а) ВВП;
- б) чистых инвестиций;
- в) амортизации;
- г) личного дохода.

12. Все перечисленное ниже относится к категории «запаса», кроме:

- а) накопленного богатства потребителей;
- б) дефицита государственного бюджета;
- в) количества безработных;
- г) объема капитала в экономике.

13. Различие между состоянием экономики в долгосрочном и краткосрочном периодах состоит в том, что:

- а) кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика оказывают влияние на объем выпуска только в долгосрочном периоде;
- б) цены и номинальная заработная плата относительно гибкие только в краткосрочном периоде;
- в) совокупный спрос влияет на объем выпуска и занятость в краткосрочном периоде, а предложение оказывается главным фактором, определяющим выпуск и занятость в долгосрочном периоде;
- г) цены и номинальная заработная плата относительно жесткие только в долгосрочном периоде.

14. В долгосрочном периоде уровень выпуска в экономике определяется:

- а) предложением денег, уровнем государственных расходов и налогов;
- б) величиной капитала и труда, а также используемой технологией;
- в) предпочтениями населения;
- г) уровнем ставки процента.

15. Некоторые корпорации выплачивают дивиденды в неизменном размере во всех фазах экономического цикла. Это действует на экономическую конъюнктуру:

- а) как фактор увеличения амплитуды циклических колебаний;
- б) нейтрально;
- в) как встроенный (автоматический) стабилизатор;
- г) неопределенным образом, в зависимости от факторов, вызвавших циклические колебания.

16. Предположим, что предложение денег и уровень цен постоянны. Тогда в случае увеличения уровня дохода на денежном рынке:

- а) увеличатся спрос на деньги и ставка процента;
- б) увеличится спрос на деньги и снизится ставка процента;
- в) спрос на деньги снизится, а ставка процента увеличится;
- г) спрос на деньги и ставка процента снизятся.

17. При прочих равных условиях значительный бюджетный дефицит при полной занятости ресурсов приводит:

- а) к инфляции издержек;
- б) к снижению реальной ставки процента;

- в) к превышению экспорта над импортом;
- г) к росту реальной ставки процента;

18. «Автоматические стабилизаторы»:

- а) обостряют проблему временных лагов;
- б) приводят к такой корректировке налоговых ставок, которая позволяет поддерживать сбалансированным бюджет при полной занятости ресурсов;
- в) приводят к такой корректировке налоговых ставок, которая позволяет поддерживать сбалансированным фактический государственный бюджет;
- г) снижают амплитуду колебаний национального дохода;

19. Аргумент в пользу введения тарифов, связанный с необходимостью защиты «молодых» отраслей:

- а) является справедливым, если страна специализируется на производстве только одного товара;
- б) противоречит теории сравнительного преимущества;
- в) соответствует планам стабилизации производственных возможностей страны;
- г) является обоснованным, если кривая производственных возможностей может быть сдвинута вверх, в направлении нового сравнительного преимущества.

20. Дефицит платежного баланса может быть профинансирован:

- а) с помощью девальвации валюты;
- б) путем увеличения внешней задолженности;
- в) путем использования (расходования) резервов иностранной валюты;
- г) ответы б) и в) верны.

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Общественное производство и его основные факторы.
2. Взаимосвязь производства, распределения, обмена и потребления.
3. Предмет экономической теории.
4. Методы исследования экономических явлений.
5. Основные этапы эволюции экономической теории.
6. Социально-экономические типы производства.
7. Натуральная и товарная формы организации общественного производства.
8. Собственность и ее формы. Многоукладная и смешанная экономики.
9. Основные этапы развития трудовой теории стоимости.
10. Определение стоимости товара издержками производства и его факторами.
11. Теория предельной полезности (австрийская школа).
12. Возникновение, сущность и функции денег.
13. Металлическая и номиналистическая теории денег.
14. Количественная теория денег и современный монетаризм.
15. Рынок, его виды и структура. Классическая экономическая теория о роли рынка.
16. Предпринимательская деятельность. Конкуренция и ее значение.
17. Неоклассическая теория рынка.
18. Взаимосвязь спроса, предложения и цен.

