

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО  
СПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ГУЛИСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**



**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА “ЭКОНОМИКА”**

**ТЕКСТ ЛЕКЦИИ ПО ПРЕДМЕТУ**

**ЭКОНОМИКА**

**Гулистон - 2020**

Данный текст лекции составлен на основе Типовой программы для направления: 5230100 – Экономика, зарегистрированный Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан от 7.09.2019 года № БД 5230100 и утвержденный Приказом № 32 от 5.02. 2019 года

**Составители:** старший преподаватель кафедры «Экономика» М.К.Аллаярова

**Рецензенты:** зав. каф. “Экономика”, к.э.н. доц. О.Т.Сатторкулов  
старший преподаватель кафедры «Экономика» М.Х.Нурмухамидова

Учебно-методический комплекс рассмотрен и утвержден решением Учебно-методического Совета Гулистанского государственного экономического университета протоколом № 10 от “18” июня 2020 г.

## **ВВЕДЕНИЕ**

При изучении теоретических и практических аспектов структурных изменений в экономике, процесса модернизации страны и углубления экономических реформ важное значение имеет курс экономической теории.

Настоящая программа предмета включает в себя темы и вопросы, связанные с экономической основой общества и ее составными частями, экономическими законами и категориями, явлениями и процессами, социально-экономическими системами и закономерностями их функционирования, особенностями становления рыночной экономики, социально-экономическими реформами и их результатами, экономическим ростом и проблемами занятости.

Дисциплина “Экономика”, наряду с изучением теоретических и практических сторон экономических отношений, приобретает, важное значение в проведении анализа проблем, возникающих в практической деятельности государства, фирм и домохозяйства в рыночных условиях, в поиске их решений и формировании причинно-взаимосвязанных выводов. Данная дисциплина является фундаментальной и служит основой и методологической базой при изучении других экономических дисциплин.

---

# **I.УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРЕДМЕТУ**

---

---

# **УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ**

---

## 1-тема. Введение в экономику

### План:

1. Процесс производства, распределения, обмена и потребления
2. Сущность, виды и классификация потребностей
3. Сущность и классификация экономических ресурсов
4. Классификация экономических законов и категорий.

**Опорные слова и выражения:** экономика, потребности, процесс производство, процесс обмена, процесс распределения, процесс потребления методы экономической теории, предмет экономической теории, функции экономической теории, научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, экономические законы.

### 1. Процесс производства, распределения, обмена и потребления

Для познания предмета экономической теории, ее законов, прежде всего, нужно ответить на вопрос о том, что такое экономика, что является ее основной задачей. Жизнь человечества и ее развитие богаты очень сложными, многогранными, запутанными проблемами. Эти проблемы возникают в результате все большего роста количества людей, развития и изменения их деятельности в сфере производства материальных благ, оказания услуг, в сфере науки, культуры, политики, идеологии, морали, управления государством и, наконец-то, в семье и других видах жизнедеятельности. Некоторые вопросы, занимавшие долгое время разум человечества, на сегодняшний день превращаются в простые истины, понять и осознать которые кажется легко.

К примеру, сегодня всем известно, что люди для того, чтобы жить, заниматься политикой, искусством, литературой, наукой, просвещением, культурой, образованием должны потреблять жизненные блага, одеваться. А для этого необходимы жизненные средства такие, как пища, одежда, жилье. Каждый человек в своей повседневной жизни сталкивается с проблемами получения денежного дохода, необходимого для таких жизненных потребностей, как приобретение одежды, продуктов, предметов обихода, получение знаний.

В целях решения этих проблем и удовлетворения своих потребностей, люди ведут деятельность в различных направлениях и сферах. Следовательно, среди различных видов деятельности человека самой основной, обеспечивающей жизнедеятельность, является экономическая деятельность, заключающаяся в производстве материальных и духовных благ, а также оказании услуг.

**Различные виды деятельности, функционирующие во взаимодействии и направленные на производство и доведение до потребителей жизненных средств, необходимых для существования и**

**развития человека, при эффективном использовании ограниченных экономических ресурсов, одним словом называют экономической деятельностью.<sup>1</sup>**

Основная форма экономической деятельности в древности проявлялась в рамках домашнего хозяйства. Поэтому в трудах древнегреческих ученых (Ксенофонта, Платона, я) экономика объясняется с точки зрения домашнего хозяйства и законов его ведения. В арабском лексиконе «экономика» понималась как экономия. Подтверждением этому служат литературные источники исламской религии, где особое внимание уделяется вопросам экономии. Но на современном этапе экономика стала понятием намного шире и означает не только ведение домашнего или индивидуального хозяйства. **Скорее всего, экономика – это сложнейшая общественная система, состоящая из хозяйств с различными формами собственности, межхозяйственных и межгосударственных объединений, корпораций, концернов, совместных предприятий, финансовой и банковской системы, всевозможных экономических отношений между государствами.**

К тому же все наши ресурсы - природные богатства, квалифицированная рабочая сила, средства производства, потребительские товары, денежные средства и все другие ресурсы имеются в ограниченном количестве. Можно даже спрогнозировать, на сколько хватит различных природных богатств, которыми располагает человечество при нынешнем уровне производства. **Рациональное использование этих ограниченных ресурсов в целях достижения наиболее полного удовлетворения непрерывно растущих потребностей населения, нахождение путей правильного распределения ресурсов и продуктов составляют основное содержание экономики.**

**Фазы воспроизводства** с точки зрения непрерывного движения созданных человеком товаров, услуг и ресурсов состоит из единства различных фаз:

- 1) процесс производства;
- 2) процесс обмена;
- 3) процесс распределения;
- 4) процесс потребления.

**Производство – процесс создания жизненных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.** В воспроизводстве он является самой основной и первичной фазой, так как именно здесь создаются все товары и услуги. Если не производить, то и нечего будет распределять, обменивать и, наконец, потреблять.

**Распределение – процесс распределения факторов и результатов производства между различными частями и субъектами экономики.** На этой стадии, прежде всего, распределяются средства производства, капитал,

---

<sup>1</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.

рабочая сила и другие ресурсы среди производящих отраслей, сфер, районов и, наконец, предприятий. Кроме того, распределяются также товары и услуги, являющиеся результатами производства и доходы, являющиеся их денежным выражением.

Справедливое и правильное распределение положительно воздействует на развитие производства и стимулирует его.

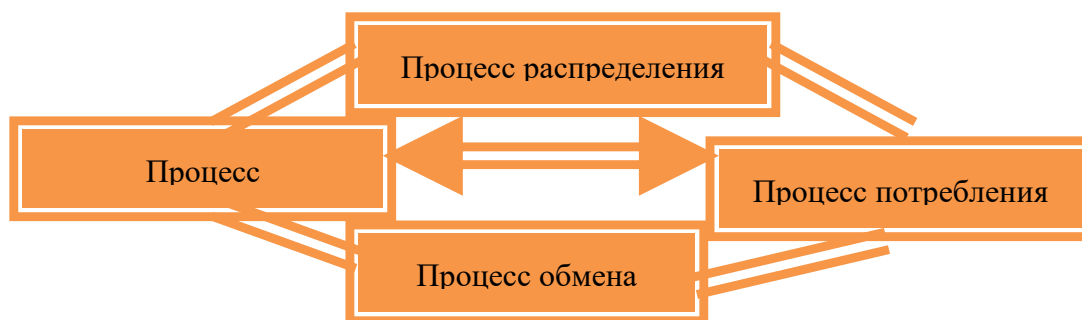
**Обмен – процесс взаимного обмена между членами общества различными видами экономической деятельности или результатами производства на основе определенной величины (например, величины стоимости).** В результате разделения труда отдельные группы людей специализируются на производстве и поставке одних видов товаров и услуг, а другие группы - на производстве и поставке других видов товаров и услуг. Производитель каждого вида товара продаёт свой товар и покупает необходимый ему другой товар или услугу.

**Потребление – процесс употребления, использования продуктов и услуг в целях удовлетворения потребностей.** Последняя фаза воспроизводства в экономике есть процесс потребления. В данном процессе товары и услуги потребляются различными людьми или группами людей с целью удовлетворения своих потребностей. Потребление бывает двух видов: производственное (производительное) потребление и личное потребление. Использование в процессе производства средств производства и рабочей силы называется **производственным потреблением**. Конечное использование по назначению предметов потребления в целях удовлетворения потребностей называется **личным потреблением**. Покупка и потребление людьми испеченного пекарем хлеба относится к личному потреблению. После личного потребления продуктов и услуг появляется необходимость производства новых взамен им.

Итак, движение товаров, услуг и ресурсов есть непрерывный, постоянно повторяющийся процесс. Данный процесс легче понять с помощью следующей схемы

**Вечной основной проблемой** экономики является неограниченность потребностей и ограниченность экономических ресурсов.

#### **Движение товаров, услуг и ресурсов в фазах воспроизводства**





Чтобы правильно понять эту проблему, прежде всего, необходимо знать, что такое потребность и каковы её виды.

## **2. Сущность, виды и классификация потребностей**

**Нужда, надобность в жизненных средствах, необходимых для жизни и развития человека, и в целом всего человечества в экономической теории называется потребностью.**

Среди всех жизненных потребностей (экономических, социальных, культурных, духовных, политических) особое место занимают социально-экономические потребности. Эти потребности состоят из потребностей в материальных благах и услугах, необходимых для жизнедеятельности людей. С этой точки зрения социально-экономические потребности включают в себя материальные и духовные потребности.

**Материальные потребности – это необходимость, которую можно удовлетворить посредством материальных благ.** К ним относятся множество жизненных предметов, необходимых для потребления (питание, одежда, жилье, средства производства и транспорта и т.д.) и предметы роскоши (парфюмерия, различные украшения и другие).

**Духовные потребности – необходимость в нематериальных благах и услугах, требующихся для развития человека как личности, формирования его мировоззрения и духовности.** К ним относятся такие потребности людей, как получение знаний, отдых, повышение культурного уровня, овладение квалификацией, пользование различными услугами, которые не имеют материальной формы.

**Первичная потребность – это потребность, уровень необходимости которой в жизнедеятельности человека сравнительно выше и по этой причине подлежит удовлетворению в первую очередь.** Человек, прежде чем получить знания, заниматься искусством, отдыхать должен удовлетворить потребности в еде, одежде, жилье.

**Вторичная потребность – это потребность, которая проявляется и удовлетворяется после удовлетворения первичных потребностей.** Потребности данного вида обычно носят общественный характер, к ним можно отнести получение знаний, повышение квалификации, занятие искусством, отдых и т.д.

Невозможно полностью удовлетворить социально-экономические, в том числе материальные потребности. В обществе в каждый данный момент имеется множество неудовлетворенных потребностей. С течением времени потребности изменяются и умножаются в результате появления новых предметов, под воздействием широкой рекламы и стимулирования сбыта. Таким образом, безграничность, непрерывное обновление и рост потребностей общества и его членов, а также учреждений и предприятий, являясь объективной закономерностью, находят свое отражение в экономическом законе. **Количественный рост потребностей относительно**

**производства и доставки, качественное и структурное их совершенствование называется законом возвышения потребностей.** Закон возвышения потребностей выражает взаимную прямую зависимость между производством и потребностями.

Он направляется на удовлетворение потребностей производства и его развитие порождает новые потребности. С интернационализацией производства зависимость между производством и потребностями отражается в международных масштабах. Потребность, возникшая в определенной стране, распространяется в другие и приобретает международный характер. К примеру, компьютер появился в одной стране и очень скоро потребность в нем распространилась по всему миру. С развитием международных связей, наряду с национальными особенностями потребностей, развиваются ее межнациональные, интернациональные признаки.

### **3. Сущность и классификация экономических ресурсов**

**Под экономическими ресурсами понимается совокупность всех средств и возможностей, которые можно использовать в процессах производства товара и оказания услуг.**

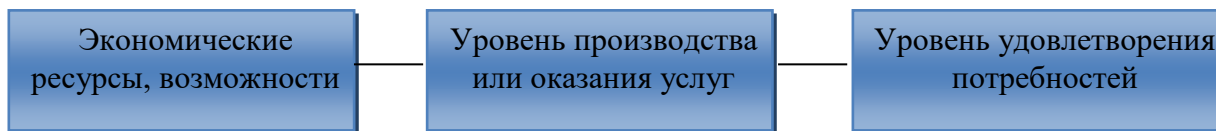
Экономические ресурсы можно разделить на следующие группы:

- 1) природные ресурсы (земля, вода, леса, подземные богатства, биологические ресурсы);
- 2) ресурсы рабочей силы (умственные и физические способности человека);
- 3) капитал (используемые в целях получения прибыли здания, сооружения, станки, машины, оборудование, устройства, готовые к реализации товары, их запасы, денежные средства и др.);
- 4) предпринимательские способности (способность людей к организации и управлению процессов производства и оказания услуг).

Экономические ресурсы отличаются от факторов производства тем, что к ним, кроме рабочей силы, природных ресурсов и средств производства, непосредственно участвующих в процессе производства, относятся и все материальные, товарные и денежные ресурсы.

Ограниченность ресурсов ограничивает не только потребление, но и само производство, которое считается важным путем, ведущим к удовлетворению потребностей. Уровень этих возможностей не бывает постоянно одинаковым, и именно создание новой техники и технологий, их внедрение в производство дают возможность расширять производственные возможности и их границу. Постоянную и устойчивую взаимосвязь между экономическими ресурсами, производством и уровнем удовлетворения потребностей можно выразить следующим образом

## Взаимосвязь между экономическими ресурсами и уровнем удовлетворения потребностей



Необходимость расширения производственных возможностей с эффективным использованием ограниченных экономических ресурсов, наряду с повышением уровня удовлетворения потребностей, ставит перед экономикой следующие проблемы:

1) выбор оптимальных вариантов производства и оказания услуг (наиболее потребных и экономичных), и вовлечение ресурсов преимущественно в производство;

2) эффективное, экономное использование каждой единицы имеющихся ресурсов;

3) нахождение новых видов энергии, материалов, сырья и их источников, вовлечение их в производство, повышение производительности ресурсов на основе внедрения новых достижений науки, техники и технологий.

Необходимость решения данных проблем требует овладения людьми глубоких экономических знаний.

Экономисты подразделяют экономические ресурсы на четыре основные категории.

**Земля** Экономист вкладывает в понятие **земля** гораздо более широкий смысл, чем большинство людей. Понятие «земля» охватывает все естественные ресурсы — все «дары природы», применяемые в производственном процессе. В эту широкую категорию входят такие ресурсы, как пахотные земли, леса, месторождения минералов и нефти, водные ресурсы.

**Труд** Понятие ресурса труд - это широкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве товаров и услуг. Поэтому в это общее понятие входят работы, выполняемые лесорубом, продавцом, машинистом, учителем, профессиональным футболистом и физиком- ядерщиком.

**Капитал** Для экономистов понятие **капитал** (*капитальные товары*) охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские и складские здания и сооружения, транспортные средства и распределительную сеть, используемые в производстве товаров и предоставлении услуг и в доставке

их конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют **инвестированием**.

Капитальные товары отличаются от потребительских тем, что последние удовлетворяют желания людей непосредственно, в то время как капитальные — косвенно, когда участвуют в производстве потребительских товаров. Обратите внимание, что термин «капитал» используется экономистами не только в отношении денег, но и инструментов, станков и другого оборудования, применяемого для производства. Поскольку сами по себе деньги ничего не производят, экономисты не считают их экономическим ресурсом. Деньги (или денежный капитал, или финансовый капитал) — это лишь средство для закупки капитальных товаров.

**Предпринимательская способность** Наконец, существует особый человеческий ресурс, который мы называем **предпринимательской способностью**. Предприниматель выполняет несколько функций:

- Берет на себя инициативу по соединению отдельных ресурсов - земли, капитала и труда - в единый процесс производства товара или услуги. Исполняя роль своего рода свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе разнородные ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом.

- Выполняет трудную задачу принятия основных решений по ведению бизнеса, определяющих общее направление деятельности коммерческого предприятия.

- Является новатором, т.е. тем лицом, кто вводит в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или новые формы организации бизнеса.

- Является человеком, идущим на риск. В капиталистической системе предпринимателю прибыль не гарантирована. Вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как заманчивые прибыли, так и убытки. Предприниматель рискует не только своим временем и деловой репутацией, но и вложенными средствами — своими, компаньонов или акционеров. Поскольку данные виды ресурсов — земля, труд, капитал и предпринимательская способность - должны соединиться, чтобы *произвести* товары и услуги, мы называем эти ресурсы **факторами производства**, или просто исходными составляющими.

**Предметом экономики** является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ (и услуг) в целях удовлетворения неограниченных потребностей общества в условиях ограниченности экономических ресурсов, правил и законов эффективного ведения общественного хозяйства.

Цель и задачи экономической теории можно объяснить с двух сторон, т.е. с практической и теоретической сторон. Конкретизация форм связи

практики и теоретического знания проявляется в функциях экономической теории.

В большинстве современной экономической литературы выделяют четыре основных функций экономической теории:

1) **познавательная функция** – как и все науки, экономическая теория имеет фундаментальное значение: изучая возникающие в обществе экономические взаимоотношения между людьми, природными и другими материальными ресурсами, расширяет научное мировоззрение людей. В то же время, обогащает знаниями, необходимыми для понимания и анализа содержания и сущности осуществляемых в стране социально-экономических реформ, для оценки достижений и успехов в различных сферах экономики, повышает уровень экономического мышления.

2) **практическая функция** – основной целью практической экономики является обеспечение экономического роста при эффективном использовании ограниченных ресурсов и на этой основе удовлетворение растущих потребностей. Исходя из этой цели, практической задачей науки является обеспечение производства большего количества товаров и услуг на каждую единицу различных ограниченных ресурсов, сопоставление количества расходов и достигнутых результатов, т.е. количества товаров и услуг по каждому виду деятельности, нахождение путей наиболее производительного использования ресурсов;

3) **методологическая функция** – экономическая теория с ее анализами и принципами, полученными выводами, исследуемыми экономическими законами служит методологической основой для других общественных и отраслевых наук;

4) **идейно-воспитательная функция** – она формирует научное мировоззрение студентов, специалистов и изучающих экономическую науку, содействует глубокому осознанию студенческой молодежью идей национальной независимости, повышает их интересы в развитии экономики, увеличении национального продукта, укреплении национальной валюты, обеспечении конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке, повышении уровня жизни населения страны. Экономическая теория поясняет студенческой молодежи, что материальные блага являются продуктом человеческого труда и воспитывает их в духе труда и экономии ограниченных ресурсов.

#### **Методы исследования экономики.**

**Метод научной абстракции–отвлечение от внимания второстепенных явлений, мешающих при анализе и обращение мысли на сущность основного изучаемого явления.** С помощью данного метода познается внутренняя, невидимая сущность изучаемого явления.

В целом каждый экономический процесс или явление происходит под воздействием десятка факторов. Изучение каждого фактора с целью глубокого раскрытия содержания данного процесса или явления, с одной стороны, считается крайне сложной и трудоемкой задачей, а с другой

стороны, сбивает исследователя от сущности явления, выявляя не очень важные аспекты. В связи с этим, при анализе процессов и явлений считается важным для исследователя выделение и акцентирование внимания на первостепенных, значимых и основных факторах. На практике эти действия происходят в сознании исследователя, мысленно и постоянно. Именно этот процесс и есть научное абстрагирование.

В результате научного абстрагирования вырабатываются категории - научные понятия, отражающие самые общие особенности и связи явлений и процессов.

**Метод анализа и синтеза.** Анализ— это мысленное расчленение изучаемого одного целого на отдельные части и последовательное их изучение. Исследователь, чтобы глубоко понять сущность явления, иметь полное представление о нем, должен вникнуть в его внутренние составные части. Это осуществляется через расчленение объекта исследования на отдельные составные части и последовательное их изучение. **Синтез – это рассмотрение полученных заключений и результатов от изученных частей как единое целое и сделанный общий вывод.** С помощью данного метода изучаются сложные экономические системы в целостности.

В экономических науках синтез часто используется в процессе целостного умозаключения через обобщение определенных экономических показателей. Например, через обобщение результатов экономической деятельности предприятий можно дать оценку отраслям и сферам, а обобщая результаты экономической деятельности отраслей и сфер, можно оценить национальную экономику, определить ее общие результаты.

**Метод единства логического и исторического.** В экономической теории аргумент историчности обуславливает необходимость исследований с точки зрения исторического развития. Так как экономические процессы развиваются в качестве исторического процесса. В логическом методе процессы исследуются не только с исторической точки зрения, но и вместе с тем путем анализа основных внутренних необходимых закономерностей. Например, при изучении экономической природы денег мы рассматриваем их исторические аспекты, в частности, развитие форм собственности.

Среди используемых методов определенное место занимает **эксперимент**. На этапах резкого изменения экономического роста, в том числе в период кризиса и нестабильности экономики широко применяется данный метод. Во время осуществления экономических реформ эксперимент приобретает особую значимость. Для осуществления экономических реформ требуется прочная подготовка, а именно проведение научного опыта, эксперимента, основанность на средствах расчета, разработка научных направлений. В качестве примера экспериментов, проводимых в сфере экономики, можно привести образование свободных экономических зон, испытание определенных экономических мероприятий на отдельном предприятии или территории.

**Макро и микроэкономический анализ.** При микроэкономическом анализе исследуются внутренние процессы предприятий и фирм, которые являются первичным звеном экономики; действия, поведение отдельных экономических субъектов. В этом анализе центральное место занимает изучение форм и механизмов затрат на отдельные товары, использования капитала и других ресурсов, ценообразования, оплаты труда, образования спроса и предложения.

Макроэкономический анализ занимается исследованием деятельности всей национальной экономики в целом на основе обеспечения макроэкономической сбалансированности. Объектом данного анализа считаются вопросы национального продукта, общего уровня цен, инфляции, занятости рабочей силы. Микроэкономика и макроэкономика взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Индукция и дедукция – это противостоящие, но взаимосвязанные методы мышления. **Движение мысли от частных фактов к общим называется индукцией, и наоборот, от общих фактов к частным называется дедукцией.** Предположим, что мы стали свидетелями того, как повышение зарплаты рабочих на предприятии «А» при неизменности других условий, привело к повышению производительности труда. Сделанный из этого вывод относительно всей экономической системы о том, что «повышение зарплаты рабочих при неизменности других условий приводит к повышению производительности труда» и есть индукция. И наоборот, зная заранее это теоретическое правило, мы определяем и оцениваем ее воздействие в различных отраслях, на отдельных предприятиях, и такой метод умозаключения означает дедукцию.

**Метод двустороннего подхода** при изучении и анализе экономических процессов. При данном методе экономические процессы анализируются с точки зрения стоимости и полезности и делаются выводы. В противном случае допущение односторонности может привести к ошибочному представлению и неправильности выводов.<sup>2</sup>

При количественном анализе экономических процессов широко применяются **методы сравнения, статистические, математические и графические методы.** В настоящее время особенно необходимо широкое освоение и применение графического метода. Посредством графиков отображаются модели теорий. Говоря точнее, графический метод наглядно изображает зависимость между переменными величинами.

С помощью вышеперечисленных методов можно постичь содержание экономических процессов и явлений, изменения и причины их возникновения.

#### **4. Классификация экономических законов и категорий**

---

<sup>2</sup> Теоретическое и практическое значение данного метода подробно изложены в книге «Инновационные методы в преподавании экономической теории», написанной проф. Ш.Шодмоновым, доц. З.Баубековой

Экономическая теория изучает также экономические законы, действующие в экономических отношениях.

**Экономические законы выражают постоянные, повторяющиеся, устойчивые, причинно-следственные связи и взаимозависимости между различными сторонами экономической жизни, экономическими явлениями и процессами.**

Обладая объективным характером, экономические законы, их возникновение, действие, развитие и исчезновение не зависят от воли и желания отдельных людей.

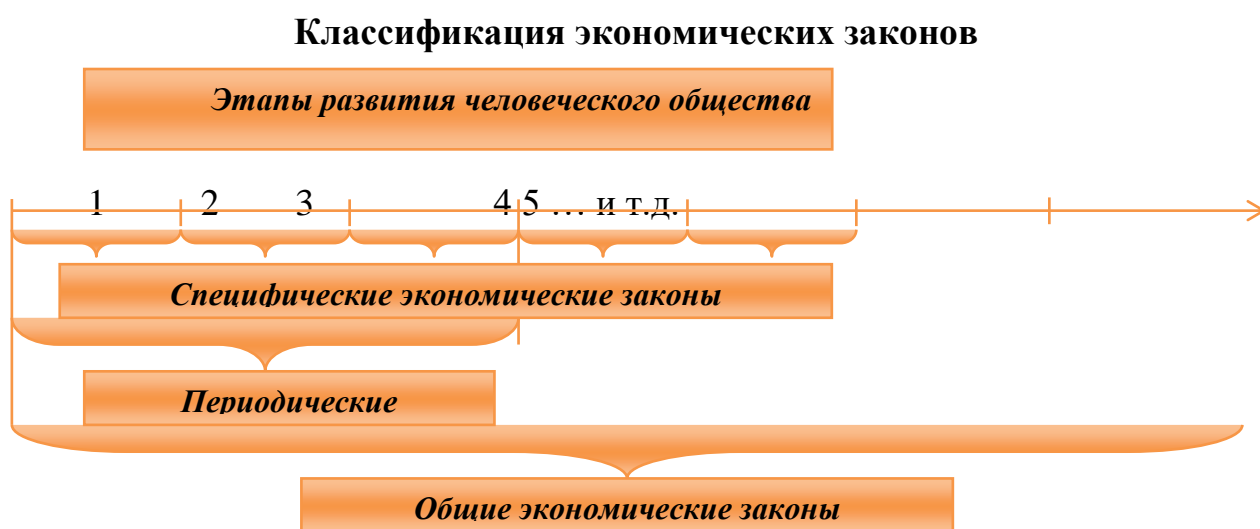
Экономическая теория систематизирует экономические законы в следующие группы:

**1. Общие экономические законы** – действуют на всех этапах развития человеческого общества. Например, закон экономии времени, закон возвышения потребностей, закон воспроизводства, закон соответствия производственных отношений особенностям и уровню развития производительных сил и другие.

**2. Частные или периодические экономические законы** – действуют на определенных этапах развития человеческого общества. Например, закон спроса, закон предложения, закон стоимости.

**3. Специальные или специфические экономические законы** – действуют в условиях отдельно взятой экономической системы. Например, закон прибавочной стоимости.

Для того, чтобы уяснить разницу между вышеназванными группами экономических законов воспользуемся следующим условным рисунком.



Из рисунка видно, что развитие человеческого общества проходит несколько этапов, которые определены в порядке 1,2,3, .... и т.д. Как было отмечено, специфические экономические законы, действуя отдельно на каждом из этих этапов, отличаются по содержанию. Периодические



экономические законы действуют только на нескольких этапах (на рисунке – 3 этапа). Общие экономические законы, охватывая все этапы развития человеческого общества, действуют в каждом из них.

Наряду с экономическими законами экономическая теория определяет и экономические категории (научные понятия), которые характеризуют отдельные стороны экономических процессов, раскрывают их содержание.

**Экономические категории есть научно-теоретические понятия, выражающие отдельные стороны постоянно повторяющихся экономических процессов и реальных явлений.**

Экономические категории (научные понятия) будучи научными понятиями, отражающими реальные экономические явления являются результатом научного мышления людей. Например, такие логические понятия как рынок, капитал, рабочая сила, экономическое равновесие, финансы, кредит и другие из их числа. Разница между экономическими законами и экономическими категориями состоит в том, что законы показывают зависимость между различными звеньями, сферами, частями экономики, что, стоит изменить одному из них, как обязательно изменится и второе. А экономические категории (научные понятия) выражают одну сторону экономических явлений, их содержание. Например, через понятия цена, спрос, мы, прежде всего, поймем экономическое содержание этих понятий. А через закон спроса постигаем взаимосвязь между спросом и ценой.

В целом, экономические законы и категории взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга. Вместе они отражают процессы экономического развития.

## **2-тема. Виды экономических систем**

### **План:**

1. Экономические системы и их модели.
2. Сущность рыночной экономической системы.
3. Преимущества и недостатки рыночной экономики.

**Опорные слова и выражения:** Рыночная экономика Рыночный механизм Рынок Объекты рынка Субъект рынка Домашние хозяйства Предпринимательский сектор Государственный сектор Банк Рынок ссудного капитала Рынок ценных бумаг Инфраструктура рынка Биржа Аукцион

### **1. Экономические системы и их модели**

Вы приехали в торговый центр. Предположим, вам до этого дома вручили список самых разных товаров и услуг и поручили в этом центре все купить. Учтите, что в каждом типе продукта есть разные бренды. Эта задача

окажется сложной, если список будет длинным! Хотя в каждом отдельном торговом центре может быть огромное количество самых разных товаров, это всего лишь крошечная часть всей национальной экономики.

Кто решает, какие именно товары и услуги будут предоставляться в торговом центре, а если говорить обо всей экономике, какие должны в ней выпускаться? Как производители определяют, какие использовать технологии и ресурсы для производства конкретных товаров? Кто приобретает их продукцию? Какая доля в этой продукции приходится на новые и более совершенные товары? В этой главе вы получите ответ и на эти, и на связанные с ними вопросы.

### **Экономические системы**

Для решения проблем экономики общество должно развивать свою **экономическую систему** — конкретный набор институциональных структур и координирующих механизмов. Именно экономическая система должна решить, какие товары производить, как они будут производиться, кто их получит, как следует приспосабливаться к изменениям и как способствовать техническому прогрессу.

Экономические системы прежде всего различаются по двум признакам: 1) тому, кто владеет факторами производства; 2) способу координации и управления экономической деятельностью. Все экономические системы в целом можно разделить на два основных типа: рыночную и командную.

#### **Командная система**

**Командная система** также известна как *социализм* или *коммунизм*. Эту систему характеризуют государственная собственность практически на все материальные ресурсы и принятие основных экономических решений органами централизованного экономического планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются централизованно — единым планирующим органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Производственные планы для каждого предприятия устанавливаются центральным органом планирования. Помимо прочего, этот план конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию, чтобы оно могло выполнять свои производственные задания. Соотношение инвестиционных и потребительских товаров (средств производства и предметов потребления) в совокупном продукте также устанавливается централизованно; средства производства распределяются между отраслями на основании долгосрочных приоритетов, задаваемых центральным органом планирования.

Чисто командная экономика при распределении ресурсов, принадлежащих государству, полагается исключительно на централизованное планирование. Однако в реальной жизни даже в такой сильной командной экономике, какой был Советский Союз, допускались некоторые частные виды собственности, и до своего крушения в 1992 г. она

включала некоторые рынки. Недавние реформы, проведенные в России и большинстве стран Восточной Европы, в той или иной степени трансформировали эти командные экономики в капиталистические системы, ориентированные на рынок. Подобные реформы в Китае пошли не так далеко, но уже снизили зависимость этой страны от централизованного планирования. Хотя собственность государства на ресурсы и капитал в Китае проявляется очень сильно, для организации и координации своей экономики страна все больше использует свободные рынки. Последними сохраняющимися крупными странами с централизованным планированием остаются Северная Корея и Куба. Есть и другие страны, в основном использующие командную систему, в том числе Туркменистан, Лаос, Беларусь, Ливия, Мьянма и Иран. Ниже в этой главе мы рассмотрим основные причины, приведшие к общему развалу командных систем.

### **Рыночная система**

Прямой противоположностью командной системы является **рыночная система**, или **капитализм**. Для капитализма характерны частная собственность на ресурсы и использование для координации и направления экономической деятельности рынков и цен. Участники действуют, руководствуясь собственным интересом. Отдельные люди и виды бизнеса стараются добиться своих экономических целей на основе индивидуального принятия решений в отношении потребления или производства. Рыночная система предоставляет возможность частного владения капиталом, общения через цены и координации экономической деятельности с помощью **рынков** — мест, где встречаются покупатели и продавцы. Поскольку на рынке имеется множество самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса, товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции. Результатом таких взаимоотношений становится конкуренция между многими небольшими и независимыми продавцами и покупателями каждого продукта или услуги.

Поэтому экономические решения очень рассредоточены. К тому же высокие потенциальные денежные вознаграждения порождают мощные стимулы, побуждающие фирмы заниматься инновациями, а предпринимателей становиться пионерами производства новых продуктов и использования новых процессов.

При **чистом** капитализме, или капитализме свободной конкуренции (*laissez-faire capitalism*), роль органов власти сводится лишь к защите частной собственности и поддержанию среды, благоприятной для функционирования такой рыночной системы. Термин *laissez-faire* в приблизительном переводе с французского означает «пусть все идет, как идет», т.е. пусть органы власти не вмешиваются в экономику, поскольку такое вмешательство подрывает эффективность рыночной системы.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

Однако в капитализме, в том виде как он реализуется в США и большинстве других стран, правительство играет в экономике заметную роль. Оно не только устанавливает правила экономической активности, но и обеспечивает условия экономической стабильности и роста, предоставляет некоторые товары и услуги, которые в противном случае либо вообще не производились, либо производились в незначительных количествах, а также занимается улучшением распределения доходов. Вместе с тем органы власти не являются на рынке основной экономической силой, решающей, что производить, как производить и кто получит произведенное. Такой силой выступает сам рынок.

## 2. Сущность рыночной экономической системы

### Характеристики рыночной системы

Очень полезно в деталях изучить некоторые из основных свойств рыночной системы.

#### *Частная собственность*

В рыночной системе материальными ресурсами (земля, капитал) владеют не органы власти, а частные лица и фирмы. В действительности именно масштабная частная собственность на капитал и дала имя самой системе — «капитализм». Право частной собственности, наряду со свободой заключать обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы по своему усмотрению. Сохранять институт частной собственности помогает право самих владельцев собственности определять, кто получит их собственность, когда они умрут.



Права собственности имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, инновации, обмен и экономический рост. Разве кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-то другое лицо или институт, в том числе и государство, были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Кроме того, права собственности применяются к интеллектуальной собственности и реализуются через патенты, авторские права и торговые марки. Долгосрочная защита интеллектуальной собственности очень важна, так как поощряет людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь, что кто-то украдет результаты их труда и вознаграждение, которое эта собственность может принести.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Более того, право собственности побуждает ее владельцев поддерживать или улучшать эту собственность, чтобы сохранять или наращивать ее стоимость. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество времени, энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

### ***Свобода предпринимательства и выбора***

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Рыночная система возлагает на составляющие ее экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются, проявляются и становятся экономически эффективными в системе свободных рынков.



**Свобода предпринимательства** означает, что частные деловые предприятия вольны приобретать экономические ресурсы, организовывать использование этих ресурсов для производства из них товара или услуги и продавать этот товар или услугу на выбранных ими рынках.

**Свобода выбора** означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заниматься любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком сочетании, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. Конечно, реализация всех форм свободного выбора осуществляется в рамках довольно широкого круга юридических ограничений. При незаконном выборе субъекты подвергаются наказанию и заключению в тюрьму.

### ***Роль личного интереса***

Главной движущей силой рыночной системы является **личный интерес**: каждая экономическая единица стремится делать то, что выгодно прежде всего ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или — как вариант - минимизацию своих убытков. Владельцы материальных ресурсов (собственности) пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Рабочие хотят получить возможно большую полезность (удовлетворение) и ищут такую работу, где сочетание заработной платы, социальных благ и условий труда были бы для них наиболее подходящими. А потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Кроме того, они стремятся в максимальной степени сократить расходы и максимально повысить полезность. Таким образом, мотив личного интереса



задает общую направленность и упорядочивает функционирование экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

### *Конкуренция*

Рыночная система зависит от конкуренции экономических единиц.<sup>4</sup> В основе этой конкуренции лежит свобода выбора, совершаемого в стремлении получить доход в денежном виде. Если рассматривать эту ситуацию максимально широко, для конкуренции необходимы:

- два и больше покупателей и два и больше продавцов, действующих взаимозависимо на конкретном рынке продукта или ресурса (обычно покупателей или продавцов гораздо больше двух);

- свобода покупателей и продавцов покидать те или иные рынки, основанная на их личном экономическом интересе.



Сущность конкуренции между продавцами и покупателями заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей — фирм и домохозяйств. Когда на конкретном рынке действует

множество покупателей и продавцов, ни один покупатель и ни один продавец не в состоянии предъявить спрос на продукт или обеспечить его предложение в объеме, достаточном для того, чтобы заметно повлиять на цену продукта или ресурса, поскольку другие могут снизить эту цену.

Конкуренция также предполагает, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; т.е. искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей, не существует.

**Решение постоянных и основных проблем в рыночной экономике.** Для всякой страны, выбравшей путь ведения общественного хозяйства, основанный на рыночной экономике, считается важным знать, как действует данная экономическая система. Для этого, прежде всего, нужно будет найти ответы на следующие вопросы, отражающие общие проблемы любой экономической системы:

Какие продукты и услуги, и в каком количестве необходимо производить?

Посредством каких технических средств и технологий производить эти продукты и услуги?

Для кого производить эти продукты и услуги?

В экономической литературе данные проблемы выражаются коротко — «Что? Как? и Для кого производить?».

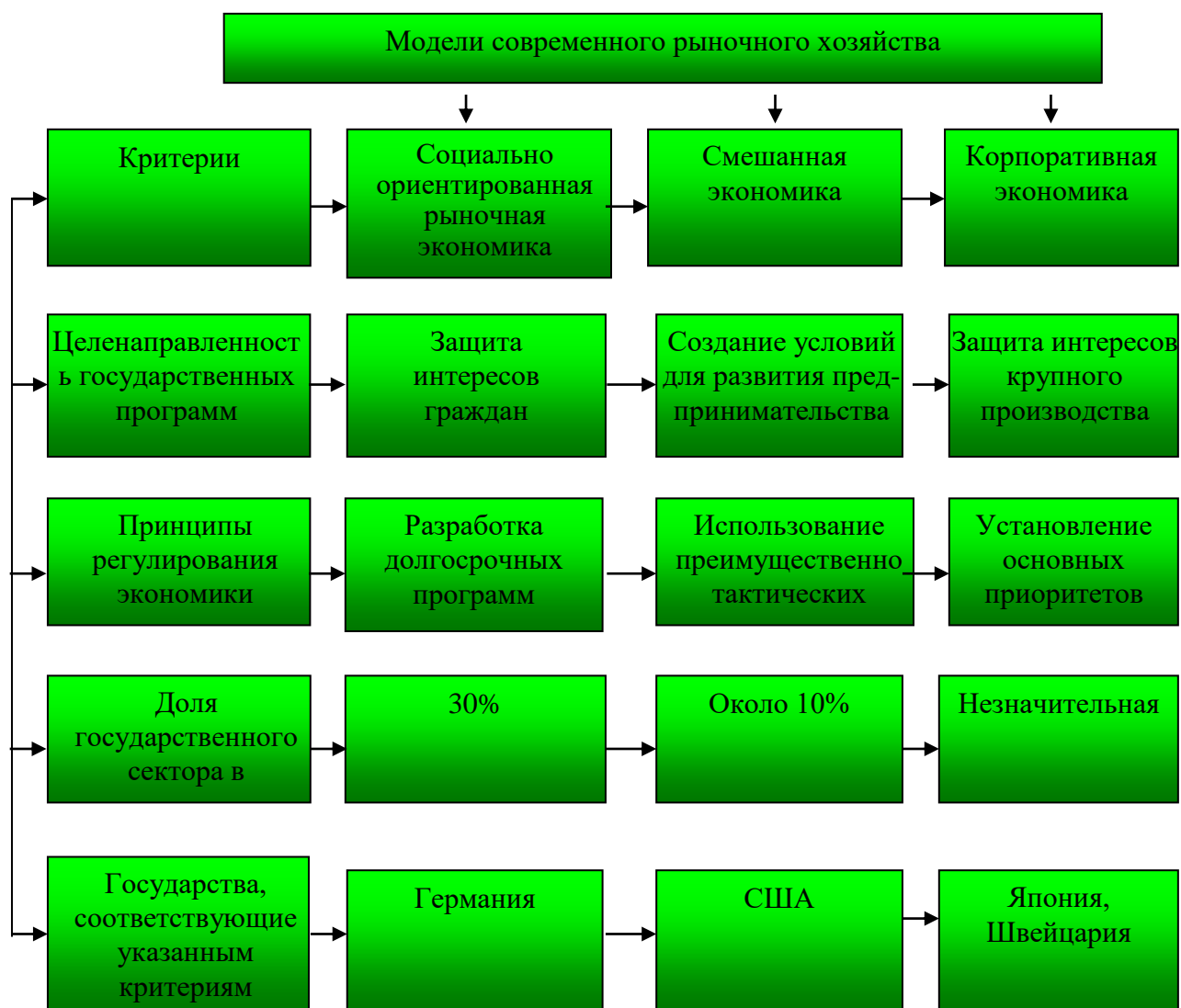
---

<sup>4</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

Если в традиционной экономике эти проблемы решаются в основном под влиянием обычаев, существующих долгие годы традиций, национальных, религиозных, климатических и других факторов, то в административно-командной экономике все вопросы решаются посредством централизованного планирования.

Рыночная экономика решает эти проблемы совсем по-другому. При этом решение принимается, исходя из особенностей, требований, правил и законов рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики ответ на вопрос «Что необходимо производить и в каком количестве?», прежде всего, зависит от уровня обеспеченности экономическими ресурсами, соотношения спроса и предложения. При этом должно учитываться в каком объеме будут заняты существующие ресурсы или какая их часть будет использована в процессе производства.



Предприятие, задаваясь этим вопросом, исходит из правил безубыточного производства и максимизации прибыли. Вместе с тем, учитывается и то, какой набор продуктов и услуг может полностью

удовлетворить запросы общества. Следовательно, в условиях рыночной экономики создаются те продукты и услуги, на которые имеется спрос, и которые принесут прибыль. При этом объем прибыли предприятия определяется соотношением между общим денежным доходом от реализации товара и общими затратами на его производство.

В условиях рыночной экономики действует принцип расширения отрасли, получающей экономическую (чистую) прибыль, поскольку относительно высокий уровень прибыли обеспечивает перелив капитала к этой отрасли с малоприбыльных отраслей. Однако, появление новых производителей в отрасли имеет свои границы. Потому что с приходом новых предприятий в отрасль предложение ее продукции растет быстрее, чем спрос рынка. Постепенно это приводит к понижению цен на продукцию и потере экономической прибыли. Иначе говоря, конкуренция сводит эту прибыль к нулю. Соотношение спроса и предложения на рынке при нулевой экономической прибыли определяет общее количество продукции данной отрасли. В таком состоянии отрасль достигает «равновесного» объема производства. Это равновесие не нарушается, пока не произойдут новые изменения в рыночном спросе или предложении. Само собой разумеется, что при ожидании поднесений убытков от производства товара этой отрасли, предприятие откажется от такого вида экономической деятельности. В результате этого в убыточной или малоприбыльной отрасли происходит резкое сокращение объема производства и отставание предложения от спроса. А это постепенно создает условия для повышения цены на продукцию и уровня прибыли. В результате отрасль восстанавливает свой объем производства и стабилизируется его деятельность.

Следует подчеркнуть, что в определении вида и количества продукции особую, важную роль играет спрос потребителя. Готовность потребителей потратить свои доходы в целях покупки товаров, проявляется в качестве рыночного спроса. Если объем такого спроса достигнет значительных размеров, то предприятие приобретет стимул к производству данной продукции, т.е. увеличение потребительского спроса принесет экономическую прибыль отрасли, производящей данную продукцию. А сокращение потребительского спроса приведет к сокращению объема производства отрасли. Таким образом, спрос потребителя играет важную роль в решении вопроса, какие виды продукции нужно производить.

Кроме того, решение вопроса, «Что необходимо производить?», во многом зависит и от поставщиков ресурсов. Спрос на ресурсы – это производный спрос, т.е. он исходит из спроса на товары и услуги, производимые с помощью этих ресурсов. Несомненно, что и поставщики ресурсов действуют в целях максимизации своих доходов, исходя из рыночного спроса. Работать, получая прибыль, могут только те предприятия, которые производят товары, соответствующие потребительскому спросу и соответственно, спрос этих предприятий на ресурсы увеличится.



Иначе говоря, предпочтение потребителя проявляется через его спрос. Товаропроизводители и поставщики ресурсов для обеспечения своих интересов в соответствии с этим спросом, т.е. **с целью получения высокой прибыли, производят товары и поставляют ресурсы необходимого вида и количества платежеспособным потребителям.**

В условиях рыночной экономики на вопрос «Каким образом должны быть произведены товары?», тоже есть соответствующий ответ. При этом особое внимание должно уделяться трем тесно взаимосвязанным проблемам:

- распределение ресурсов между отдельными отраслями;
- осуществление производства предприятиями;
- выбор комбинации ресурсов и технологии каждым предприятием.

Рыночная система направляет ресурсы, прежде всего, в высокодоходные отрасли, продукция которых имеет большой спрос. Бесприбыльные отрасли или отрасли, имеющие малую прибыль, лишаются всяких ресурсов.

Рыночная экономика изменчива: она изменяется в соответствии с изменениями потребностей, технологии производства и состава экономических ресурсов. В то же время, в результате изменения вкусов потребителей, создания новой технологии производства и изменения состава предложения ресурсов наиболее эффективная система распределения ресурсов со временем может устареть и стать неэффективной.

Применение экономичных технологий обеспечивает временное преимущество предприятия перед своими конкурентами. Снижение издержек производства означает получение предприятием экономической прибыли. Кроме того, рыночная система создает условия для быстрого распространения новой технологии. Таким образом, в условиях рыночной экономики каждое предприятие осуществляет производство с помощью такой техники и технологии, которые обеспечат получение высокой прибыли.

### **3. Преимущества и противоречия рыночной экономики**

Как стало известно из предыдущей главы, среди существующих экономических систем рыночная экономика выделяется своими преимуществами. Именно эти преимущества создают почву для эффективного и стабильного функционирования, развития данной экономической системы. Прежде всего, целесообразно указать три преимущественных аспекта рыночной экономики:

**1. Эффективное распределение ресурсов.** Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов. Это означает, что конкурентная рыночная система направляет ресурсы на производство самых необходимых для общества товаров и услуг. Она обуславливает применение наиболее эффективных способов комбинирования ресурсов и новой, эффективной технологии производства.

**2. Свобода выбора и экономической деятельности.** Одно из значительных преимуществ рыночной экономики заключается в том, что она дает приоритет роли личной свободы. Экономические субъекты свои проблемы по производству и реализации продукции решают сами самостоятельно, без вмешательства извне. Рыночная экономика достигает успеха именно за счет предоставления свободы выбора и предпринимательства.

**3. Стимулирование труда, развитие творчества и инициативы предпринимателей.** Еще одно преимущество рыночной экономики заключается в том, что в ней каждое лицо, предприятие, фирма и корпорация находятся в постоянном движении и поиске. Потому что, беспечность, пассивность, беспечность приводят к разорению всякой хозяйственной системы. Физические и юридические лица борются за обеспечение конкурентоспособности, устойчивое получение прибыли. В результате рыночная экономика приводит в действие миллионы людей, устраняя иждивенческие настроения.

Наряду с рассмотренными выше основными преимуществами рыночной экономики можно перечислить множество других положительных аспектов:

- гибкость и высокая степень адаптации к изменяющимся условиям производства;
- использование достижений науки и техники, быстрые темпы внедрения их в производство;
- способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества продукции;
- относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия;
- возможность успешного функционирования рыночной экономики при ограниченной информации об уровне цен и затрат различных ресурсов.

Важно также отметить, что существуют и присущие рыночной экономике недостатки, противоречия. Основным противоречием рыночной экономики является то, что она допускает ослабление конкуренции – своего главного контрольного механизма и даже поощряет это. В такой экономике существуют два источника ослабления конкуренции:

1. В условиях рыночной экономики предприниматели в погоне за прибылью и стремясь улучшить свое экономическое положение, действуют вопреки механизму свободной конкуренции. Слияние фирм, тайный сговор компаний, жесткая конкуренция – все это приводит к ослаблению конкуренции и понижению ее регулирующего воздействия.

2. Технический прогресс, стимулируемый рыночной системой, тоже приводит к ослаблению конкуренции. Новейшая технология обычно требует: а) использования очень большого количества реального капитала; б) наличия крупных рынков; в) образования комплексного, централизованного и строго объединенного в одно целое рынка; г) богатых и надежных источников сырья. Такая технология означает необходимость существования относительно крупных производителей.

Рыночная система не гарантирует и обеспечения удовлетворения высших потребностей общества. Ослабление конкуренции ограничивает свободу выбора потребителя.

Следующее противоречие рыночной экономики связано с усилением неравенства в доходах членов общества и дифференциацией уровней жизни населения. Даже высокоразвитая рыночная экономика не может устранить дифференциацию доходов, а может только смягчить в определенной степени.

Еще одним из общепризнанных недостатков рыночной экономики является то, что она не создает стимулов для производства товаров и услуг **коллективного** пользования. Поэтому обеспечение членов общества такими благами и услугами возлагается на государство.

Неспособность устранения диспропорций между объемом товаров и денежной массой также считается противоречием рыночной экономики. Это проявляется в процессе обесценивания денег, т.е. инфляции.

К числу **негативных сторон** можно отнести также:

- отсутствие механизма охраны окружающей среды от воздействия производства и других видов деятельности;
- отсутствие возможности сохранения невозпроизводимых ресурсов;
- отсутствие гарантий, связанных с трудовой деятельностью;
- отсутствие содействия развитию фундаментальных и прикладных исследований в науке;
- подверженность нестабильному развитию и спаду общественного производства.

В частности, начавшийся в 2008 году с провалов и несостоятельности ипотечного кредитования в США, глобальный финансово-экономический кризис, охвативший многие развитые страны и вызвавший серьезные проблемы сначала в финансовом, затем в реальном секторе экономики и социальной сфере, во многом связан с влиянием негативных аспектов рыночной экономики. Абсолютизация механизма рыночного саморегулирования экономики в большинстве развитых стран, при котором государство не выполняет своих контролирующих и регулирующих функций, в конечном итоге привело к возникновению кризисных ситуаций. В Узбекистане «...чтобы не подвергаться влиянию стихии и хаоса, мы четко определили, что в переходный период именно государство должно взять на себя ответственность главного реформатора. Там, где это диктовалось долгосрочными интересами страны и необходимостью разрешения и выхода из экстремальных ситуаций, применялись методы государственного регулирования, что в конечном итоге полностью себя оправдало»<sup>5</sup>.

### 3-тема. Спрос и предложение, рыночное равновесие

---

<sup>5</sup> Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис и пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Т.: Узбекистан, 2009, с.7.

## План:

1. Понятие спроса и закон спроса.
2. Изменения спроса
3. Понятие предложения и закон предложения
4. Изменения предложения
5. Рыночное равновесие и её изменения

**Опорные слова и выражения:** Спрос Индивидуальный спрос Рыночный спрос Закон спроса Кривая спроса Товары высшей категории Товары низшей категории Закон Энгеля Предложение Закон предложения Рыночное равновесие Рыночная цена Показатель эластичности спроса по цене Показатель эластичности спроса по доходу Предпочтение потребителя Предельная полезность Кривая безразличия

### 1. Понятие спроса и закон спроса.

#### Спрос

**Спрос** можно представить в виде шкалы, или кривой, показывающей количество продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по каждой конкретной цене из ряда возможных в течение определенного периода времени<sup>1</sup>. Другими словами, спрос показывает то количество продукта, которое будет куплено при разных возможных ценах на него **при прочих равных условиях**. Спрос можно наглядно представить в виде таблицы. В таблице на рис. 3.1 приведена гипотетическая **шкала спроса одного потребителя**, покупающего какое-то количество бушелей кукурузы.

Спрос индивидуального покупателя на кукурузу	
Цена за бушель, долл.	Величина спроса за неделю, бушелей
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

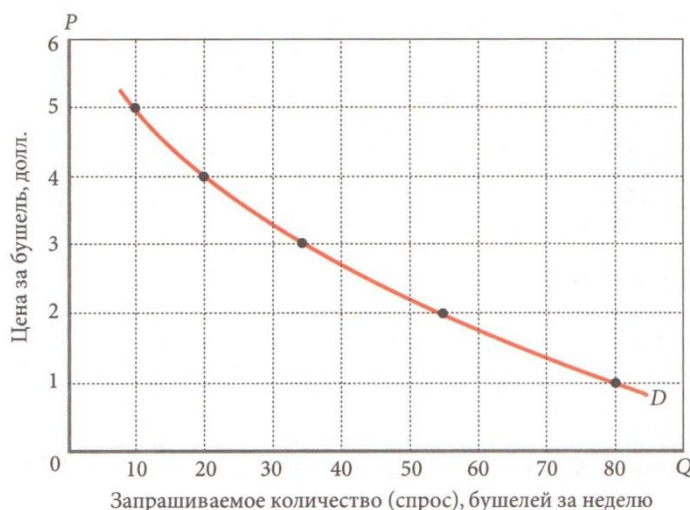


Рис. 3.1

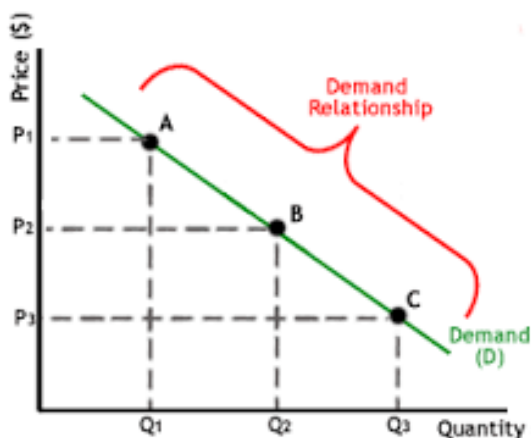
**Кривая спроса** отдельного покупателя на кукурузу. Так как зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной, таблица индивидуального спроса, представленная в виде графика, принимает форму нисходящей кривой **D**. В этом проявляется действие закона спроса: люди покупают большее количество товара, услуги или ресурса, если цена на них снижается. На этом графике и дальше **P** обозначает цену,

$Q$  — количество (как запрашиваемое, так и предлагаемое).

Эта табличная форма представления спроса отражает связь между возможными ценами кукурузы и ее количеством, которое наш потребитель из разбираемого примера желает и в состоянии купить по каждой из цен. Мы говорим «желает» и «в состоянии», так как одного лишь желания на рынке недостаточно. Я могу «хотеть» купить плазменный телевизор, но если это желание не подкрепляется моей способностью купить, т.е. необходимой суммой денег, оно окажется недействительным и, соответственно, не получит воплощения на рынке. Как видно из табл. 3.1, если цена за бушель кукурузы составляет на рынке 5 долл., наш потребитель будет готов и способен покупать по 10 бушелей кукурузы в неделю; если же цена составит 4 долл., потребитель будет готов и способен покупать уже по 20 бушелей в неделю и т.д.

Шкала спроса в нашей таблице сама по себе не дает ответа на вопрос, какая из пяти возможных цен реально существует на рынке кукурузы. Как уже было сказано, это зависит от конкретного соотношения спроса и предложения. Следовательно, спрос — это просто выраженные в форме таблицы планы или намерения покупателя относительно покупки продукта.

Чтобы величины спроса были более конкретными и поэтому более значимыми, они должны относиться к определенному отрезку времени —



дню, неделе, месяцу. Заявление о том, что «потребитель может купить 10 бушелей кукурузы по цене 5 долл. за бушель», неопределенно и бессмысленно. А вот заявление о том, что «потребитель еженедельно будет покупать

бушелей кукурузы по 5 долл. за бушель», вполне понятно и определено. Не зная, о каком конкретно периоде времени идет речь, мы не сможем сказать

— велик или мал спрос на конкретный товар.

### **Закон спроса**

Фундаментальное свойство спроса заключается в следующем: при прочих равных условиях снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. Если выразить эту идею более кратко, то можно сказать, что между ценой и величиной спроса существует отрицательная, или **обратная**, зависимость. Экономисты назвали эту обратную зависимость **законом спроса**.<sup>6</sup>

Здесь принципиальное значение имеет допущение «при прочих равных условиях». На количество купленного товара, помимо цены рассматриваемого продукта, влияют и многие другие факторы. Количество

<sup>6</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.

приобретенных кроссовок фирмы *Nike* будет зависеть не только от их цены, но и от цены таких субституттов этого товара, как кроссовки фирмы *Reebok*, *Adidas* и *NewBalances*. Закон спроса в этом случае гласит: кроссовок фирмы *Nike* будет приобретаться меньше, если их цена растет и если цена кроссовок фирмы *Reebok*, *Adidas* и *NewBalances* остается постоянной. Можно сказать еще короче: если **относительная цена** кроссовок *Nike* повышается, их будет куплено меньше. Однако если цена кроссовок *Nike*, равно как и всех других конкурирующих торговых марок кроссовок, возрастет на некоторую сумму, например на 5 долл., потребители могут купить кроссовок фирмы *Nike* больше, меньше или столько же.

Почему зависимость между ценой и запрашиваемым количеством является обратной? Давайте рассмотрим три следующих соображения и начнем с самого простого.

- С тем, что нам показывает нисходящая кривая спроса, согласуются здравый смысл и элементарные факты реальной жизни. Обычно люди **действительно** покупают какого-то продукта больше по низкой цене, чем по высокой. Для потребителей цена представляет собой своего рода барьер, мешающий им совершить покупку. Чем выше этот барьер, тем меньше продукта они будут покупать, а чем он ниже, тем большее количество товара они приобретут. Тот факт, что фирмы устраивают «распродажи», служит наглядным свидетельством их веры в закон спроса.

В любой данный период времени каждый покупатель продукта от каждой последующей его единицы получает меньше удовлетворения, или выгоды, или пользы, чем **от предыдущей**. Например, второй «бигмак» дает потребителю меньше удовлетворения, чем первый; третий приносит меньше удовольствия, или пользы, чем второй, и т.д. Отсюда следует, что потребление подвержено действию принципа **убывающей предельной полезности**. А поскольку каждая последующая единица конкретного продукта приносит пользователю все меньшую и меньшую полезность, он будет покупать дополнительные единицы только тогда, когда цена на них будет последовательно снижаться.

- Закон спроса можно также объяснить в терминах эффекта дохода и замещения. **Эффект дохода** указывает на то, что при более низкой цене человек может позволить себе купить больше данного продукта, чем раньше, не отказывая себе в приобретении каких-либо других товаров. И наоборот, более высокая цена приводит к противоположному результату.





**Эффект замещения** выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь стоят *относительно* дороже. Покупка продуктов, чья цена снижается, становится более выгодной сделкой, чем товаров и услуг, продаваемых по прежней цене.

Приведем для иллюстрации следующий пример: снижение цены на цыплят повышает покупательную способность дохода потребителя и позволяет ему покупать больше этого мяса (эффект дохода). При более низкой цене цыплят покупка становится относительно более заманчивой, их покупают вместо свинины, баранины, говядины и рыбы (эффект замещения). Эффекты дохода и замещения накладываются друг на друга и приводят к тому, что у потребителей возникает возможность и желание покупать большее количество продукта по более низкой цене, чем по высокой.

### **Кривая спроса**

Обратную связь между ценой продукта и величиной спроса можно изобразить в виде простого графика, условно показывающего *величину спроса* на горизонтальной оси, а *цену* — на вертикальной. Разместим на графике (рис. 3.1) пять вариантов соотношения «цена—количество», показанные в соседней таблице, и соединим их плавной кривой *D*. Полученная кривая называется **кривой спроса**. Она направлена вниз и вправо, наглядно демонстрирует действие закона спроса: люди покупают большее количество товара, услуги или ресурса, если цена на них снижается. Таким образом, зависимость между ценой и запрашиваемой величиной является обратной.

Таблица и график на рис. 3.1 содержат одни и те же данные и отражают одну и ту же связь между ценой и величиной спроса. Преимущество графического изображения заключается в том, что оно позволяет нам нагляднее и проще представить эту связь, чем при словесном или табличном вариантах описания.

### **Рыночный спрос**

До сих пор мы рассматривали ситуацию лишь с позиции единственного потребителя. Но наличие конкуренции обязывает нас рассмотреть положение дел, когда на рынке имеется много покупателей. Перейти от **индивидуального** спроса к **рыночному** спросу можно, суммировав величины спроса, предъявляемого каждым потребителем при разных возможных ценах. Если бы на рынке действовали лишь три покупателя, как

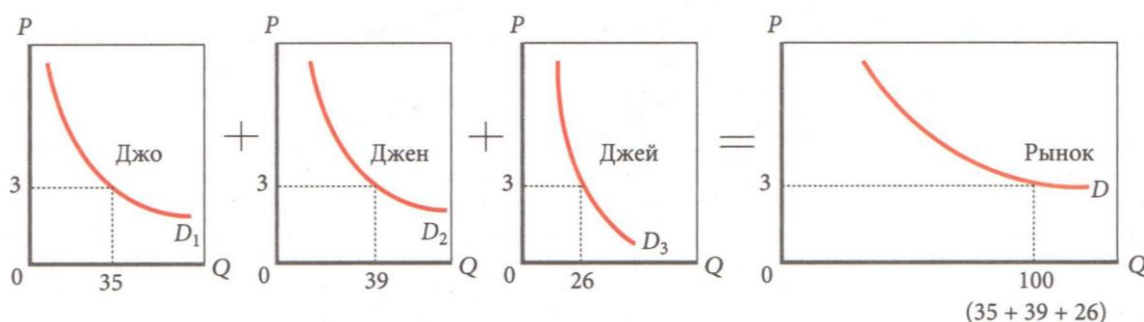
*Рыночный спрос на кукурузу при трех покупателях*

Цена за бушель, долл.	Запрашиваемое количество						Общая величина спроса за неделю, бушелей
	Джо		Джен		Джей		
5	10	+	12	+	8		30
4	20	+	23	+	17		60
3	35	+	39	+	26		100
2	55	+	60	+	39		154
1	80	+	87	+	54		221

это показано в табл. 3.1, определить общие величины спроса при каждой цене было бы легко. На рис. 3.2 данный процесс суммирования изображен графически. При каждой цене мы суммируем индивидуальные спросы и получаем совокупный спрос при данной цене, затем наносим цену и совокупный спрос, т.е. общее запрашиваемое количество, как точку на кривой рыночного спроса.<sup>7</sup>

Разумеется, конкуренция предполагает действие на рынке намного большего числа покупателей, чем три. Чтобы избежать длительного процесса суммирования сотен или даже тысяч, или миллионов слагаемых, предположим, все покупатели на рынке решили по каждой из возможных цен приобретать одинаковое количество продукта. Таким образом, мы можем определить рыночный спрос путем умножения этих величин на число покупателей. Полученная таким образом кривая /), на рис. 3.3 показывает эту кривую рыночного спроса со стороны 200 покупателей кукурузы, что отражено и врис. 3.1. Все соответствующие расчеты приводятся в табл. 3.2.

Когда экономист строит кривую спроса, скажем, такую, как  $Z$ ), на рис. 3.3, он исходит из допущения, что самой важной детерминантой количества любого покупаемого продукта является цена. Однако экономисту известно, что существуют и другие факторы, которые могут повлиять и действительно влияют на объем покупок. Эти факторы называются **детерминантами спроса**. При построении кривой спроса  $D$  следует допустить, что детерминанты остаются неизменными. Это те самые «прочие равные условия» в соотношении между ценой и величиной спроса, о которых говорилось выше. Когда эти детерминанты изменяются, изменяется и положение кривой - она смещается вправо или влево. Поэтому указанные детерминанты называют **факторами изменения спроса**.



**Рис. 3.2**

<sup>7</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.



**Кривая рыночного спроса на кукурузу при трех покупателях.** Кривая рыночного спроса *Д* образуется как результат суммирования по горизонтали кривых индивидуального спроса *Д<sub>х</sub>*, *Д<sub>2</sub>* и *Д<sub>у</sub>*. Например, при цене 3 долл. все три индивидуальные кривые спроса дают общий спрос в 100 бушелей.

Основными детерминантами спроса являются: 1) вкусы (предпочтения) потребителей; 2) число потребителей на рынке; 3) доходы потребителей; 4) цены на сопряженные товары; 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов.

**Таблица 3.2**

<b>Рыночный спрос на кукурузу при 200 покупателях</b>				
	(2)		(3)	(4)
Цена за бушель, долл.	Величина спроса одного покупателя за неделю, бушелей		Число покупателей на рынке	Общая величина спроса, бушелей за неделю
5	10	X	200	2000
4	20	X	200	4000
3	35	X	200	7000
2	55	X	200	11 000
1	80	X	200	16 000

## 2. Изменения спроса

### *Изменение спроса*

Изменение одной или нескольких детерминант спроса изменяет шкалу спроса, представленную в табл. 3.2, а следовательно, и положение кривой спроса на рис. 3.3. Такое изменение шкалы спроса или графически - смещение положения кривой спроса называется **изменением спроса**.

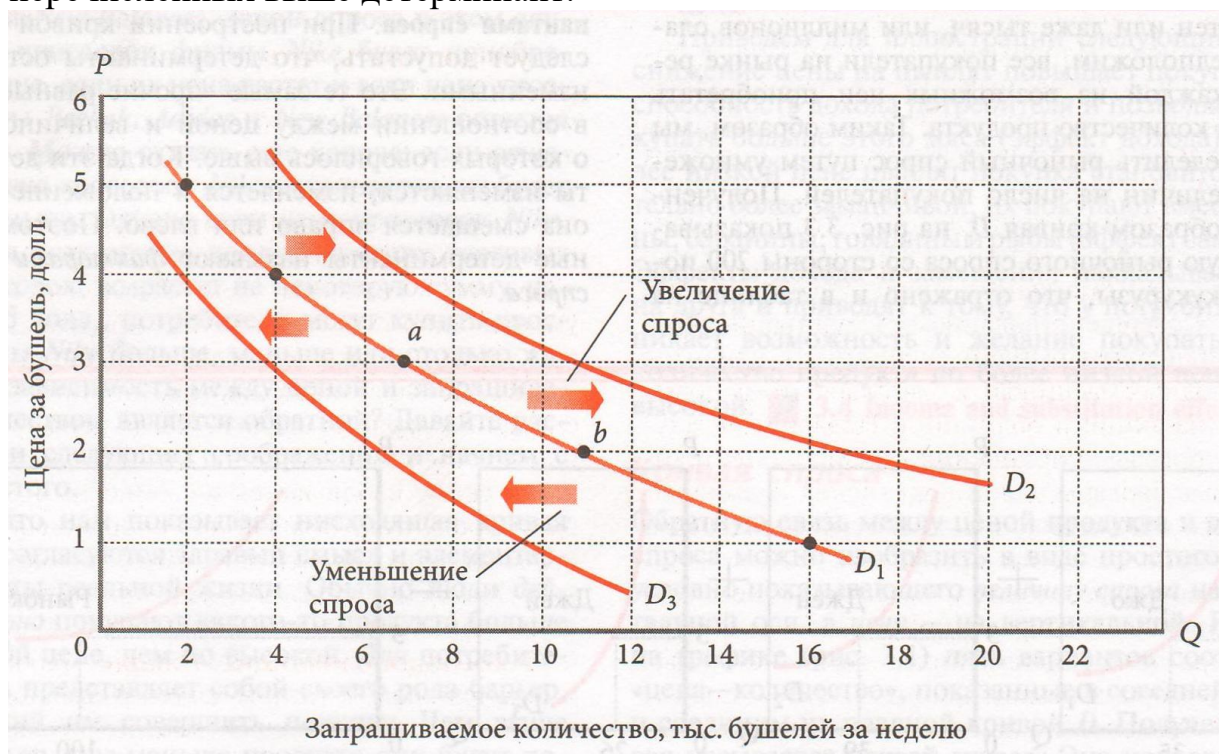


Если потребители обнаруживают желание и способность покупать большее количество данного товара по каждой из возможных цен, чем то, которое показано в столбце (4)

табл. 3.2, очевидно, что произошло увеличение **спроса**. На рис. 3.3 это увеличение спроса находит выражение в смещении кривой спроса вправо, например от *Z*) к *1* /><sub>2</sub>. И наоборот, **уменьшение спроса** происходит тогда, когда из-за изменения одной его детерминанты (или нескольких) потребители покупают меньшее количество продукта по каждой из возможных цен, чем это указано в столбце (4) табл. 3.2. Графически падение спроса вы-

ражается в смещении кривой спроса влево, например от  $D_1$  к  $D_3$ , как на рис. 3.3.

А теперь рассмотрим влияние, которое оказывает на спрос каждая из перечисленных выше детерминант.



**Рис. 3.3**

Изменение спроса на кукурузу. Изменения одной или более детерминант спроса приводят к изменению спроса. Увеличение спроса смещает кривую спроса вправо, например, от  $D_1$  к  $D_2$ . Уменьшение спроса, наоборот, смещает кривую спроса влево, от  $D_2$  к  $D_3$ . Эти смещения кривой спроса следует отличать от изменения величины спроса, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены  $a$  к цене  $b$  на одной и той же кривой  $D_1$ .

### **Потребительские вкусы**



Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений означает, что при каждой цене спрос возрастает. Если спрос на продукт возрастает, кривая спроса смещается вправо. И наоборот, неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызывают уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево.

На вкусы потребителей могут повлиять технологические изменения, воплощенные в новом продукте. Например, появление цифровых

фотоаппаратов заметно снизило спрос на пленочные фотоаппараты. Потребители, которые стали более внимательно относиться к своему здоровью, из-за угроз, вызванных повышенным содержанием холестерина и жиров, увеличили спрос на капусту брокколи, низкокалорийные прохладительные напитки и свежие фрукты, одновременно сократив спрос на говядину, телятину, яйца и цельное молоко. За последнее время резко вырос спрос на кофейные напитки, воду в бутылках и спортивные транспортные средства, что также связано с изменением вкусов потребителей. То же самое можно сказать о спросе на диски *DVD* и плееры *MP3*.

### *Число покупателей*

Очевидно, увеличение числа потребителей на рынке способствует повышению спроса, а уменьшение их числа приводит к сокращению спроса. Например, увеличение числа пожилых людей в Соединенных Штатах, происходящее в последние годы, повысило спрос на дома-прицепы к автомобилям, услуги здравоохранения и центры проживания пенсионеров. Масштабная эмиграция людей из Мексики в значительной степени повысила спрос на товары и услуги на юго-западе страны, в том числе на мексиканские виды еды в местных магазинах. Совершенствование коммуникаций позволило финансовым рынкам обслуживать клиентов в международных масштабах и благодаря этому повысить спрос на акции и облигации. Недавние международные торговые соглашения снизили иностранные торговые барьеры для американских сельскохозяйственных продуктов, что также способствовало увеличению спроса на эти продукты.



И наоборот, переселение из небольших сельских сообществ привело к сокращению числа людей в этих местах, из-за чего там изменился спрос на жилье, бытовые приборы и ремонт автомобилей.

**Доход** Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложное. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, мебели и электронного оборудования. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется *в прямой зависимости* от изменения денежного дохода,

называются *товарами высшей категории*, или *нормальными товарами*.



Хотя большинство продуктов относится к нормальным товарам, существует несколько исключений. В том случае, когда доходы превышают известный уровень, потребители могут покупать меньше одежды «секонд-хенд», восстановленных шин и подержанных дешевых автомобилей, поскольку возросший доход позволяет им покупать аналогичные, но более качественные продукты. Точно так же повышение доходов может снизить спрос на гамбургеры с повышенным содержанием сои и заставить перейти с угольных грилей на газовые. Товары, спрос на которые изменяется **в обратной зависимости** от изменения доходов, называются **товарами низшей категории** (непрестижными товарами).



**Цены на сопряженные товары** Изменение цены на сопряженный товар может привести к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт в зависимости от того, являются ли они взаимозаменяемыми или дополняющими:

- **Взаимозаменяемыми** (или товарами-заменителями, или товарами-субститутами) называют **товары**, когда можно использовать один вместо другого.

- **Взаимодополняющие** (или сопутствующие) **товары** используются в сочетании с другим товаром.

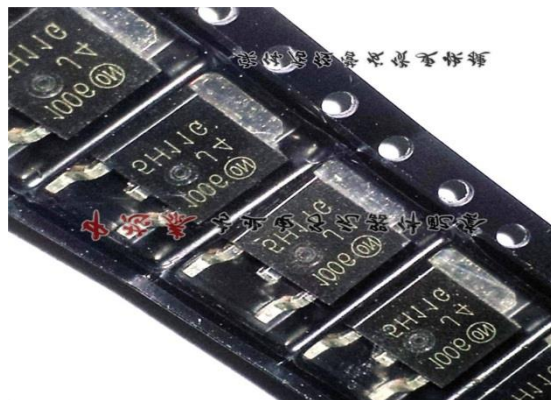
#### **Товары-субституты**

Примером взаимозаменяемых товаров, или, как их еще называют, **субститутов**, могут служить куртки из кожи и шерсти. Если два продукта являются субститутами, повышение цены одного из таких продуктов приводит к увеличению спроса на другой. И наоборот, когда цена на один такой продукт снижается, потребители покупают его в большем количестве, что приводит к уменьшению спроса на другой продукт. Когда цены на куртки из кожи выросли, потребители стали покупать меньше таких курток, но при этом вырос спрос на куртки из шерсти. Когда цена зубной пасты **Colgate** снизилась, спрос на зубную пасту **Crest** упал. То же самое наблюдается и со многими другими парами продуктов, такими, как спортивная обувь **Nike** и **Reebok**, пиво **Budweiser** и **Miller**, автомобилями марок **Chevrolet** и **Ford**. Все они при потреблении выступают как **субституты**.



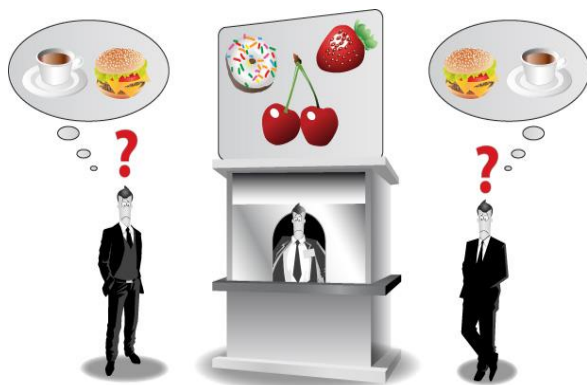
### **Взаимодополняющие**

**товары** Поскольку взаимодополняющие товары используются вместе, спрос на них обычно является совместным. В качестве примеров здесь можно назвать компьютеры и программное обеспечение, сотовые телефоны и услуги провайдеров сотовой связи, сноуборды и билеты на подъемники. Если цена взаимодополняющего товара идет вверх, спрос на родственный товар снижается. И наоборот, если цена взаимодополняющего товара (например, за обучение) снижается, спрос на родственный товар (учебники) возрастает.



**Независимые товары** Разумеется, многие товары никак друг с другом не связаны. Это **независимые товары**, приобретаемые покупателями отдельно друг от друга. Для таких пар товаров, как, например, сливочное масло и мячи для игры в гольф, картофель и автомобили, бананы и наручные часы, изменение цены одного из них очень мало или вовсе не влияет на спрос на другой.

### **Ожидания потребителей**



Изменения потребительских ожиданий способны изменить спрос. Возникшие ожидания потребителей, что цены на какие-то продукты в будущем повысятся, могут побудить их покупать эти товары и услуги сейчас, из-за чего спрос растет. Именно это часто происходит на так называемых горячих рынках недвижимости. Покупатели бросаются активно покупать на

них, потому что думают, что цена новых домов будет быстро возрастать. Некоторые покупатели боятся, что высокая цена в будущем «вытеснит их с рынка», и поэтому они не получают тех домов, которые хотели бы. Другие покупатели — спекулянты — уверены, что смогут продать такие дома позже по более высокой цене. Какими бы ни были мотивы, эти покупатели повышают спрос на дома.

Существенно повлиять на текущие типы потребления и, соответственно, на расходы могут и изменения в ожиданиях, связанных с будущим доходом. Например, выдвижение футболиста в первый круг драфта в Национальной футбольной лиге может подтолкнуть его к покупке нового автомобиля класса «люкс»: воодушевленный, спортсмен ожидает подписания очень выгодного контракта с профессиональной футбольной командой. И наоборот, работники, которые боятся, что их скоро уволят, могут снизить некоторые виды своих расходов, скажем, во время отпуска никуда не поехать отдыхать.

Из сказанного выше можно сделать следующие обобщение. Увеличение спроса – решение потребителей покупать большее количество товара при любой возможной цене — может быть вызвано:

- благоприятными изменениями вкусов потребителей;
- увеличением числа покупателей;
- ростом доходов, если это нормальный товар;
- сокращением доходов, если это товар низшей категории;
- повышением цены на товар-субститут;
- снижением цены на сопутствующий товар;
- ожиданиями потребителей повышения в будущем цен и своих доходов.

Чтобы объяснить **снижение** спроса, достаточно приведенные выше обобщения «перевернуть». Дополнительные примеры, которые помогут вам лучше разобраться в факторах, определяющих спрос.

### **Изменения величины спроса**



Понятие **изменение** спроса не следует смешивать с понятием изменений величины спроса. Мы уже отмечали, что **изменение спроса** выражается в смещении всей кривой спроса либо вправо (увеличение спроса), либо влево (сокращение спроса). Это происходит потому, что намерения потребителей относительно покупки данного продукта изменились. Причиной стало изменение одной

или более детерминант спроса. Напомним, что понятие «спрос» можно выразить в виде шкалы или кривой, поэтому «изменение спроса» должно означать, что вся шкала изменилась или кривая целиком изменила свое положение — сместилась.<sup>8</sup>

И наоборот, **изменение величины спроса** означает передвижение от одной точки к другой на одной и той же кривой спроса, т.е. переход от одной комбинации «цена - количество продукта» к другой. Причиной изменения величины спроса на какой-то момент может быть изменение его цены. Из табл. 3.2 видно, что снижение цены, запрашиваемой поставщиками кукурузы, с 5 до 4 долл. повышает величину спроса на кукурузу с 2 тыс. до 4 тыс. бушелей.

На рис. 3.3 смещение кривой спроса  $D_1$  либо в положение  $D_2$ , либо в положение  $D_3$  означает «изменение спроса». Передвижение из точки  $a$  в точку  $b$  на кривой  $O$ , свидетельствует об «изменении величины спроса», однако спрос, выраженный кривой в целом, в этом примере не изменился, а остался прежним.

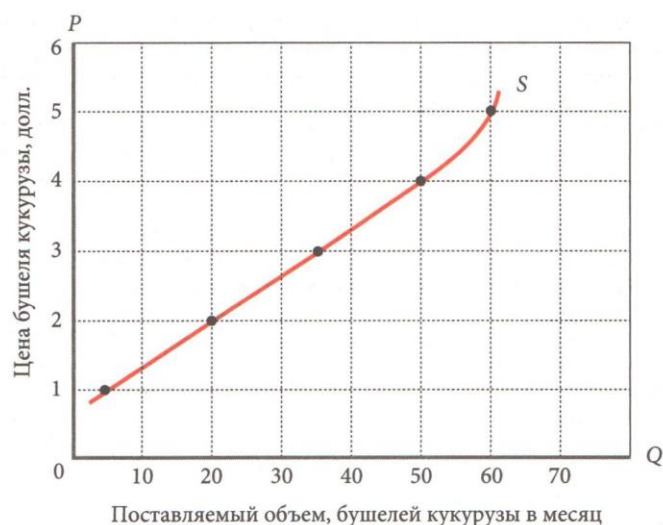
<sup>8</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.



### 3. Понятие предложения и закон предложения

**Предложение** можно определить как шкалу, показывающую количество продукта, которое производитель желает и способен произвести и предложить к продаже на рынке по каждой конкретной цене из ряда возможных цен в течение определенного периода времени<sup>1</sup>. В таблице на рис. 3.4 представлена гипотетическая **шкала предложения** для индивидуального производителя кукурузы. Она показывает, какие объемы кукурузы будут предложены для продажи по разным ценам при прочих равных условиях.

Предложение индивидуального производителя кукурузы	
Цена за бушель, долл.	Величина предложения за неделю, бушелей
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5



**Рис. 3.4**

**Предложение кукурузы.** Поскольку цена и предлагаемое количество кукурузы связаны друг с другом прямо пропорционально, кривая предложения отдельного производителя, представленная в графическом виде, является повышающейся. При прочих равных условиях производители будут предлагать больше продукта на продажу, если его цена растет, и меньше, если его цена падает.

#### **Закон предложения**

Данные рис. 3.4 указывают на положительную, или прямую,

зависимость между ценой и объемом предложения продукта. С повышением цен возрастает и величина предложения; со снижением цен предложение сокращается. Эта специфическая связь называется **законом предложения**. Суть его состоит в том, что производители изготавливают и предлагают к



продаже большее количество своего продукта по высокой цене, чем по низкой. Это в полной мере согласуется со здравым смыслом.

С точки зрения потребителя, который платит за товар, цена служит сдерживающим фактором. Высокая цена приводит к тому, что потребители покупают этот продукт в меньших количествах. Однако конечным получателем денег за продукт является поставщик. Для него цена продукта представляет **выручку**, потому что она стимулирует производство и продажу продукта. Таким образом, более высокая цена способствует интенсификации производства и росту предложения.

Представим фермера, который может использовать свои ресурсы для производства альтернативных продуктов. Если цены изменяются так, как показано в таблице на рис. 3.4, фермер для получения прибыли вместо производства пшеницы, овса и соевых бобов будет производить кукурузу. Более высокие цены на кукурузу позволят фермеру покрывать издержки на дополнительные семена, минеральные удобрения и пестициды. Все это приведет к увеличению объема производства кукурузы.

Теперь рассмотрим предприятие обрабатывающей промышленности. При определенном объеме производства промышленники обычно сталкиваются с увеличением **предельных издержек** на производство дополнительных единиц продукции. Некоторые производственные ресурсы, в особенности производственные площади и машинный парк, за короткое время заметно увеличить невозможно. Поэтому для производства большего объема продукции фирма начинает использовать больше других ресурсов, таких, как труд. Однако в какой-то момент рабочие площади становятся перегруженными, а оборудование используется в избыточно напряженном режиме, в результате чего эффективность производства снижается, а издержки производства каждой последующей единицы продукта возрастают. Компания не станет производить эти более дорогие единицы продукции, если не будет уверена, что сможет получить за них более высокую цену. И здесь мы видим, что между ценой и величиной предложения существует прямая связь.

### **Кривая предложения**

Понятие предложения, так же как и спроса, удобно представлять в графическом виде. На рис. 3.4 кривая **С** обозначает **кривую предложения**, которая соответствует данным по предлагаемым количествам продукции и ценам в таблице, расположенной рядом. Наклон этой кривой вверх отражает сущность закона предложения: при повышении цен производители предлагают больше товаров, услуг или ресурсов. Зависимость между ценой и предлагаемым количеством является положительной или прямой.

### **Кривая предложения**

Понятие предложения, так же как и спроса, удобно представлять в графическом виде. На рис. 3.4 кривая **С** обозначает **кривую предложения**, которая соответствует данным по предлагаемым количествам продукции и ценам в таблице, расположенной рядом. Наклон этой кривой вверх отражает



сущность закона предложения: при повышении цен производители предлагают больше товаров, услуг или ресурсов. Зависимость между ценой и предлагаемым количеством является положительной или прямой.

### **Рыночное предложение**

Рыночное предложение определяется индивидуальными предложениями точно так же, как рыночный спрос — индивидуальными



опросами. Для его определения мы суммируем объемы, предлагаемые каждым производителем по каждой цене. Другими словами, мы получаем кривую рыночного предложения, «складывая по горизонтали» кривые предложений отдельных производителей. Цены и данные по поставляемым объемам, приведенные в табл. 3.4, отражают множество поставщиков рынка, каждый из которых хочет предлагать там кофе. Кривая 5, - это график, построенный по данным рыночного предложения. Обратите внимание, что оси на рис. 3.5 те же, что и на графике спроса (рис. 3.3), но здесь на горизонтальной оси «величина спроса» заменена «величиной предложения».

**Таблица 3.4**

**Рыночное предложение кукурузы при 200 производителях**

Цена буше- ль, долл.	Величина предложе- ния одного произво- дителя за неделю, бушелей		Число производит- елей на рынке	Общая величина предло- жения, бушелей за неделю
5	60	X	200	12 000
4	50	X	200	10 000
3	35	X	200	7000
2	20	X	200	4000
1	5	X	200	1000

### **Детерминанты предложения**

При построении кривой предложения мы исходим из допущения, что самой значительной детерминантой величины предложения любого продукта

служит цена. Но другие факторы (при прочих равных условиях) также могут изменять и действительно изменяют величину предложения. Однако наша кривая предложения строится исходя из того, что прочие равные условия остаются постоянными. Если одна из этих детерминант в действительности **претерпевает изменения**, кривая предложения смещается.

К основным детерминантам предложения относятся: 1) цены на ресурсы; 2) технология производства; 3) налоги и субсидии; 4) цены на



другие товары; ожидания изменения цен; 6) число продавцов на рынке.

Изменение одной (или более) из этих детерминант, или **факторов**

**изменения предложения**, приведет к смещению кривой предложения продукта либо вправо, либо влево. Смещение вправо, от  $S_1$  к  $S_2$  на рис. 3.5, означает **увеличение** предложения: производители поставляют большее количество продукта по каждой из возможных цен. Смещение влево, от

• к  $S_3$ , указывает на **сокращение** предложения: при каждой из возможных цен поставщики предлагают меньшее количество продукта.

#### 4. Изменения предложения

##### **Изменение предложения**

Рассмотрим теперь воздействие на предложение каждой из перечисленных детерминант. Как вы помните из нашего предыдущего обсуждения, основным фактором, влияющим на положение кривой предложения, являются издержки; поэтому все, что может влиять на величину затрат (кроме изменения самого объема производства), обычно смещает кривую предложения.

##### **Рис. 3.5**

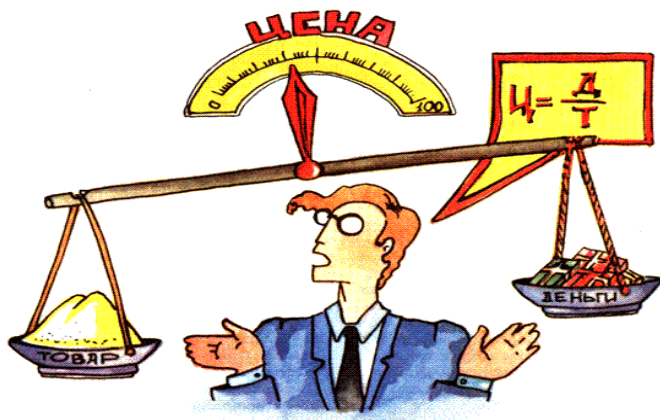
Изменение предложения кукурузы. Изменения одной или более детерминант предложения приводит к изменению предложения. Увеличение



предложения смещает кривую предложения вправо, например, от  $S_1$  к  $S_2$ . Уменьшение предложения, наоборот, смещает кривую предложения влево, от  $S_1$  к  $S_3$ . Эти смещения кривой предложения следует отличать от изменения величины предложения, вызванного изменением цены продукта, как это имеет место, скажем, при переходе от цены  $a$  к цене  $b$  на одной и той же кривой  $S$ ”.

### Цены на ресурсы

Вычислить размеры производственных затрат, которые несут компании, помогают цены на ресурсы, использованные в процессе производства. Чем



выше цены на **ресурсы**, тем больше производственные издержки, и если при этом **цена продукта** будет оставаться на прежнем уровне, прибыли компании будут сокращаться. Снижение прибылей будет ослаблять мотивы и стимулы компаний поддерживать предложение и производство такого продукта по прежней цене.

Например, повышение цен песка, щебня и цемента марки **Portland** приведет к повышению затрат при производстве бетона и снижению его поставок.

И наоборот, более низкая цена **ресурсов** стимулирует компании расширять производство и поставки продукта на рынок по каждой



возможной цене, поскольку издержки производства в таком случае снижаются, а прибыли растут. Поэтому, когда цены на ресурсы падают, фирмы предлагают больше продукции при каждой возможной цене. Так, снижение цены листового стекла приведет к увеличению предложения телевизоров с большими экранами.

### Технология

Совершенствование технологии позволяет компаниям производить каждую единицу продукции с меньшими затратами ресурсов. Поскольку ресурсы дороги, то сокращение потребления ресурсов позволяет снизить издержки производства и увеличить предложение. Пример: недавние достижения в изготовлении плоских компьютерных мониторов позволили резко сократить издержки на их производство. Благодаря этому производители мониторов теперь могут предлагать их на рынке по более низким ценам. Поэтому предложение плоских мониторов действительно возросло.

**Налоги и субсидии** Фирмы рассматривают большинство налогов как издержки производства. Поэтому повышение ставок налогов, скажем, налога



с оборота или налога на имущество, увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Субсидии же считаются «налогом наоборот». Когда государство субсидирует производство какого-либо товара, оно фактически снижает издержки и увеличивает его предложение.

**Цены на другие товары** Компании, специализирующиеся на выпуске определенного продукта, например футбольных мячей, иногда могут использовать свои производственные помещения и технологическое оборудование для производства альтернативных продуктов, например баскетбольных и волейбольных мячей. Высокие цены на эти «другие продукты» могут побудить и остальных производителей футбольных мячей переключиться на их выпуск для увеличения прибыли. В результате такого «замещения» **производства** выпуск футбольных мячей сокращается. И наоборот, низкие цены на баскетбольные и волейбольные мячи могут побудить производителей этих товаров снова переключиться на выпуск большего количества футбольных мячей и увеличить их предложение.<sup>9</sup>

**Ожидания производителей** Ожидания изменений цены продукта в будущем также могут повлиять на желание производителя поставлять продукт на рынок в настоящее время. Однако трудно делать выводы о том, как скажутся ожидания, допустим, более высоких цен на текущем предложении продукта. Например, фермеры, ожидая повышения цены на него в будущем, могут задержать вывоз зерна нынешнего урожая на рынок. Это вызовет сокращение текущего предложения зерна. И наоборот, во многих отраслях обрабатывающей промышленности вновь возникшие ожидания повышения цен способны побудить фирмы увеличить число рабочих смен или расширить производственные мощности и тем самым повысить текущее предложение.

**Число продавцов** При прочих равных условиях, чем больше продавцов, тем больше рыночное предложение. По мере вхождения в отрасль новых фирм кривая предложения смещается все дальше вправо. И наоборот, чем меньше в отрасли фирм, тем меньше рыночное предложение. Это означает, что по мере выхода фирм из отрасли кривая предложения смещается влево.

Например, Соединенные Штаты и Канада для восстановления популяции пикши недавно ввели ограничения на ловлю этой рыбы в промышленных объемах. В качестве одной из мер новой политики федеральное правительство начало покупать рыболовецкие суда, чтобы вывести их из бизнеса и сократить общий объем вылавливаемой пикши. В результате такой политики рыночное предложение пикши сократилось.



<sup>9</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

### Изменение величины предложения

Различие между **изменением предложения** и **изменением величины предложения** такое же, как различие между изменением спроса и изменением величины спроса. Поскольку предложение можно представить в виде шкалы или кривой, **изменение предложения** выражается в изменении всей шкалы или, при графическом представлении, смещении всей кривой предложения. Увеличение предложения смещает кривую вправо, сокращение предложения - влево. Причиной изменения предложения служит изменение одной или более детерминант предложения.

И наоборот, **изменение величины предложения** означает переход от одной точки к другой на одной и той же кривой предложения. Причиной такого перемещения является изменение цены на рассматриваемый продукт.

Рассмотрим кривую предложения 5, на рис. 3.5. Снижение цены на кукурузу с 4 до 3 долл. уменьшает величину предложения зерна с 10 тыс. до 7 тыс. бушелей. Это передвижение из точки *a* в точку *b* на кривой 5, показывает изменение величины предложения, а не самого предложения. Предложение представляет собой всю шкалу цен и величин предложения, и эта шкала не подвергается изменениям при изменении какой-то одной цены кукурузы.

## 5. Рыночное равновесие и её изменения

### Рыночное равновесие

Теперь, когда мы разобрались с сущностью спроса и предложения, можно показать, как решения покупателей кукурузы накладываются на решения продавцов этого продукта и совместно определяют равновесную цену и количество

кукурузы. В табл. 3.6 столбцы (1) и (2) воспроизводят шкалу рыночного предложения кукурузы (из табл. 3.4), а столбцы (2) и

(3) - шкалу рыночного спроса на кукурузу (из табл. 3.2). При этом предполагается наличие конкуренции, т.е. наличие на рынке большого числа покупателей и продавцов.

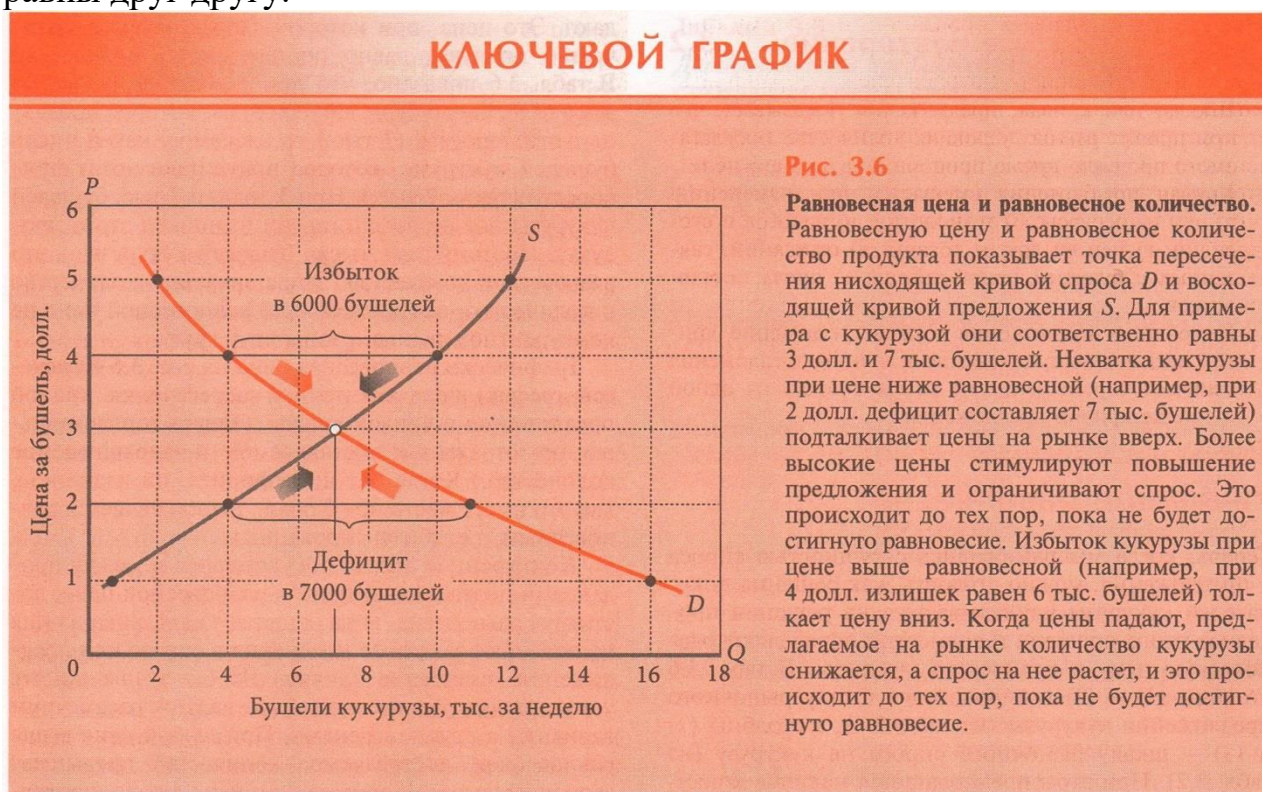
(1)	(2)	(3)	(4)
Общее предлагаемое количество бушелей за неделю	Цена за бушел долл.	Общее запрашиваемое количество, бушелей за неделю	Избыток (+) или дефицит (—)*
12 000	5	2000	+ 10 000 I
10 000	4	4000	+6000 I
<b>7000</b>	<b>3</b>	<b>7000</b>	<b>0</b>
4000	2	11 000	-7000 T
1000	1	16 000	-15 000 T

Таблица 3.6

**Рыночный спрос на кукурузу и ее рыночное предложение** Показывает влияние на цены.

### Равновесные цена и объем

Сейчас мы займемся равновесной ценой и равновесным количеством. **Равновесная цена** (ее также называют **ценой, расчищающей рынок**) — это цена, при которой намерения покупателей и продавцов совпадают. Это цена, при которой запрашиваемое количество продукта равно поставляемому количеству. В табл. 3.6 показано, что при 3 долл., **и только по этой цене**, число бушелей кукурузы, которое продавцы хотят продать (7 тыс.) то же самое, как и число бушелей кукурузы, которое покупатели хотят приобрести (также 7 тыс.). При 3 долл. и 7 тыс. бушелей кукурузы нет ни дефицита, ни излишков этого продукта. Поэтому семь тысяч бушелей кукурузы — это **равновесное количество**: запрашиваемое количество и количество, поставляемое по равновесной цене на конкурентном рынке, равны друг другу.



Графически равновесная цена на **рис. 3.6 (Ключевой график)** показана точкой пересечения кривой предложения и кривой спроса. (Теперь горизонтальная ось отражает и поставляемое, и запрашиваемое количество.) Когда нет ни дефицита, ни излишков, как это имеет место при 3 долл., рынок является равновесным, т.е. сбалансированным.

Конкуренция между покупателями и между продавцами подталкивает цены к равновесной цене; достигнув равновесия, цена остается такой, пока на них не повлияют заметные изменения в спросе или предложении (смещение кривых). Чтобы лучше понять уникальность равновесной цены, давайте рассмотрим варианты с другими ценами. При любой цене выше равновесной поставляемое количество превышает запрашиваемое. Например, при цене 4



долл. продавцы предлагают 10 тыс. бушелей кукурузы, но потребители купят только 4 тыс. бушелей. Таким образом, цена 4 долл. поощряет продавцов предлагать большой объем кукурузы, но отпугивает многих потребителей от его покупки. В результате появляется **излишек** или, точнее, **излишек предложения** в 6 тыс. бушелей. Если продавец кукурузы произведет их, то столкнется с тем, что не сможет их (6 тыс. бушелей кукурузы) продать.

Излишки заставляют цены снижаться. Если даже на какое-то время установится цена 4 долл., она не сможет долго сохраняться. Крупный излишек заставит конкурирующих друг с другом продавцов понизить цену, чтобы поощрить покупателей зайти и приобрести излишки, возникшие у них. Если цена будет падать, стимул производить кукурузу ослабнет, зато мотивация потребителей покупать этот продукт возрастет. Как показано на рис. 3.6, рынок движется в сторону равновесия, устанавливающегося при цене 3 долл.

Любая цена ниже равновесной цены 3 долл. порождает дефицит, т.е. ситуацию, когда запрашиваемое количество превышает поставляемое. Например, разберем вариант с ценой 2 долл. Как видно из столбца (4) в табл. 3.6 и на рис. 3.6, при этой цене запрашиваемое число бушелей кукурузы превышает предлагаемое. В результате появляется **дефицит** (или **излишек спроса**), равный 7 тыс. бушелей кукурузы. Цена 2 долл. отпугивает продавцов, и поэтому они не выделяют свои ресурсы на кукурузу, и наоборот, такая цена поощряет потребителей запрашивать больше кукурузы, чем предлагается. Цена 2 долл. не может сохраняться долго, поскольку не является равновесной. При такой цене многие потребители, которые хотели бы купить кукурузу, не могут ее получить. Они выражают готовность заплатить дороже 2 долл., чтобы получить этот продукт. Конкуренция среди покупателей подталкивает цену к росту, и, в конце концов, она устанавливается на равновесном уровне, равном 3 долл. Если не будет никаких изменений спроса или предложения, цена в 3 долл. меняться не будет.

### **Уравновешивающая функция цен**

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о купле-продаже согласуются, или синхронизируются, называется уравновешивающей функцией цен. В приведенном случае равновесная цена в 3 долл. выравнивает рынок, не оставляя обременительного излишка у продавцов и не создавая некомфортного дефицита продукта для потенциальных покупателей. Таким образом, в конечном счете, равновесные цены формируются в результате множества свободных индивидуальных решений. По существу, рыночный механизм предложения и спроса «утверждает» следующее: любой покупатель,



который желает и в состоянии заплатить 3 долл. за бушель кукурузы, может ее купить; те, кто не желает и не в состоянии этого сделать, не смогут. Точно так же любой продавец, который желает и в состоянии выращивать кукурузу и предлагать ее на продажу по цене 3 долл., может с успехом заниматься этим бизнесом; те, кто не желает и не в состоянии этого делать, выращивать кукурузу не станут.

### *Эффективное распределение*



Конкурентный рынок не только делает товары индивидуального пользования доступными для потребителей, но и эффективно распределяет ресурсы общества по конкретным продуктам. Конкуренция среди производителей кукурузы заставляет их использовать лучшие технологии и правильный набор производственных ресурсов. Если бы этого не было, производители с более низкими

затратами «выдавили» бы их из бизнеса. В результате бизнес добивается **производственной эффективности** — производства конкретного товара с наименьшими издержками. Если общество производит кукурузу с самыми низкими из возможных единичными издержками, оно тратит на это производство самый меньший объем ресурсов и поэтому может выделить максимальный объем ресурсов для производства других нужных товаров и услуг. Предположим, у общества имеется доступных ресурсов всего лишь стоимостью 100 долл. Если вы можете произвести бушель кукурузы, затрачивая ресурсы стоимостью 1 долл., то остаются ресурсы на 99 долл. для производства остальных товаров. Это, разумеется, лучше, чем вариант, при котором производство бушеля кукурузы обходится в 5 долл., поскольку тогда для альтернативных вариантов остается лишь 95 долл.

Конкурентные рынки также обеспечивают эффективное распределение: **конкретный набор** товаров и услуг, которые больше всего ценит общество (при допущении минимальных затрат на их производство). Например, общество хочет, чтобы земля, подходящая для выращивания кукурузы, использовалась именно для этой цели, а не для выращивания одуванчиков. Оно хочет, чтобы минеральная вода высокого качества использовалась для розлива по бутылкам, а не для производства больших глыб льда для рефрижераторов. Оно хочет пользоваться плеерами **MP3** (такими, как **iPods**), а не кассетными проигрывателями с пленками. К тому же общество вовсе не собирается истратить все свои ресурсы на бутилированную воду или плееры **MP3**. Оно стремится выделить часть ресурсов на производство пшеницы, бензина и сотовых телефонов. Конкурентные рынки позволяют добиваться соответствующего распределения ресурсов.



Равновесные цены и равновесное количество продукта на конкурентных рынках обычно показывают распределение ресурсов, которое является «правильным» с экономической точки зрения. Спрос отражает предельную выгоду ( $MB$ ) товара, а предложение — предельные затраты ( $MC$ ). Рынок гарантирует, что компании производят все единицы товаров, у которых  $MB$  выше  $MC$  и  $MC$  выше  $MB$ . При предложении и именно в этой эффективное. Как говорят нет ни дефицита излишков.



никакой продукции, где пересечении кривых спроса  $MB$  равно  $MC$ , и точке обеспечивается распределение ресурсов. экономисты, при этом продукции, ни ее

**Рассмотрим  
ситуацию...**

**следующую**

Спекуляция билетами подвергается надуманным обвинениям

Цены билетов на спортивные соревнования и концерты музыкантов обычно устанавливаются задолго до самих этих мероприятий. Иногда первоначальная цена билетов оказывается намного ниже равновесной. Из-за этого возле билетных касс выстраиваются длинные очереди, но при указанной на билете цене очень скоро возникает огромный дефицит таких билетов. Что затем происходит? Покупатели, которые хотели бы заплатить больше, чем указано на билете, в совокупности устанавливают более высокую равновесную цену на рынке перепродажи билетов, т.е. цена таких билетов резко возрастает.

Билеты на спортивные состязания и концерты иногда перепродаются по ценам намного выше первоначальных; подобные рыночные сделки именуются спекуляцией. Например, билет на концерт, купленный за 75 долл., может быть перепродан за 200 или 250 долл., а иногда и дороже. Пресса часто обвиняет спекулянтов в том, что они «обирают» покупателей, устанавливая «заоблачные цены».

Но действительно ли спекуляция - недопустимое зло? Во-первых, мы должны отметить, что перепродажа является добровольной, а не принудительной сделкой. Из этого следует, что и продавец, и покупатель от такого обмена выигрывают, иначе он просто не произошел бы. Продавец билета может ценить 200 долл. выше возможности посмотреть игру, а покупатель, напротив, может оценить возможность посмотреть игру выше 200 долл. Здесь нет проигравших или жертв: и продавец и покупатель выигрывают от сделки - здесь оба «в плюсе». «Спекулятивный» рынок просто перераспределяет активы (в данном случае билеты на игру или на концерт) между теми, кто ценит их больше, и теми, кто ценит их меньше.

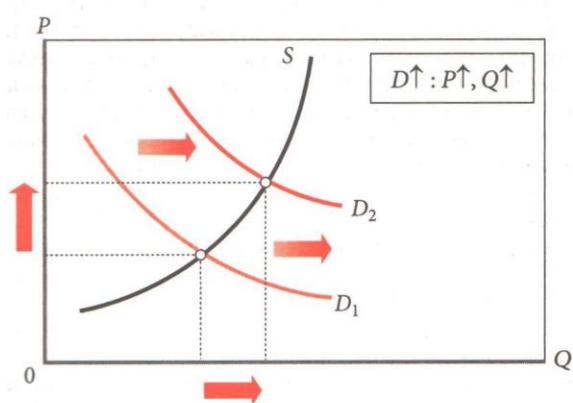
Наносит ли спекуляция ущерб другим сторонам - в частности, организаторам соревнования или концерта? Если устроители понесли убытки, это произошло только потому, что они изначально назначили цену

билетов ниже равновесного уровня. Возможно, они сделали это, чтобы создать длинные очереди и тем самым привлечь к мероприятию повышенное внимание средств массовой информации. В других случаях у них, возможно, было искреннее желание сделать билеты доступными для фанатов с низкими доходами. В любом случае устроители мероприятия понесли убытки в виде альтернативных издержек, так как получили меньший доход от продажи билетов, чем могли бы. Но этот ущерб они нанесли себе сами, назначив ошибочную цену. Эта их ошибка никак не связана с тем фактом, что часть билетов позже была перепродана по более высокой цене.

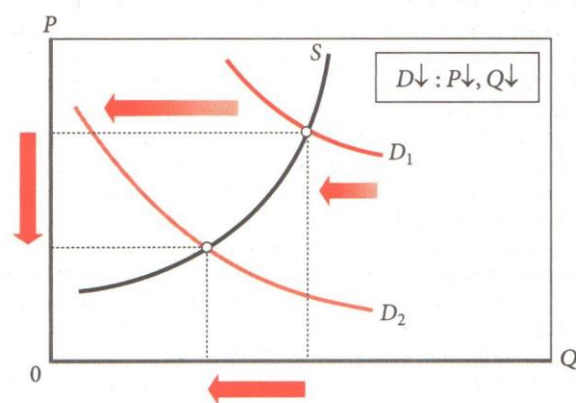
Так является ли спекуляция билетами нежелательной? С экономической точки зрения - нет. И продавец, и покупатель «спекулятивного» билета от такой сделки, заключаемой добровольно, выигрывают.

### *Изменения предложения, спроса и равновесие*

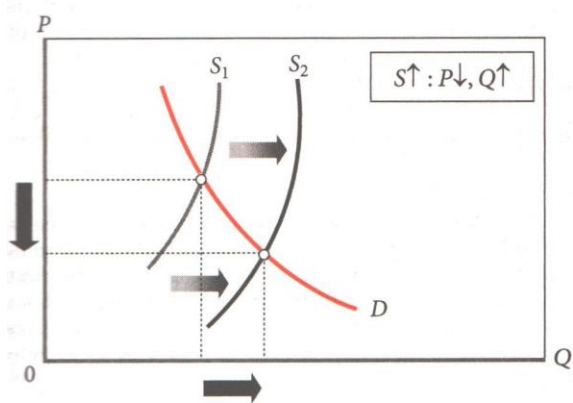
Мы уже знаем, что спрос может изменяться вследствие колебаний потребительских вкусов или доходов, изменений потребительских ожиданий или цен на сопряженные товары. При этом предложение может изменяться под влиянием изменений технологии, цен на ресурсы или налогов. Как воздействуют такие изменения предложения и спроса на равновесную цену и равновесное количество?



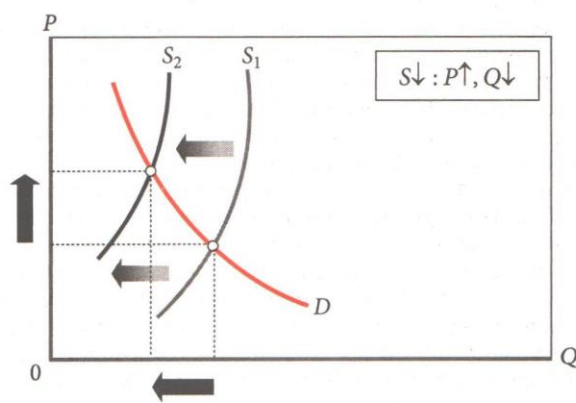
(а) Увеличение спроса



(б) Снижение спроса



(в) Увеличение предложения



(г) Снижение предложения

### Рис. 3.7

**Изменения спроса и предложения и их воздействия на цену и количество продукта.** Увеличение спроса (на рис. (а) графически представлено в виде смещения кривой спроса из положения  $D_1$  в положение  $D_2$ ) повышает и равновесную цену, и равновесное количество. Снижение спроса (на рис. (б) смещение из положения  $D_1$  в положение  $D_2$ ) снижает и равновесную цену, и равновесное количество. Увеличение предложения (на рис. (в) смещение из положения  $S_1$  в положение  $S_2$ ) снижает равновесную цену и повышает равновесное количество. Снижение предложения (на рис. (г) смещение из положения  $S_1$  в положение  $S_2$ ) повышает равновесную цену и снижает равновесное количество. На каждом рисунке в правом верхнем углу в обобщенном виде показаны первоначальные изменения и конечные результаты, вызванные ими. Стрелка вверх обозначает увеличение спроса ( $D$ ), предложения ( $S$ ), равновесной цены ( $P$ ) и равновесного количества ( $Q$ ). Стрелка вниз у тех же символов свидетельствует, что эти параметры снижаются.

**Изменение спроса** Допустим, предложение остается постоянным, а спрос возрастает, как показано на рис. 3.7а. В результате новая точка пересечения кривых предложения и спроса имеет более высокие значения как по цене, так и по количеству. Таким образом, увеличение спроса вызовет увеличение и равновесной цены, и равновесного количества продукта. И наоборот, снижение спроса, как показано на рис. 3.7б, снизит одновременно и равновесную цену, и равновесное количество продукта. (Важное значение графического анализа становится теперь очевидным. Уже не нужно изучать колонки цифр для определения воздействия интересующего нас показателя. Достаточно лишь сопоставить положение новой точки с положением старой точки пересечения на графике.)

**Изменение предложения** Теперь допустим, что спрос постоянен, а равновесное предложение увеличивается, как показано на рис. 3.7в. Новая точка пересечения кривых предложения и спроса расположена на уровне более низкой равновесной цены, но более высокого равновесного количества. Другими словами, увеличение предложения снижает равновесную цену, но увеличивает равновесное количество. И наоборот, когда предложение сокращается, как показано на рис. 3.7г, это ведет к повышению равновесной цены, но уменьшению равновесного количества.

**Более сложные случаи** Когда предложение и спрос изменяются одновременно, результат будет представлять собой комбинацию с разными конечными результатами.<sup>10</sup>

**Предложение растет, спрос сокращается** Какое влияние увеличение предложения и сокращение спроса окажут на равновесную цену? В этом

<sup>10</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

примере совмещаются два эффекта снижения цены, причем, в конечном счете, цена понизится больше, чем в результате каждого из этих событий, взятого в отдельности.

А как обстоит дело с равновесным количеством продукта? Здесь воздействия изменений предложения и спроса разнонаправлены: увеличение предложения ведет к увеличению равновесного количества продукта, а снижение спроса — к его уменьшению. Направление изменения количества продукта зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если рост предложения превышает падение спроса, равновесное количество возрастает. Однако, если сокращение спроса больше увеличения предложения, равновесное количество продукта уменьшится.

***Предложение сокращается, спрос возрастает*** Когда предложение сокращается, а спрос возрастает, цена увеличивается. Этот совместный эффект приводит к тому, что увеличение равновесной цены окажется большим, чем если бы оно было вызвано любым из этих факторов в отдельности. Воздействия на равновесное количество продукта в данном случае будут тоже разнонаправленными, и конечный результат зависит от относительных размеров изменений предложения и спроса. Если уменьшение предложения относительно больше увеличения спроса, то равновесное количество продукта уменьшится. Однако если спрос возрастает больше, чем уменьшается предложение, то равновесное количество продукта возрастет.

***Предложение растет, спрос растет*** А что происходит, когда и предложение, и спрос увеличиваются одновременно? В этом случае рост предложения будет снижать равновесную цену, в то время как увеличение спроса будет работать на ее рост. Если рост предложения больше роста спроса, равновесная цена снизится. Если наоборот — равновесная цена будет расти.

Воздействие же на равновесное количество продукта однозначно: увеличение и предложения, и спроса одновременно ведет к увеличению равновесного количества. Таким образом, равновесное количество продукта возрастет в этом случае на большую величину, чем под влиянием каждого из факторов, взятого отдельно.

***Предложение уменьшается, спрос уменьшается*** Что произойдет, если одновременно уменьшатся предложение и спрос? Когда масштабы сокращения предложения превышают масштабы сокращения спроса, равновесная цена возрастает. В противоположной ситуации равновесная цена снижается. Поскольку уменьшение и предложения, и спроса сокращают равновесное количество продукта, можно с уверенностью ожидать, что равновесное количество продукта уменьшится.

#### **4-тема. Производство и затраты**

##### **План:**

1. Характеристика факторов производства.
2. Содержание процесса производства.
3. Общие и конечные результаты производства

**Опорные слова и выражения:** Производительность труда, предельный продукт, производственная функция, норма прибавочного продукта, прибавочный продукт, необходимый продукт, чистый продукт, конечный результат производства, расширенное воспроизводство, простое воспроизводство, общественное воспроизводство, процесс производства, предметы труда, орудия труда, рабочая сила факторы производства

## 1. Характеристика факторов производства

Для глубокого понимания сущности процесса производства необходимо, в первую очередь, ознакомиться с факторами производства и их составными частями.

**Все ресурсы, непосредственно используемые в процессе производства, называются факторами производства.** Независимо от системы и формы экономических отношений для производства необходимо наличие трех факторов, являющиеся общими для всех сфер производства или оказания услуг: рабочая сила, орудия труда и предметы труда.

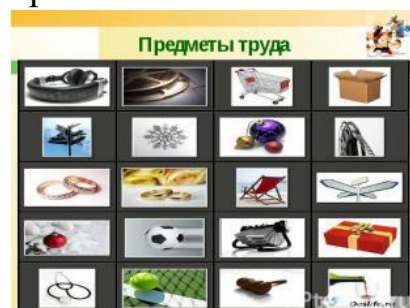
Из этого следует, что в отличие от экономических ресурсов к факторам производства относятся только те средства, которые непосредственно участвуют в процессе производства и оказания услуг. К примеру, денежные ресурсы, считающиеся важнейшей составной частью экономических ресурсов, вследствие того, что не используются непосредственно в самом процессе производства, не могут относиться к факторам производства. Для более полного понимания сущности факторов производства рассмотрим каждый из них в отдельности.



**Рабочая сила** – это совокупность умственных и физических способностей человека трудиться. Рабочая сила свойственна людям, имеющим способность к труду. Однако рабочей силой является не сам человек, и даже не его труд, а его способность.

**Орудиями труда** называются средства, с помощью которых человек воздействует на природу, предметы труда. К ним относятся машины, станки, тракторы, устройства, инструменты и др.

**Предметы труда** – это вещи, на которые непосредственно воздействует труд, т.е. то, из чего изготавливается продукция. Земля, вода, сырье и другие материалы составляют основные виды предметов труда. Предметы труда могут быть созданы самой





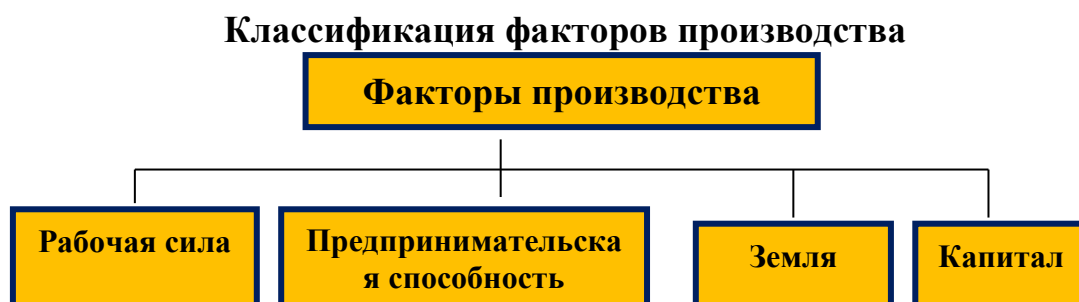
природой или могут быть продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем.

**Орудия труда и предметы труда в совокупности называются средствами производства.** Это исходит из самой природы процесса труда, поэтому средства производства присущи всем социально-экономическим системам, всем этапам развития человечества.

Несмотря на то, что факторы производства являются общими для всех этапов развития человечества, в разной литературе им даются различные определения и объяснения. К примеру, в учебниках «Политической экономии» признаются существование двух факторов производства: вещественные и личные факторы. При этом орудия труда и предметы труда (такие природные богатства как земля, вода, а также подземные богатства) называются средствами производства и составляют вещественный фактор производства, а рабочая сила называется его личным фактором. А во многих книгах по современной рыночной экономике признаются четыре фактора производства: труд, капитал, земля-вода, предпринимательская способность.

Здесь очень важно понять разницу между рабочей силой и трудом. **Труд в отличие от рабочей силы представляет собой процесс целенаправленной деятельности человека, точнее, процесс участия в производстве рабочей силы. Иначе говоря, труд – это процесс реализации способности человека трудиться.** Поэтому мы считаем, что не труд, а рабочая сила является фактором производства (рис. 2.1).

Рабочая сила, так же как и другие товары, обладает стоимостью и полезностью, а также имеет свой рынок. Вследствие этого, было бы правильно применять понятия «рынок рабочей силы» и «ресурсы рабочей силы» вместо широко применяемых сейчас понятий «рынок труда» и «трудовые ресурсы».



В экономической литературе существуют различные взгляды также на понятие «капитал». Многие рассматривают капитал как историческое понятие и доказывают его присущность к капитализму и считают его стоимостью, приносящей своему владельцу прибавочную стоимость; стоимостью, обладающей свойством самовозрастания. Некоторые западные экономисты, например Дж. Кларк, Л. Вальрас, И. Фишер, также рассматривают капитал как стоимость, приносящую доход, прибыль, проценты.

Проф. В.Д. Камаев в учебнике, выпущенным под его руководством, приводит суждения ряда западных экономистов, в том числе Д. Хаймана, П. Хейне, Э. Долона, Дж. Робинсона, Р. Дорнбуша и других и, обобщая их точки зрения, пишет, что «капитал действительно есть самоувеличивающаяся стоимость»<sup>11</sup>. Такое же мнение высказывается в ряде книг по экономической теории, изданных под руководством Д.Д. Москвина, В.Я. Лохина, А.Г. Грязновой, Е.Ф. Борисова и др. Однако, в учебниках «Экономикс» и других некоторых книгах, пришедших к нам из Америки и Европейских стран, указывается, что капиталом являются применяемые во всех сферах производства и оказания услуг материальные средства, т.е. все виды машин, инструменты, сооружения, заводы и фабрики, склады, транспортные средства и т. п., не включая деньги и товары. Из этого видно, что некоторые экономисты для раскрытия социальной сущности капиталистического экономического строя рассматривали вопрос в одностороннем порядке, усиливая внимание при этом на вопросах стоимости факторов производства. Некоторые наши западные коллеги тоже рассматривали капитал однобоко, т.е. ограничивались только ее стоимостной стороной, а некоторые другие ученые оставляли без внимания историчность экономических понятий, указывая материальный объект, вещественную сторону предметов и явлений. В связи с этим, они считают капитал постоянным, неизменным понятием, а средства производства называют капиталом. Мы принимаем во внимание эти два разных понятия как две стороны одной монеты, т.е. две стороны понятия капитал: одна сторона его имеет материальный, вещественный вид, а вторая сторона – стоимостной вид, и в условиях рыночной экономики используем термин капитал. Под капиталом мы понимаем средства производства, приносящие своим владельцам доход и используемые во всех сферах производства и оказания услуг, а также готовые к реализации товары, денежные средства, предназначенные для приобретения новых средств и рабочей силы, единство их вещественной стороны и стоимости. Иначе говоря, **«капитал» - это используемые в процессе производства и оказания услуг средства, которые обладают как стоимостью, так и полезностью, и приводятся в действие с помощью наемного труда (рабочей силы).**

Во всех экономических книгах земле даются почти одинаковые определения, т.е. под земельными ресурсами понимаются плодородие земли, луга, пастбища, вода, воздух, леса, подземные богатства, одним словом все природные ресурсы.

Одним из факторов, которому уделяется большое внимание в условиях рыночной экономики, является предпринимательская способность. **Предпринимателями называют людей, обеспечивающих сочетание экономических ресурсов, т.е. средств производства, ресурсов рабочей силы и природных ресурсов; людей с организаторскими способностями,**

---

<sup>11</sup> Экономическая теория: Учебник для студ. высш. уч. заведений. /Под ред. проф. В.Д.Камаева. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.:Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004, стр. 217.



инициативных, стремящихся к новшествам, не боящихся экономической и других опасностей, ответственности. А совокупность данных качеств называется предпринимательской способностью. В настоящее время в некоторых книгах как отдельный фактор выделяют информацию и ее средства, а также экологию. По нашему мнению, они находят свое выражение в земле и капитале. Поэтому не стоит их рассматривать в качестве отдельных факторов.

## 2. Содержание процесса производства.



Для того, чтобы познать экономическую основу общества, источник жизненной деятельности людей необходимо рассмотреть содержание процесса производства.

**Процесс производства – это целесообразная деятельность, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человеческого**

**общества.<sup>12</sup>**

Как известно, всякое производство, в первую очередь, есть процесс труда, или другими словами, это трудовая деятельность, направленная на преобразование существующих в природе вещей в виды, пригодные для своего потребления. Например, используя данную природой землю, люди выращивают различные продукты земледелия и животноводства. Используя деревья в лесу, преобразуя их форму, изготавливают разнообразные деревянные изделия, строят дома. При помощи различных видов руды (железо, медь, олово, свинец и т.д.), находящихся под землей (в рудниках), создаются необходимые предметы потребления и средства производства. В этом процессе труда люди вступают в определенные отношения, прежде всего, с природой, ее силами и объектами, а также друг с другом.

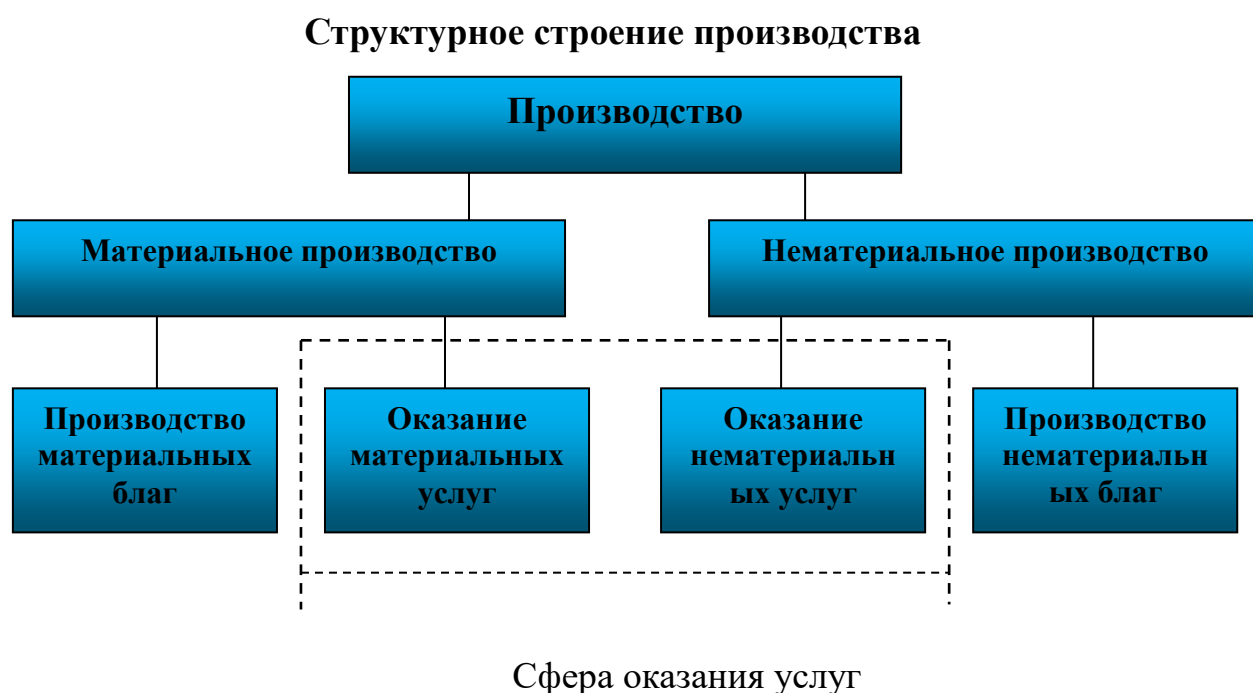
Люди своим сознательным целенаправленным производительным трудом изменяют формы природных веществ и создают необходимый для своего потребления продукт. В процессе труда между людьми и природой происходит обмен веществ, в процессе которого всесторонне развивается и сам человек, т.е. увеличиваются его способность к труду, знания и расширяются возможности применения их на практике.

---

<sup>12</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

Таким образом, процесс производства означает целесообразную деятельность, направленную на создание потребительных стоимостей, освоение природных вещей для потребления человека, общее условие обмена веществ между человеком и природой, вечное естественное условие жизни человека.

Существенное значение имеет и **структурное строение** производства, которое отражает различные сферы, подразделения, виды создаваемых продуктов и оказываемых услуг. Различают две сферы производства: **материальное производство и нематериальное производство.**



В свою очередь, сфера материального производства состоит из **производства материальных благ** (например, автомобиль, продукты питания, одежда и т.п.) и **оказания материальных услуг** (транспорт, связь, торговля, бытовые услуги и другие).

Сфера нематериального производства также подразделяется на **производство нематериальных благ** (например, музыкальные творения, художественные и научные произведения, открытия и изобретения) и **оказание нематериальных услуг** (юридические консультации, обучение, повышение квалификации и другие). Эти сферы действуют и развиваются в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Сфера материального производства, в свою очередь, состоит из двух подразделений: в первом подразделении производятся **средства производства** (станки, машины, инструменты, сырье и различные материалы), во втором подразделении создаются **предметы потребления**.

Созданные в текущем году на производстве первого подразделения товары могут быть использованы в тот же год в качестве средств

производства во втором подразделении и в сфере услуг, в свою очередь, созданные в сферах второго подразделения товары и услуги нематериальной сферы необходимы для развития первого подразделения. Вследствие этого между ними постоянно происходят экономические связи и отношения.

**В условиях рыночной экономики всякое производство, с одной стороны, это создание потребительной стоимости (полезности), с другой стороны, это затраты материальных средств и труда, создание новой стоимости, или другими словами, процесс увеличения стоимости.**

Всякий продукт, в том числе и продукт труда в условиях рынка или переходного периода имеет два свойства: обладая потребительной стоимостью, т.е. определенной полезностью и стоимостью, воплощает в себе определенное количество затрат живого и овеществленного труда. Это две стороны товара, которые всегда взаимосвязаны и обуславливают друг друга (об этом подробнее будет изложено в следующей главе). В связи с этим процесс производства всегда рассматривается наряду с его конечной целью. Поскольку цель производства заключается в удовлетворении потребностей людей при эффективном использовании ограниченных ресурсов, то его результат будет представлен в виде роста товаров и услуг в натуральном и стоимостном выражении. С этой точки зрения процесс производства считается всегда процессом создания, увеличения полезности, т.е. роста потребительной стоимости и стоимости, а основная цель его состоит в создании потребительной стоимости, т.е. полезного товара.

В создании полезности средства производства участвуют полностью, а в формировании стоимости частично, т.е. участвует его изношенная часть. Некоторые природные силы, принимающие участие в процессе производства (например, солнечная энергия при выращивании сельскохозяйственных культур), не обладают стоимостью, поэтому они участвуют в качестве фактора образования потребительной стоимости, но в образовании стоимости, его росте не участвуют.

Таким образом, в создании полезности производимых товаров участвуют все три фактора: земля, капитал, рабочая сила, а в образовании стоимости, участвует только сам труд.

## **2. Общие и конечные результаты производства**

Двойственная природа процесса производства указывает на существование двух сторон и его результатов.<sup>13</sup>

При поверхностном рассмотрении индивидуальное производство на каждом предприятии кажется обособленным друг от друга, самостоятельным. Но в непрерывном потоке разнообразных товаров и ресурсов действия индивидуальных средств переплетаются, соединяясь друг

---

<sup>13</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.

с другом. Потому что деятельность отдельно взятых индивидуальных производителей и действия некоторых средств, продуктов взаимосвязаны. Вследствие этого объединение действий индивидуальных трудов означает движение всего общественного производства, всех созданных товаров и услуг. Следовательно, **общественное производство есть совокупность всех взаимозависимых и взаимосвязанных индивидуальных производств**. А каждое индивидуальное производство, его средства, ресурсы и продукция является неотъемлемой частью общественного производства.

**В результате общественного производства, т.е. действия различных факторов, образуется национальный продукт, который состоит из массы различных видов товаров и услуг.**

**Валовой общественный продукт как сумма всех материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей, считается общим результатом производства.** Его объем и состав отражают уровень развития общественного разделения труда, движение потока сырья, материалов, топлива, различных видов промежуточного продукта. Как было отмечено, стоимостная оценка валового общественного продукта включает повторный счет. Повторный счет будет расти по мере углубления общественного разделения труда, увеличения числа стадий, через которые проходит общественный продукт в своем движении.

Анализировать состав созданного продукта можно в натуральном или стоимостном аспектах.

Изучение и познание произведенных в течение года товаров и услуг, т.е. национального продукта, состоящего из 3-х частей, имеет важное научное и практическое значение. По каждому виду изучается спрос и предложение, и это дает возможность выпускать продукцию согласно спросу.

Созданная продукция **в стоимостном выражении** также состоит из 3-х частей, т.е.:

1) **перенесенная на продукцию часть стоимости средств производства**, потребленных в процессе производства ( $s$ );

2) **часть вновь созданной продукции, т.е. часть, принадлежащая рабочим - стоимость необходимого продукта ( $v$ );**

3) **произведенная для собственников, предпринимателей и общества, часть вновь созданного продукта - стоимость прибавочного продукта ( $m$ )**

Таким образом, **конечный продукт – готовый продукт, прошедший все технологические процессы производства и предназначенный для непосредственного конечного потребления.**

Отсюда следует, что членов общества больше интересует не общий результат производства, а его конечный результат.

**Конечным результатом производства считается продукт, не включающий в себя повторный счет, предназначенный для удовлетворения потребностей членов общества непосредственно или косвенно, то есть посредством расширения производства.** Согласно этому, зачастую в качестве конечного результата общественного

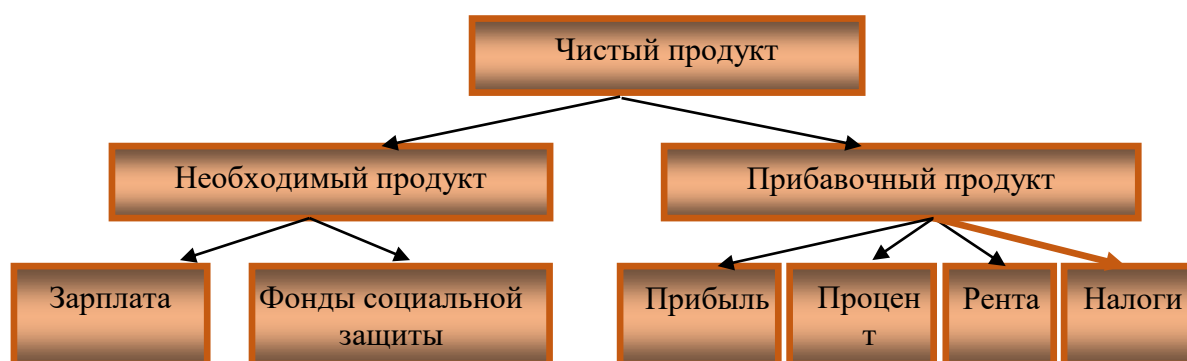
производства выступают валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт (национальный доход) и другие.

**Часть созданной продукции, оставшаяся после вычета стоимости потребленных средств производства, называется чистым продуктом.** Следовательно, чистый продукт состоит из необходимого продукта и прибавочного продукта, созданных вновь затраченным трудом непосредственно занятых на производстве или в сфере услуг менеджеров, рабочих, земледельцев и инженеров, технических сотрудников и других.

**Необходимым продуктом называется продукт, созданный необходимым трудом в течение необходимого рабочего времени, являющегося частью рабочего времени рабочих и служащих, и необходимый для поддержания и нормального воспроизводства рабочей силы.** В него так же входит продукт, необходимый для подготовки будущего поколения рабочих, т.е. необходимый для семьи и детей рабочих.

**Часть чистого продукта сверх необходимого продукта, т.е. часть, созданная в прибавочное время прибавочным трудом сотрудников, называется прибавочным продуктом.**

#### **Измененные формы необходимого и прибавочного продукта после продажи и превращения в деньги.**



На каждом предприятии, в каждой отрасли увеличение прибавочного продукта осуществляется в основном тремя путями: увеличение численности работников; увеличение продолжительности рабочего дня; увеличение прибавочного рабочего времени за счет уменьшения необходимого рабочего времени при неизменности продолжительности рабочего дня.

**Прибавочный продукт, полученный в результате уменьшения необходимого рабочего времени и увеличения прибавочного рабочего времени при неизменности рабочего дня, называется относительным прибавочным продуктом.** Например, при условии неизменности продолжительности рабочего дня в 8 часов, за счет повышения производительности и интенсивности труда, время, необходимое для создания необходимого продукта, сократилось, предположим, до 3 часов.

Следовательно, время для создания прибавочного продукта составит 5 часов, то есть количество относительного прибавочного продукта увеличится.

**Совокупность полученных в течение года прибавочных продуктов называется массой прибавочного продукта, а ее отношение к необходимому продукту (в процентном выражении) – нормой прибавочного продукта.**

Обозначив норму прибавочного продукта –  $m'$ , массу –  $m$ , необходимый продукт –  $v$ , получим формулу, определяющую норму прибавочного продукта:

$$m' = m / v \times 100\% .$$

Для примера, предположим, что масса прибавочного продукта предприятия А в течение года составила 100 млн. сум, а количество необходимого продукта – 250 млн. сум. В этом случае норма прибавочного продукта составит 40%.

Известно, между прибавочным и необходимым продуктом всегда существуют противоречие и взаимосвязь. И тот и другой используется в целях развития всей экономики и повышения благосостояния членов общества.

В современных научных произведениях, касающихся вопросов рыночной экономики, зависимость между факторами производства и его результатами называют **производственной функцией**. Предположим, что результатом использования факторов производства – земля (З), капитал (К) и рабочая сила (Р) является продукция (П), тогда производственная функция будет иметь вид:  $P = f(Z, K, R)$ .

Данная формула отражает вовлеченные в производство факторы, то есть продукцию, полученную от каждой единицы затрат, и акцентирует внимание на поиск возможностей получения большего количества продукции при минимальных затратах ресурсов. Кроме того, данный показатель дает возможность определить требуемые затраты ресурсов для производства каждой единицы продукции и для производства дополнительного объема продукции.

Объем продукции можно увеличить путем единовременного увеличения всех факторов, используемых в производстве или же за счет увеличения отдельных факторов. Но при прочих равных условиях и при неизменности других факторов за счет увеличения затрат на отдельные факторы, невозможно безмерно увеличить объем производства. Продукцию, полученную за счет использования и увеличения количества факторов производства, измеряют с помощью трех показателей: общий продукт, средний продукт и предельный продукт.

**Общий продукт – абсолютный объем продукции, полученный за счет использования всех привлеченных факторов производства.** Обычно деятельность предприятия или индивидуального производителя, в первую очередь, оценивается посредством общего продукта. Оценить деятельность

данного предприятия мы сможем, только сопоставив его результаты с результатами деятельности другого предприятия.

При анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия важную роль играет и средний продукт.

**Средний продукт - объем продукции, приходящийся на единицу всех привлеченных факторов производства:**

$$СП = П / (P_c, K).$$

При оценке результатов производства важно изучить соответствие затрат последующей единицы факторов производства заданной цели, а именно сопоставить дополнительные затраты каждого фактора с ожидаемым эффектом. Это выражается через показатель предельного продукта.

**Предельный продукт – объем продукции, увеличенный за счет предельно добавленного фактора (рабочая сила или капитал).**

**Дополнительный продукт, полученный за счет каждого дополнительного фактора, называется производительностью предельно добавленного фактора.** Производительность предельного фактора, то есть добавленного капитала или добавленной рабочей силы определяется путем деления количества предельно добавленного продукта (прироста) на количество предельно добавленного (прирост) капитала или рабочей силы:

$$ПП = \Delta П / \Delta K \text{ или } ПП = \Delta П / \Delta P_c$$

Как было отмечено выше, предельная производительность фактора с ростом его количества, используемого в производстве, начиная с определенного момента, убывает. При этом необходимо помнить, что объемы остальных используемых факторов остаются неизменными. Данная тенденция была сформулирована маржиналистами как **закон убывающей производительности**. Этот закон был объявлен ими универсальным экономическим законом, суть которого заключается в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства, начиная с определенного момента, дают меньший объем дополнительной продукции.

## **5-тема. Монополистическая конкуренция и олигополия**

- 1. Монополистическая конкуренция**
- 2. Виды монополии**
- 3. Типы монополистических объединений**

***Опорные слова и выражения:** монополия, конкуренция, чистая конкуренция Неценовая конкуренция Ценовая конкуренция Межотраслевая конкуренция Внутриотраслевая конкуренция Функции конкуренции несовершенная конкуренция Олигополия монополистической конкуренции.*

### **1. Монополистическая конкуренция**



Существует четыре модели рынка

Экономисты объединяют отрасли промышленности в четыре рыночные структуры (модели): совершенную конкуренцию, полную монополию, монополистическую конкуренцию, олигополию. Эти четыре модели рынка различаются по числу фирм в отрасли, тем, какая продукция производится — стандартизированная или многообразная, и тем, легко или трудно новым фирмам вступить в отрасль.

Суть этих четырех моделей можно описать следующим образом:

- При **совершенной** (называемой также **чистой**) **конкуренции** в отрасли одновременно действует очень большое число фирм, производящих стандартизированный продукт (например, пшеницу или огурцы). В таких условиях новые фирмы могут легко войти в отрасль.

- **Абсолютная** (которую в литературе также часто называют **чистой**) **монополия** представляет собой рынок, где одна фирма является единственным продавцом продукта или услуги (такова, например, местная энергетическая компания). Проникновение в отрасль других фирм заблокировано, и поэтому действующая там фирма составляет всю отрасль. Поскольку в отрасли производится только один продукт, очевидно, дифференциация продукции здесь отсутствует.

Для **монополистической конкуренции** характерно наличие большого числа продавцов, которые производят отличающиеся друг от друга продукты (одежду, мебель, книги). На этих рынках развита **неценовая конкуренция**, т.е. фирмы используют такую стратегию рыночного поведения, при которой они с помощью особого дизайна или отделки (этот элемент рыночного поведения называется **дифференциацией продукта**) пытаются выделить свой продукт или услугу из общей массы продукции, предлагаемой конкурентами. Вход в отрасли монополистической конкуренции достаточно прост.

- **Олигополия** предполагает малое число фирм на рынке, специализирующихся на однородной или дифференцированной продукции; при этом каждая фирма испытывает на себе влияние решений, принимаемых соперниками, и должна учитывать эти решения, устанавливая собственные цены и планируя объем продукции.

*Характерные черты четырех основных моделей рынка*

Характеристика	Модель рынка			
	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Абсолютная монополия
Число фирм	Очень много	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизованный	Дифференцированный	Стандартизированный или дифференцированный	Уникальный; близких заменителей нет
Контроль над ценами	Отсутствует	Возможен, но в довольно узких рамках	Ограничен взаимной зависимостью; при сговоре может быть значительным	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, отсутствие каких-либо	Относительно легкие	Наличие существенных препятствий	Заблокирован

Неценовая конкуренция	Отсутствует	Большое внимание уделяется рекламе, брендам, торговым маркам	Очень распространена, особенно при дифференциации продуктов	Главным образом реклама и связи с общественностью
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного оборудования, многих бытовых приборов	Местные предприятия коммунального хозяйства

Для более удобного сравнения этих основных характеристик они в обобщенном виде представлены в таблицы. При обсуждении этих четырех рыночных моделей мы отделим характеристики *совершенной конкуренции* от характеристик остальных основных рыночных структур, действующих в условиях, которые в совокупности назовем общим термином **несовершенная конкуренция**.

### **Монополистическая конкуренция**

Теперь мы начнем изучение **монополистической конкуренции**, основными характеристиками которой являются: 1) относительно большое число продавцов;

2) дифференциация товаров; 3) легкий вход в отрасль и выход из нее. Первая и третья характеристики обеспечивают «конкурентную» сторону монополистической конкуренции; вторая связана с монополистическим аспектом. Однако в целом монополистически конкурентные отрасли скорее конкурентны, чем монополистичны.

#### **Относительно большое число продавцов**

Для монополистической конкуренции вовсе не требуется наличия сотен или тысяч фирм, достаточно сравнительно небольшого их числа, скажем, 25, 35, 60 или 70 структур в каждой отрасли. Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важных признаков монополистической конкуренции:

- **Малая доля рынка** Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка и поэтому имеет очень ограниченный контроль над рыночными ценами.

- **Невозможность сговора** Наличие сравнительно большого числа фирм гарантирует, что сговоры, т.е. согласованные действия с целью ограничения объема продукции и искусственного повышения цен, почти невозможны.

- **Независимость действий** Когда в отрасли действует много фирм, между ними нет жесткой взаимной зависимости; каждая фирма определяет свою политику самостоятельно, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурентов. Одна фирма может добиться скромного повышения продаж, снизив свои цены, но воздействие этого изменения цены на продажи конкурентов будет практически незаметным и, скорее всего, не вызовет никаких ответных действий.

#### **Дифференцированная продукция**

В противоположность совершенной конкуренции, при которой продукт стандартизирован, одним из основных признаков монополистической

конкуренции является **дифференциация продукта**. В условиях монополистической конкуренции фирмы выпускают разновидности одного продукта. Иными словами, в условиях монополистической конкуренции фирмы производят продукты, немного отличающиеся от товаров соперников в том, что касается характерных внешних атрибутов (признаков) продукта, качества услуг, местоположения и доступности товаров или других характеристик, причем не только реальных, но и воображаемых.

Давайте исследуем эти аспекты неценовой конкуренции.

**Качество продукта.** Продукты могут различаться по физическим или качественным параметрам. Реальные различия, включающие функциональные особенности, материалы, дизайн и качество работы, являются крайне важными сторонами дифференциации продукта. Персональные компьютеры, например, могут различаться по мощности, быстродействию, программному обеспечению, качеству графического исполнения и степени их «ориентированности на потребителя». Существует, к примеру, множество учебников по основам Экономики, отличающихся друг от друга по содержанию, структуре, способу изложения

и доступности, имеющие разные методические советы, графики, рисунки и т.д. Любой город достаточно большого размера имеет ряд розничных магазинов, торгующих мужской и женской одеждой, которая значительно отличается от аналогичной одежды из магазинов другого города по стилю, материалам и качеству работы. Точно так же производитель мебели может выделяться тем, что его мебельные гарнитуры

мореного дуба, похжей сделанной из



изготавливаются из что отличает его от продукции, но мореного клена.

**Услуги** Важными аспектами дифференциации продукта являются услуги и условия, связанные с продажей продукта. Например, один бакалейный магазин может придавать особое значение качеству обслуживания покупателей: его работники не только упакут товары, но и отнесут их к автомобилю покупателя. Конкурирующий с ним большой розничный магазин может не делать этого, но продавать товары по более низким ценам. Другой пример подобного рода: чистка одежды за одни сутки часто для потребителей предпочтительнее аналогичной по качеству чистки за три дня. Другими аспектами дифференциации продукта, связанными с услугами, являются обходительность и услужливость служащих магазина, репутация фирмы в сферах обслуживания покупателей или обмена продуктов, возможность получения товаров в кредит.

**Расположение** Продукты также могут быть дифференцированы с точки зрения места их расположения и доступности. Небольшие магазины товаров повседневного спроса успешно конкурируют с крупными супермаркетами, несмотря на то что последние имеют намного более широкий ассортимент продукции и назначают более низкие цены. Владельцы маленьких магазинов открывают их на наиболее оживленных улицах, в густонаселенных кварталах. Так, расположение мотеля возле пересечения крупных автомагистралей позволяет его владельцу назначать более высокую цену, чем в аналогичном заведении, расположенном на менее оживленной дороге.

**Фирменное название и упаковка** Дифференциация продукции может также обуславливаться предполагаемыми различиями, создаваемыми с помощью брендов, торговых марок и упаковки, указанием на имена знаменитостей, имеющих какое-то отношение к продукции. Хотя существует много разновидностей аспирина, активное продвижение товара и реклама могут убедить потребителей, страдающих головной болью, в том, что аспирин *Bayer*, *Anacini* или *Bufferin* лучше и заслуживает более высокой цены, чем другие лекарства этого типа. Имя знаменитости, ассоциирующееся с джинсами, духами или спортивным тренажером, также может улучшать мнение о них покупателей. Многие потребители считают, что одни марки шариковых ручек лучше, чем другие. Для привлечения дополнительных потребителей бутилированной воды на упаковке активно применяются те или иные надписи, например «вода из природных источников».

**Некоторый контроль над ценами** Несмотря на относительно большое число фирм, монополистические конкуренты в определенной степени способны контролировать цены на свои продукты - благодаря дифференциации этих продуктов. Если потребители предпочитают продукты конкретных продавцов, то в пределах некоторых ограничений они готовы платить больше за удовлетворение своих вкусов. На таком рынке продавцы и покупатели не связаны друг с другом случайным образом, как на рынке совершенной конкуренции. Однако контроль фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, над ценой весьма ограничен, поскольку существует множество потенциальных заменителей ее продукта.

#### ***Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее***

По сравнению с абсолютной монополией или олигополией в отрасль с монополистической конкуренцией новым участникам войти относительно легко. То, что производители в таких отраслях обычно являются небольшими по размеру фирмами как в абсолютном, так и в относительном выражении, предполагает незначительный эффект масштаба и наличие небольшого капитала. Однако, с другой стороны, в отличие от условий совершенной конкуренции в данном случае могут существовать некоторые дополнительные финансовые барьеры, порожденные потребностью получения продукта, отличающегося от продукта конкурентов, и необходимостью заниматься рекламой этого продукта. Кроме того, действующие фирмы могут

владеть патентами на продукцию и авторскими правами на бренд-названия и торговые марки, что увеличивает трудности И издержки их копирования.

Выход фирм из отраслей с монополистической конкуренцией также относительно прост. Ничто не мешает нерентабельной фирме в отрасли с монополистической конкуренцией сократить производство или закрыть его.

### **Рекламная деятельность**

Расходы и усилия, вложенные в дифференциацию продукта, будут потрачены напрасно, если потребители не узнают о характерных особенностях продукта. Именно поэтому в условиях монополистической конкуренции фирмы рекламируют свои товары и услуги и часто очень активно. Дифференциация продукта и реклама, являясь методами **неценовой конкуренции**, направлены на то, чтобы уменьшить значение цены как фактора, во многом определяющего спрос потребителей, и усилить роль такого фактора, как оригинальность и неповторимые особенности товара. В случае успеха кривая спроса фирмы смещается вправо и спрос становится менее эластичным.

### **Доля крупнейших компаний в объеме выпуска отдельных промышленных отраслей США с низким уровнем концентрации**

(1) Отрасль	(2) Процент отраслевого объема продукции*, выпускаемого четырьмя	(3) Индекс Герфиндаля для 50 ведущих фирм
Асфальтовые покрытия	25	207
Пластмассовые трубы	24	262
Мешки из ткани	24	263
Болты, гайки, заклепки	24	205
Мешки из пластика	23	240
Полиграфическая	22	319
Текстильное оборудование	20	206
Лесопильная промышленность	18	117
Ювелирная промышленность	16	117
Шторы и занавески	16	111
Металлические окна и двери	14	114
Женская одежда	13	84
Готовый к употреблению бетон	11	63
Деревянный крепеж	10	50
Продукция из камня	10	59
Металлоштамповка	8	31
Деревянные поддоны	7	24



Листовое железо	6	25
Вывески	5	19
Хлебобулочные изделия, продаваемые в розницу	4	7

### **Отрасли с монополистической конкуренцией**

В таблице перечислены промышленные отрасли, которые, с той или иной степенью условности, можно отнести к отраслям с монополистической конкуренцией. (Данные, приведенные в столбце (2), вполне понятны. Данные, представленные в столбце (3), будут объяснены в этой главе ниже.) Кроме того, отметим, что предприятия розничной торговли в городах в основном являются монополистическими конкурентами. Продуктовые магазины, бензозаправочные станции, парикмахерские, химчистки, магазины одежды и рестораны также действуют в условиях монополистической конкуренции. Практически в таких же условиях действуют провайдеры профессиональных услуг, в частности, врачи, юридические фирмы, риелторы, бухгалтеры и аудиторы.

**Осложнения.** Типичная фирма в модели монополистической конкуренции за длительный промежуток времени получает только нормальную прибыль. Однако в реальном мире мелких фирм так происходит не всегда: жизнь нередко отличается от теоретической модели.

- Некоторые фирмы могут выпускать продукцию, которую конкурентам воспроизвести чрезвычайно сложно даже через относительно длительное время. Одна гостиница в крупном городе может иметь отличное расположение с точки зрения людей, приезжающих по делам бизнеса или отдыхающих. Фирма может разработать известный бренд, который дает ей хотя и небольшое, но очень устойчивое преимущество над имитаторами. Такие фирмы могут получить достаточную монопольную мощь, позволяющую им добиться скромной экономической прибыли даже в долгосрочной перспективе.

- Вход в некоторые отрасли, заполненные небольшими фирмами, на практике не столь свободен, как в теории. Поскольку продукция дифференцирована, возникают более значительные финансовые барьеры, чем при стандартизированном продукте. В результате этого, как можно предположить, монополия с небольшой экономической прибылью может существовать даже в течение продолжительного периода.

## **2. Виды монополии**

От совершенной конкуренции мы сразу же перейдем к абсолютной монополии, которая находится на другом конце общего спектра структур рынка, перечисленных в табл. 21.1. Все мы ежедневно имеем дело с теми или иными монополиями — единственными продавцами товаров и услуг. Когда

вы видите **Windows**- логотип компании **Microsoft** на экране своего компьютера, вы сталкиваетесь с монополией (или, по крайней мере, с почти монополией). Когда вы покупаете некоторые лекарства по рецепту, вы покупаете продукт, изготовленный монополией. Когда вы делаете местный телефонный звонок, включаете свет в своей квартире или подписываетесь на услуги кабельного телевидения, вы, вполне вероятно, опять же поддерживаете монополии. Во многом степень такой монополизации зависит от того, где вы живете.

Что именно мы имеем в виду, когда говорим об «абсолютной монополии», какие условия позволяют таким структурам сначала появиться на свет, а затем продолжать действовать? Каким образом монополист определяет цены и объем продукции, при которых он получает максимальную прибыль? Обеспечивает ли монополия эффективное производство и эффективное размещение ресурсов, что характерно для рынка свободной конкуренции? Если нет, может ли вмешательство органов власти улучшить поведение монополиста? Ответы на эти вопросы нам поможет получить упрощенная модель совершенной монополии.

### **Абсолютная монополия: введение**

**Абсолютная (чистая) монополия** существует, когда одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей. Давайте сначала рассмотрим основные характерные черты совершенной монополии:

• **Единственный продавец** Абсолютный (или полный, или чистый) монополист - это отрасль, состоящая из одной фирмы, являющейся единственным производителем какого-то конкретного товара или единственным поставщиком услуги; следовательно, в данном случае слова «фирма» и «отрасль» становятся синонимами.

**Нет близких заменителей** Продукт монополии уникален в том смысле, что хороших или близких его заменителей не существует. С точки зрения покупателя, это означает, что приемлемых альтернатив у него нет. Поэтому покупатель вынужден либо приобретать продукт у монополиста, либо вообще обходиться без него.



• **Ценовой лидер** Абсолютный монополист контролирует весь объем предложения продукта на рынке и поэтому может в значительной степени диктовать цену, т.е. является **ценовым лидером**. (Для сравнения: отдельная фирма, действующая в условиях совершенной конкуренции, не оказывает влияния на цену продукта и выступает в качестве **ценового последователя**.) В таких условиях полный монополист может повлиять на обычный характер нисходящей кривой спроса на его продукт. Манипулируя количеством предлагаемого на рынке продукта, монополист может изменить

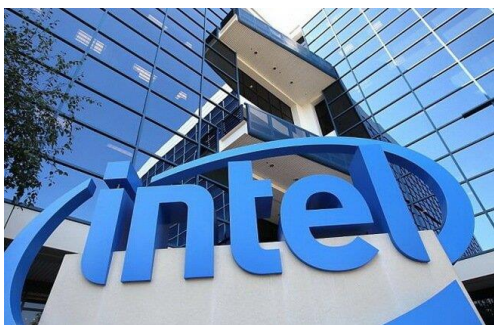
его цену. И он использует свою силу каждый раз, когда для этого возникают подходящие условия.

• **Заблокированное вхождение** Абсолютный монополист не имеет непосредственно конкурирующих с ним соперников, чему во многом способствуют некоторые барьеры, препятствующие входу в «его» отрасль другим фирмам, потенциально способным это сделать. Барьеры могут быть экономическими, техническими, юридическими и т.д. В условиях совершенной монополии вхождение в отрасль полностью заблокировано.

• **Неценовая конкуренция** Продукт, выпускаемый чистым монополистом, может быть как стандартизированным (например, природный газ и электричество), так и дифференцированным (примерами чего могут быть **Windows** или **Frisbees**). Монополисты, выпускающие стандартизированные продукты, занимаются в основном рекламой через средства массовой информации, а специализирующиеся на дифференцированных продуктах иногда напрямую рекламируют характеристики своих товаров и услуг напрямую потребителю.

### **Примеры монополии**

Примеров абсолютной монополии относительно немного, хотя есть множество вариантов, близких к такой монополии. Во многих городах предприятия коммунального хозяйства, принадлежащие органам власти или тем, чья деятельность регулируется органами власти, а именно поставщики природного газа, электричества, воды, а также услуг кабельного телевидения и местной телефонии, являются монополистами или структурами, приближающимися к ним.



Существует также множество «почти монополистов», когда единственная фирма осуществляет большую часть продаж на конкретном рынке. Скажем, компания **Intel** предоставляет 80% центральных микропроцессоров, используемых в персональных компьютерах. **FirstDataCorporation** через свою дочернюю компанию **WesternUnion** получила 80% рынка пересылки денежных средств. У **BrannockDeviceCompany** 80% рыночной доли в изготовлении устройств по определению размера обуви, устанавливаемых в обувных магазинах. Компания **Wham-O** через свой бренд **Frisbee** продает 90% пластиковых одноразовых дисков. Синдикат **DeBeers**, специализирующийся на бриллиантах, фактически контролирует 55% мирового предложения необработанных бриллиантов (см. вставку «Последний штрих» в этой главе).

Профессиональные спортивные лиги также обладают монопольной властью. Лиги предоставляют клубам-членам право быть единственными поставщиками их услуг на выделенных для них географических территориях. За небольшим исключением, в каждом виде спорта каждый крупный город США обслуживается одной профессиональной командой. Если вы хотите увидеть игру в баскетбол профессионалов высшей лиги в Сент-Луисе или Сиэтле, вы должны покупать билеты на матчи команд *Cardinals* и *Mariners* соответственно и тем самым поддерживать только их. Существуют и другие монополии географического типа. Например, небольшой город подчас обслуживается только одной авиалинией или единственной железной дорогой. В маленьком и географически изолированном населенном пункте в качестве монополии могут выступать местные банк, кинотеатр или книжный магазин.

Разумеется, и здесь почти всегда существует какая-то конкуренция. Кабельное телевидение можно поменять на спутниковое, а любительский софтбол в какой-то степени заменит профессиональный бейсбол. Операционную систему *Linux* можно установить вместо *Windows* и т.д. Однако подобные замены, как правило, либо более дорогостоящи, либо по тем или иным причинам менее привлекательны.

### **Две задачи, объясняющие необходимость изучения монополии**

Мы хотим проанализировать абсолютную монополию не только ради нее самой, но и потому, что такое изучение поможет разобраться в сущности монополистической конкуренции и олигополии, более часто встречающихся рыночных структурах, которые мы обсудим в гл. 23. Эти две рыночные структуры в различной степени объединяют характеристики совершенной конкуренции и абсолютной монополии.

### **Барьеры, препятствующие вхождению в отрасль**

Факторы, препятствующие вхождению в отрасль, называются **барьерами, препятствующими вхождению в отрасль**. В случае совершенной монополии барьеры, препятствующие вхождению в отрасль, достаточно высоки и поэтому полностью блокируют всю потенциальную конкуренцию. Менее мощные барьеры приводят к появлению олигополии, т.е. рынка, на котором действует всего несколько фирм. Еще более слабые барьеры создают условия для действия довольно большого числа фирм, что характерно для монополистической конкуренции. И наконец, фактическое отсутствие таких барьеров объясняет наличие очень большого числа конкурирующих фирм, которое является основой совершенной конкуренции. Из сказанного можно сделать важный вывод: барьеры, препятствующие вхождению в отрасль новых участников, имеют отношение не только к крайнему случаю — абсолютной монополии, но и ко многим другим рынкам, где также есть условия для поведения, имеющего черты монополии.

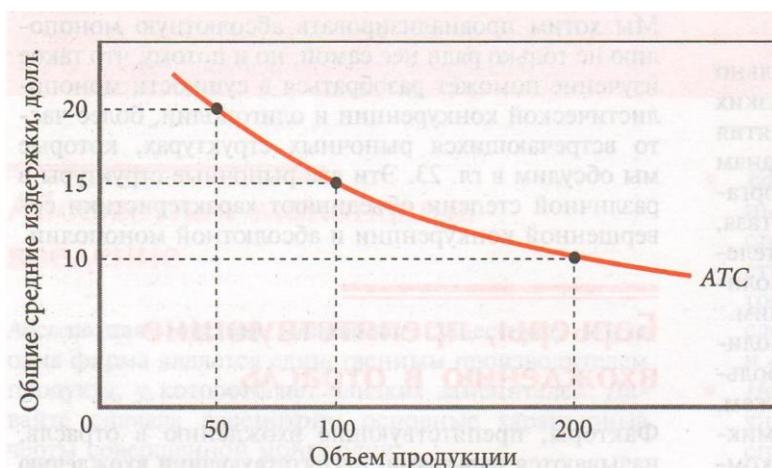
### **Эффект масштаба**

Современная технология в некоторых отраслях такова, что эффективное производство за счет экономии на масштабах и, как результат, снижение



средних общих издержек, может быть достигнуто только в том случае, когда производители являются чрезвычайно крупными. Там, где эффект масштаба производства очень значителен, кривая средних общих издержек фирмы будет понижающейся в значительном диапазоне объема продукции. При данном рыночном спросе добиться низких средних общих издержек могут лишь немногие фирмы, а в предельном варианте - лишь одна крупная.

На рис. 22.1 показан эффект масштаба, проявляющийся в широком диапазоне выпускаемой продукции. Если общий потребительский спрос



попадает в этот диапазон, то с наименьшими издержками его может удовлетворить только единственный производитель. Скажем, монополия могла бы произвести 200 ед. при издержках 10 долл. на единицу продукции и общих издержках 2 тыс. долл. Если бы в отрасли было две фирмы и каждая

из них производила бы 100 ед., издержки в расчете на единицу продукции составили бы 15 долл., а совокупные издержки выросли бы до 3 тыс. долл. (15 долл.  $\times$  200). Еще более острая конкурентная ситуация возникает при четырех фирмах, когда каждая из них производит по 50 ед., что приводит к резкому увеличению издержек на единицу продукции и общих издержек до 20 и 4 тыс. долл. соответственно. Вывод: чтобы производить любой объем продукции с минимальными общими издержками, используя наименьшее количество ресурсов, в отрасли должен действовать единственный производитель — монополист.

### Рис. 22.1

**Эффект масштаба: пример естественной монополии.** Если средние долгосрочные общие издержки с ростом объема продукции снижаются, возникает значительная экономия на масштабе. Единственная фирма-монополист сможет произвести, скажем, 200 ед. продукции при более низких издержках (10 долл. на 1 ед.), чем это смогли бы сделать две или более фирмы, чей совокупный выпуск также равнялся бы 200 ед.

Если в отрасли существует абсолютная монополия, эффект масштаба будет действовать в качестве барьера, защищающего фирму-монополиста от конкуренции. Новые, создающиеся фирмы, старающиеся попасть в эту отрасль в качестве мелких производителей, не способные добиться эффекта масштаба, не смогут получать достаточной прибыли и поэтому будут иметь очень мало шансов на выживание и развитие. Новые фирмы могут попытаться выйти на такой рынок, уже достигнув крупного размера, т.е. войти в отрасль крупномасштабным производителем, способным реализовать



эффект масштаба производства. Однако новому предприятию очень трудно найти денежные средства для приобретения большого объема капитального оборудования, необходимого для обеспечения такого эффекта. В большинстве случаев финансовые барьеры для упомянутого выше варианта («стать крупным участником») настолько велики, что делают его практически неосуществимым. Это объясняет, почему реальные действия по выходу в такую отрасль, как автомобилестроение, программное обеспечение для операционных систем, производство самолетов гражданского назначения или стали, осуществляются чрезвычайно редко.

В некоторых особых обстоятельствах, когда кривая рыночного спроса пересекается с кривой долгосрочных средних общих издержек на том участке, где средние общие издержки все еще снижаются, единственная действующая в отрасли фирма называется *естественной монополией*. Может показаться, что более низкие издержки на единицу продукции у естественной монополии позволяют ей назначать и более низкую цену, чем в ситуации, когда отрасль является более конкурентной. Но этого может не произойти. Как мы увидим позже, чистый монополист может назначать цены, намного превышающие издержки на единицу продукции, и получать значительную экономическую прибыль. У абсолютной монополии преимущество в издержках может материализоваться в виде получаемой ею дополнительной прибыли, а не в виде более низких цен для потребителя. Именно поэтому органы власти обычно регулируют деятельность естественных монополий, ограничивая цену, которую они могут назначить. Ниже мы обсудим этот вопрос более подробно.

### *Правовые барьеры, препятствующие вхождению в отрасль: патенты и лицензии*

Выдавая патенты и лицензии, органы власти также создают барьеры, препятствующие вхождению в отрасль. На этот раз они являются правовыми.

**Патенты** *Патент* — это исключительное право использовать или разрешать другим использовать изобретение. Патенты и патентные законы нацелены на защиту изобретателя от незаконного захвата продукта или технологического процесса конкурирующими предприятиями, которые не тратили времени, усилий и денег, требующихся для его разработки. Ведущие страны мира договорились установить единый срок действия патента - 20 лет с момента подачи заявки на его выдачу. Патенты сыграли заметную роль в росте многих современных гигантов бизнеса, в частности *IBM, Pfizer, Intel, Xerox, Polaroid, GeneralElectric, DuPont*.

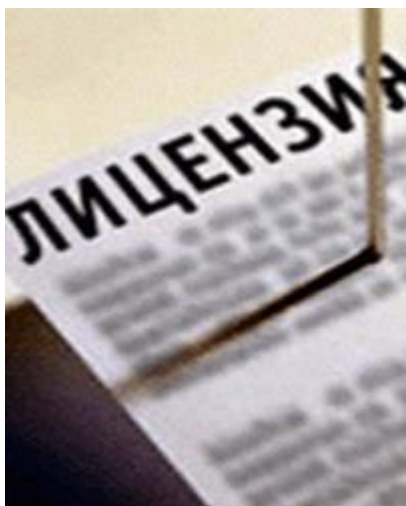
В основе разработки пригодной для патентования продукции и изобретений лежат научные исследования и разработки (НИОКР). Фирмы, достигающие монопольной власти на основе собственной научно-исследовательской деятельности или путем покупки патентов других фирм,



оказываются в более выгодном положении и используют патенты для укрепления своих рыночных позиций. Прибыли, обеспеченные одним важным патентом, могут быть направлены на финансирование научно-исследовательской

деятельности, необходимой для разработки другой пригодной для патентования продукции. Так, в фармацевтической отрасли патенты на лекарства, продаваемые по рецептам, приносят огромные монопольные прибыли, из которых финансируются исследования и поиск новых лекарственных средств. Монопольная власть, достигнутая благодаря патентам, вполне может усиливаться за счет самой себя даже в том случае, если снова вернуться к фармацевтической отрасли, когда срок действия патентов со временем прекращается и появляются так называемые дженерики — аналогичные лекарства, конкурирующие с первоначальными брендами.

**Лицензии** Вхождение в отрасль или занятие ка-



ким-либо видом деятельности может ограничиваться государством через выдачу **лицензий**. Например, на национальном уровне Федеральная комиссия по связи выдает лицензии радио- и телевизионным станциям, которые после этого могут вести вещание на определенной географической территории. Во многих крупных городах на частную перевозку пассажиров на автомобиле нужно получить муниципальную лицензию. Следствием ограничения (в виде лицензирования) предложения перевозок на такси становится экономическая прибыль, получаемая владельцами и шоферами такси. Новые владельцы такси не могут просто так

войти в эту отрасль и тем самым снизить цены и прибыль. В некоторых случаях органы власти могут «выдать лицензию» самим себе на снабжение каким-нибудь продуктом и тем самым создать государственную монополию. Например, в США продажа алкогольных напитков в ряде штатов осуществляется только через принадлежащие государству розничные магазины. Многие штаты фактически «выдали» себе лицензию на проведение лотерей.

**Владение важнейшими видами сырья или контроль над ними**

Институт частной собственности также может быть использован монополией в качестве эффективной преграды для потенциальных конкурентов. Так, фирма, владеющая (или контролирующая) сырье, которое является необходимым для производства, может благодаря этому препятствовать созданию конкурирующих фирм. Было время, когда компания *International Nickel Company of Canada* (теперь она называется *Inco*) контролировала 90% всех известных мировых запасов никеля. Местной фирме могут принадлежать все расположенные поблизости залежи песка и гравия. Другой пример этого рода: создавать новые спортивные лиги очень

трудно, так как существующие профессиональные спортивные лиги уже заключили контракты с лучшими игроками и на долгий срок арендовали самые крупные стадионы и спортивные арены.

### **Ценообразование и другие стратегические барьеры, препятствующие входу в отрасль**

Даже в тех случаях, когда фирма, казалось бы, не защищена от входа в отрасль конкурентов, скажем, за счет значительной экономии на масштабах своей деятельности или права собственности на ключевые ресурсы, вход в отрасль может быть надежно заблокирован реакцией монополиста на действия конкурентов. Столкнувшись с попыткой вступления на рынок, монополист может самостоятельно создать собственные барьеры, препятствующие входу новых участников на рынок: сбросить цены, начать активную рекламную кампанию или предпринять другие стратегические шаги, чтобы помешать новичку добиться успеха.



В 2005 г. было установлено, что **Dentsply**, доминирующий американский производитель искусственных зубов (70% рыночной доли), незаконно препятствовал деятельности независимых дистрибьюторов искусственных зубов, которые предлагали конкурирующие бренды. Невозможность взаимодействия потребителей с этими дистрибьюторами, как было заявлено, объяснялась тем, что компания **Dentsply** препятствовала входу на рынок США потенциальных иностранных конкурентов. Приведем еще один пример. В 2001 г. Апелляционный суд США отменил решение суда нижней инстанции о том, что корпорация **Microsoft** предприняла ряд незаконных действий, чтобы сохранить свою монополию на операционную систему для персональных компьютеров, совместимых с **Intel** (95% рыночной доли). Одним из таких действий было установление более высокой цены на операционную систему **Windows** для производителей компьютеров, оснащавших свои модели системой **Navigator** фирмы **Netscape**, а не системой **Internet Explorer**, предлагаемой **Microsoft**.

### **Распределение дохода**

В общем случае монополия «перекачивает» полученный ею от потребителей доход акционерам, которым она принадлежит. Пользуясь своей властью над рынком, монополии назначают более высокие цены, чем назначила бы совершенно конкурентная фирма, имеющая те же издержки производства. Поэтому фактически они накладывают на потребителей «частный налог» и получают значительную экономическую прибыль. Эти прибыли монополий распределяются неравномерно и в основном среди узкого круга акционеров, которые, как правило,



относятся к группе с высокими доходами. Таким образом, владельцы монополистических предприятий обогащаются за счет остальных слоев общества, переплачивающих за приобретаемую продукцию. Так как в среднем эти владельцы получают более высокий доход, чем покупатели, наличие монополии приводит к усилению неравенства по доходам.

Но есть одно исключение: если покупатели продукции монополии богаче ее владельцев, монополия может сократить неравенство доходов. В целом же такое бывает редко, и поэтому мы делаем следующий вывод: монополия способствует неравенству распределения доходов.

### ***Сложности определения издержек***

Оценка абсолютной монополии привела нас к заключению о том, что при одинаковых издержках чисто монополистическая фирма сочтет для себя выгодным назначать более высокую цену, производить меньший объем продукции и размещать экономические ресурсы менее эффективно, чем фирмы, действующие в условиях совершенной конкуренции. Эти менее выгодные для общества результаты своими корнями уходят в барьеры, препятствующие другим фирмам. Наличие таких барьеров является одной из основных характеристик монополии.

Теперь мы должны усложнить условия, признав, что у совершенно конкурентного и чисто монопольного производителя издержки могут быть неодинаковыми. Издержки на единицу продукции, которые несет монополист, могут быть либо больше, либо меньше издержек, которые несет фирма, действу

ющая в условиях совершенной конкуренции. Существуют четыре основные причины, из-за действия которых издержки могут быть разными: 1) эффект масштаба; 2) фактор, называемый «X-неэффективность»; 3) издержки сохранения монополии; 4) «очень долгосрочная» перспектива, учитывающая влияние технологического прогресса.

***Еще раз вернемся к эффекту масштаба*** В тех отраслях, где эффект масштаба производства проявляется в наибольшей степени, рыночный спрос может оказаться недостаточным, чтобы в отрасли могло существовать много конкурирующих между собой фирм, каждая из которых осуществляла бы производство в значительных объемах и с минимальными издержками производства. В подобных случаях отрасль, состоящая только из одной или двух фирм, достигает меньших средних общих издержек, чем отрасль, состоящая из множества конкурентов. В крайнем случае самых низких долгосрочных средних общих издержек может достичь лишь единственная фирма - естественная монополия.

Некоторые фирмы, имеющие отношение к новым информационным технологиям, в частности компьютерному программному обеспечению, интернетовским услугам и беспроводным коммуникациям, демонстрируют большую экономию на масштабах деятельности. По мере того как размеры этих фирм росли, их досрочные средние общие издержки снижались: благодаря более активному использованию специализированных исходных



составляющих, распределению издержек на разработку новой продукции на большее число выпущенных единиц и обучению в ходе действия. Снижению издержек также способствуют **одновременное потребление и сетевые эффекты**.

**Одновременным потреблением** (или **неантагонистическим потреблением**) называется способность продукта удовлетворять интересы большого числа потребителей. Если компании **DellComputer** требуется выпустить персональный компьютер для каждого потребителя, то **Microsoft** надо разработать свою программу **Windows** только один раз. Затем с очень низкими предельными издержками **Microsoft** доставляет свою программу на дисках или через Интернет до миллионов потребителей. То же самое справедливо для провайдеров интернетовских услуг, производителей музыки и фирм, выпускающих беспроводные средства коммуникаций. Поскольку предельные издержки здесь очень низки, средние общие издержки выпускаемой продукции становятся тем ниже, чем больше у фирмы потребителей.



Под **сетевыми эффектами** понимается увеличение полезности продукта для каждого пользователя, в том числе и для существующих, по мере того как общее число пользователей увеличивается. Хорошими примерами этого рода можно назвать компьютерное программное обеспечение, сотовые телефоны, пейджеры, карманные персональные компьютеры (КПК) и другие продукты, связанные с Интернетом. Когда другие люди пользуются интернетовскими услугами и устройствами для подключения к нему, другим людям становится более удобно отправлять им сообщения по электронной почте. А когда у пользователей одинаковое программное обеспечение, к таким сообщениям можно прикреплять документы, электронные таблицы и фотографии. Чем больше число людей, пользующихся системой, тем выше выгоды от продукта, получаемые каждым участником.

Такие сетевые эффекты могут подтолкнуть рынок в сторону монополий, так как потребители обычно выбирают стандартные продукты, которыми пользуются все остальные. Сфокусированный спрос на такие продукты позволяет их производителям динамично наращивать свой бизнес и тем самым добиваться экономии на масштабах деятельности. Относительно небольшие фирмы, у которых более высокие издержки при производстве «правильных» продуктов или которые вообще выпускают «неправильные» продукты, поглощаются гигантами или выходят из бизнеса.

Экономисты обычно соглашаются, что некоторые новые информационные фирмы еще не в полной мере исчерпали своих



возможностей по экономии на масштабах деятельности. Однако большинство специалистов сомневаются, можно ли считать такие фирмы действительно природными монополистами. Большинство фирм в конце концов добиваются минимального эффективного размера, который ниже полной емкости рынка.

Даже если появляется природная монополия, маловероятно, что такой монополист передаст часть своей экономии от меньших издержек потребителям в виде снижения цены. Поэтому, возможно за небольшими исключениями, экономия на масштабах деятельности не меняет общего вывода о том, что у монополий меньшая эффективность, чем у более конкурентных отраслей.

**Издержки «погони за рентой»** Под «погоней за рентой» понимается деятельность, направленная на перераспределение доходов или богатства в пользу конкретной фирмы или поставщика ресурсов за счет кого-то другого или даже общества в целом. Мы знаем, что монополист может получать экономическую прибыль на протяжении долгосрочного периода. Поэтому неудивительно, что он может пойти на огромные затраты, чтобы занять и сохранять за собой монопольное положение в отрасли, получив лицензию или добившись через свое влияние принятия нужных ему правительственных постановлений, гарантирующих ему сохранение монопольных привилегий. Очевидно, подобные расходы, связанные с поиском ренты, ничего не добавляют к объему выпуска продукции фирмой-монополистом, но, безусловно, увеличивают ее издержки. Эти дополнительные издержки «погони за рентой» указывают на то, что монополия имеет более высокий уровень издержек и более низкую эффективность.<sup>14</sup>



**Научно-технический прогресс** В сверхдолго-срочном периоде, проводя исследования и разработки и внедряя в практику новые технологии, фирмы снижают издержки производства своей продукции. Если верно, что монополисты более активно в долго

срочной перспективе, чем конкурирующие фирмы, занимаются научными исследованиями и совершенствованием технологий, то неэффективность монополии, возможно, преувеличена.

Большинство экономистов разделяют мнение, что монополия не заинтересована в обновлении технологий. Хотя экономическая прибыль монополиста позволяет ему проводить широкомасштабные научные исследования, у него нет серьезных стимулов внедрять новые технологии (или предлагать на рынке новые продукты). Отсутствие конкурентов на мо-

---

14

N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

нополизованном рынке означает, что на фирму не оказывается никакого внешнего давления, которое заставляло бы ее осуществлять технологические инновации в производство. Благодаря защищенному положению на рынке, чистый монополист может позволить себе быть неэффективным, так как санкций за это все равно не последует.

Однако по этому поводу следует высказать одно предостережение, о котором следует помнить: исследования и внедрение новых разработок могут использоваться монополистом как один из барьеров входа в отрасль. Это заставляет монополиста совершенствовать технологический процесс и внедрять инновации, чтобы в будущем не потерять свои преимущества и не уступить соперникам. В таком случае технологический прогресс имеет для монополиста критическое значение. Но отсюда также следует, что на монополиста оказывает давление не монопольная структура рынка, а потенциально возможная конкуренция. В теоретической модели совершенной монополии действует допущение, что такой конкуренции не существует: вход в отрасль надежно заблокирован.

### **3. Типы монополистических объединений**

#### ***Общие оценки монополии и возможные варианты действий***

По причинам, которые мы уже обсудили, монополия является формой, действительно вызывающей беспокойство общества. Монополисты могут устанавливать более высокие цены, чем в условиях конкурентного рынка, что приводит к неэффективному выделению ресурсов на их продукцию. Они могут блокировать инновации, стремиться к получению ренты и способствовать возникновению Х-неэффективности. Даже когда их издержки низки благодаря экономии на масштабах, нет никакой гарантии, что цены, которые они назначают, учитывают эти низкие издержки. Экономия на издержках может просто попадать в руки монополии в виде более высокой экономической прибыли.

Однако, к счастью, монополия как форма относительно редко существует в экономике. А барьеры, препятствующие входу в отрасль новых участников, редко в полной мере выполняют свое предназначение. Хотя исследования и технологические новинки могут усилить рыночную позицию монополиста, технология может также подрвать монопольную мощь. Создание новых технологий может со временем ослаблять монопольные позиции. Например, разработка системы курьерской доставки сообщения, факс-аппараты и электронная почта подрвали монопольную мощь Почтовой службы США. Монополии кабельного телевидения в настоящее время испытывают вызовы со стороны спутникового телевидения и новых технологий, обеспечивающих передачу аудио- и видеосигналов через Интернет.

То же самое можно сказать и о патентах, действие которых со временем прекращается. К тому же появление новых и явно отличающихся продуктов,

позволяющих заменять патентованные, часто позволяет обходить преимущества действующих патентов. Порой отыскиваются новые источники монополизированных ресурсов, а иностранные фирмы могут вступать в конкуренцию с собственными монополистами И наконец, если монополия серьезно опасается будущей конкуренции с новыми продуктами, она может сохранять свои цены относительно низкими, тем самым не поощряя соперников разрабатывать такие же виды продукции. В этом случае потребители могут получить почти конкурентные цены, хотя реально конкуренция на рынке отсутствует.

Что же может правительство делать с монополией, когда она появляется в реальном мире? Экономисты соглашаются, что в каждом конкретном случае органам власти следует внимательно анализировать деятельность монополии. В целом у властей есть три варианта действий:

- Если монополия создана и продолжает действовать, пользуясь для этого антиконкурентными действиями, что порождает значительную экономическую неэффективность, и ее сохранение очевидно в течение длительного времени, правительство

Bayer (Германия)	химические вещества
<i>BPAmoco</i> (Великобритания)	нефтепродукты
<i>Michelin</i> (Франция)	шины
<i>NEC</i> (Япония)	компьютеры
<i>Nestle</i> (Швейцария)	продукты питания
<i>Nokia</i> (Финляндия)	беспроводные телефоны
<i>RoyalDutch/Shell</i> (Нидерланды)	нефтепродукты
<i>Royal Philips</i> (Нидерланды)	электроника
Sony (Япония)	электроника
<i>Toyota</i> (Япония)	автомобили
<i>Unilever</i> (Нидерланды)	продукты питания
<i>Источник: составлено на основе списка</i>	

на основе антитрестовских законов может подать судебный иск против этой монополии. Если в результате злоупотреблений фирма будет признана виновной, ей может быть либо в явном виде запрещено заниматься некоторыми видами бизнеса, либо она может быть разделена на две или большее число конкурирующих фирм. В качестве примера второго варианта — разделения — можно привести решение по разделению в 1911 г. компании *StandardOil* на несколько конкурирующих фирм. Однако в 2001 г. Апелляционный суд аннулировал решение суда низшей инстанции о разделении *Microsoft* на две фирмы. Вместо этого *Microsoft* было запрещено прибегать к некоторым видам деятельности, препятствующим конкуренции.

- Если монополия является естественной, то с экономической точки зрения ее существование оправдано, но при этом общество должно напрямую регулировать цены на ее продукцию и другие параметры деятельности.

- Если есть основания предполагать, что монополия будет относительно недолговечной, например в силу возможного появления новых конкурирующих технологий, общество может ее просто игнорировать.

### **Компания (страна) Основные продукты**

#### **Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями**

Конкуренция с иностранными многонациональными корпорациями ослабляет рыночную мощь фирм, действующих в Соединенных Штатах. Ниже приводятся названия всего нескольких структур из сотен иностранных мультинациональных корпораций, активно соперничающих с американскими фирмами на некоторых рынках США.

## **6-тема. Экономическая роль государства**

### **План:**

- 1. Теории и взгляды о роли государства в национальной экономики.**
- 2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.**
- 3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.**

***Опорные слова и выражения:** экономические функции государства Ж.М. Кейнс государственный сектор стабилизация экономики перераспределение ресурсов перераспределение доходов и богатства бюджетные расходы бюджетные расходы Бюджетная политика Политика государства*

### **1. Теории и взгляды о роли государства в регулировании национальной экономики.**

На эффективность национальной экономики влияет множество факторов. Особенно ее уровень во многом зависит от соотношения роли государства и рыночной системы в экономике. Потому как высокая эффективность национальной экономики достигается в основном путем:

- 1) применения рыночных методов регулирования экономики;
- 2) централизованного государственного управления экономикой;
- 3) сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов в процессе воспроизводства. В настоящее время наиболее характерным для развития национальной экономики Узбекистана является данный путь.

Впервые в экономической науке вопрос о роли государства в экономике был рассмотрен А.Смитом. В своем произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) он подчеркивал о необходимости саморегулирования экономики через рыночные методы. По мнению А.Смита, рынок частных товаропроизводителей должен быть полностью

свободным от государственного контроля. Только в этом случае будет возможность организации производства в соответствии со спросом потребителей. При этом регулирование посредством рынка, безо всякого вмешательства со стороны заставит производителей действовать во имя интересов всего общества.

А.Смит считает, что всякое вмешательство государства в экономические процессы, в конечном итоге только ухудшит положение. Например, установленные государством порядки относительно внешней торговли могут только принести вред национальным потребителям. Действительно таможенные пошлины на импорт дают преимущества национальным производителям и повышают их конкурентоспособность по сравнению с иностранными партнерами. Но, в конечном итоге это приводит к сохранению значительно высоких производственных затрат и низкого качества. От этого пострадают национальные потребители, вынужденные покупать низкокачественные и дорогостоящие товары.<sup>15</sup>

Идея А.Смита под названием «оставить в покое» подверглась критике в период экономического кризиса, охватившего в 1929-1933 годы почти все страны, основанные на рыночной экономике. Экономический спад и массовая безработица обусловили усиление вмешательства государства в экономические процессы.

Вопрос о повышении роли государства в экономике нашел свое отражение в произведении Ж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). В нем автор доказал необходимость того, что государство, используя фискальные и кредитные средства регулирования, должно стимулировать совокупный спрос общества и обеспечить занятость населения работой.

Практически речь идет о непрерывном ведении государством антикризисной политики, устранении негативных последствий кризиса и изменений промышленного цикла. Теория Кейнса нашла наиболее полное воплощение в США.

В послевоенный период идеи Кейнса в той или иной степени были использованы во всех странах, где преобладала рыночная экономика. Наряду с этим произошло все большее повышение роли государства в экономике. В настоящее время в качестве важной цели государственного регулирования признано не только антициклическое регулирование и обеспечение занятости, но и стимулирование высокого уровня экономического роста и оптимизации воспроизводственного процесса в целом.

## **2. Цели и задачи государственного регулирования экономики.**

Государственное регулирование экономики приобретает объективный характер. Многие экономисты необходимость государственного

---

<sup>15</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.



регулирования экономики объясняют только тем, что рынок не способен решить всех проблем экономики. В определенном смысле это верно, но объективная необходимость государственного воздействия на экономику определяется, прежде всего, уровнем развития производительных сил. Объективной основой государственного регулирования экономики служит процесс осуществления производства на основе развития общественного разделения труда, как на уровне национальной экономики, так и в международных масштабах.

Этот процесс проявляется в следующем:

- все больше усиливаются взаимосвязь и взаимозависимость специализированных отраслей производства на основе углубления общественного разделения труда;
- ликвидируется измельчение отдельных хозяйственных единиц в результате кооперации и централизации производства;
- возрастает процесс концентрации производства на крупных предприятиях;
- ускоряются экономические связи и обмен деятельностью между различными экономическими регионами.

С ростом обобществленного производства возникает объективная потребность во взаимосогласованном хозяйствовании, сознательном регулировании воспроизводственных пропорций, в централизованном управлении крупными производственными комплексами, экономикой в целом. В связи с этим государственное регулирование экономики при определенном уровне обобществленного производства превращается в объективную необходимость в любой системе экономических отношений.

**Под государственным регулированием экономики понимается деятельность государства по организации общественного воспроизводственного процесса, обеспечивающего наиболее эффективное использование ограниченных экономических ресурсов для повышения уровня удовлетворения потребностей членов общества, направленная на достижение общего экономического равновесия.**

Для максимального раскрытия механизма государственного регулирования экономики необходимо наиболее полно охарактеризовать его цели, функции, методы, а также средства и рычаги регулирования.

**Основной целью государственного регулирования экономики является достижение экономической и социальной стабильности, укрепление существующего строя внутри страны и на международной арене, а также адаптация его к изменяющимся условиям.**

Из этой основной цели вытекает ряд конкретных задач. К их числу можно отнести такие, как стабилизация экономического цикла, совершенствование отраслевой и территориальной структуры национальных хозяйств, улучшение состояния окружающей среды. Цель государственного регулирования экономики более конкретно проявляется в его функциях. Экономические функции государства в условиях рыночного хозяйства в

основном имеют цель облегчения функционирования рыночной системы и обеспечение ее защиты. В этом направлении следует выделить две **экономические функции государства**:

- 1) обеспечение правовой основы и социальной среды, способствующей эффективному функционированию рыночной системы;
- 2) защита конкуренции.

Другие функции государства вытекают из общих принципов регулирования экономики. Особое значение имеют **три функции государства**:

- 1) перераспределение доходов и богатства;
- 2) перераспределение ресурсов;
- 3) стабилизация экономики, т.е. контроль за уровнем занятости и инфляции, стимулирование экономического роста.

### **3. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику.**

Государство при осуществлении регулирования национальной экономики использует ряд методов. Обобщив, их можно сгруппировать следующим образом:

- методы прямого воздействия;
- методы косвенного воздействия;
- внешнеэкономические методы.

В странах, где превалирует порядок централизованного управления, государство при вмешательстве в экономические процессы использует преимущественно методы прямого воздействия, рыночная же экономика в основном связана с косвенным регулированием. Наряду с этим во всех странах существует **государственный сектор**