19. Совершенная конкуренция и механизм рыночного саморегулирования.
20. Формы несовершенной конкуренции.
21. Теория монополистической конкуренции.
22. Социально-экономические последствия монополизма. Антимонопольная политика, ее цели, принципы и формы.
23. Монетарные и «вещные» трактовки капитала.
24. Теория «человеческого капитала».
25. Теория капитала и прибавочной стоимости.
26. Накопление капитала и его строение. Концентрация и централизация капитала.
27. Основные формы и системы заработной платы. Номинальная и реальная заработная плата.
28. Теории «воздержания», «ожидания», «риска» и трудового дохода как теоретические концепции прибыли.
29. Ссудный капитал и ссудный процент.
30. Теории процента.
31. Издержки производства и себестоимость. Предельные издержки. Альтернативные издержки.
32. Образование средней прибыли и цены производства.
33. Неоклассические концепции прибыли.
34. Предпринимательский доход и процент.
35. Заработная плата как цена труда.
36. Аграрные отношения и земельная рента.
37. Формы собственности на землю и землепользования.
38. Теории земельной ренты.
39. Арендная плата и цена земли. Рынок земли.
40. Типы воспроизводства. Экономическая эффективность.
41. Теория воспроизводства физиократов. «Экономическая таблица» Кенэ.
42. Закономерности простого и расширенного воспроизводства.
43. Модель «затраты – выпуск» В. Леонтьева.
44. Экономический рост: сущность, типы, факторы.
45. Закономерности и противоречия экономического роста.
46. Темпы и пропорции общественного воспроизводства.
47. Теория воспроизводства Дж. Кейнса.
48. Концепции экономического роста Э. Хансена, Р. Харрода, Е. Домара.
49. Экономический цикл и его фазы. Виды экономических циклов.
50. Теории циклического развития.
51. Особенности современного циклического развития.
52. Инфляция, ее сущность и виды.
53. Причины инфляции.
54. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика.
55. Безработица, ее сущность и виды.
56. Теоретические концепции безработицы.
57. Большие циклы Н.Д. Кондратьева.

58. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая А. Филлипса.
59. Государство как субъект экономических отношений.
60. Государственная собственность. Национализация и приватизация.
61. Государственный сектор, тенденции его развития.
62. Формы и методы государственного регулирования экономики.
63. Кейнсианская и неоклассическая модели регулирования экономики.
64. Прогнозирование, программирование, планирование развития экономики.
65. Политика экономического роста.
66. Финансовая политика государства. Государственный бюджет: формирование и использование.
67. Денежно-кредитная политика государства.
68. Социальная политика государства.
69. Мировое хозяйство: закономерности и этапы формирования.
70. Интернационализация хозяйственной жизни.
71. Теоретические концепции международных экономических отношений.
72. Международная торговля: виды, структура, закономерности развития.
73. Экономическая интеграция: формы, тенденции развития.
74. Международные валютные отношения.
75. Международная финансовая система.
76. Сущность и виды глобальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – М.: Юристъ, 2009.
2. Валовой Д. Политэкономия. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1999.
3. Курс экономической теории: учебник / Под общ. ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. – 4-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2009.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: НОРМА, 2009.
5. Поршнева А.Г., Денисов Б.А. и др. Политическая экономия и история экономических учений: учебник ГУУ. – М., 2008.
6. Седов В.В. Экономическая теория: учеб. пособие. – Ч. 1–3. – 2002.
7. Экономическая теория (политэкономия): учебник / Под общ. ред. засл. деят. науки РФ проф. И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М., 2008.

Дополнительная:

1. Долан Э.Д., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбэлл Р.Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Л., 1991.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978.
3. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М.: Экономика, 1992.
4. Курс экономической теории: учеб. пособие / Под общ. ред. М.Н. Чепурина и Е.А. Киселевой. – М.: Изд-во МГИМО, 2009.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: В 3 т. – М.: Политиздат, 1988.
6. Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф. Австрийская школа в политической экономии. – М.: Экономика, 1992.
7. Маршалл А. Принципы политической экономии: Т. 1–3. – М.: Прогресс, 1993.
8. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: В 2 т. – М.: Прогресс, 1985.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч.: Т. 1. – М., 1955.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., 1986.
11. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М., 1955.
12. Хрестоматия по экономической теории / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 1997.
13. Хейне Пол. Экономический образ мышления / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 1992.
14. Харрис Л. Денежная теория. – М.: Прогресс, 1990.
15. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. – М., 1988.

Учебное издание

СПИРИДОНОВ Николай Николаевич,
НАСИБУЛЛИНА Ольга Викторовна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для специальности 080507 «Менеджмент организации»

Корректор *Орлова М.Л.*
Техническое редактирование, оформление *Издательство «Юниверсум»*

Формат 60*90/16. Бумага газетная. Гарнитура New Roman. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,5. Уч.-изд. л. 7,8. Тираж 800 экз. Заказ №

Издательство «Юниверсум».
420111, г. Казань, ул. Профсоюзная, д.13/16.

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов
в типографии ОАО «Щербинская типография».
117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10. Тел. 659-2327

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК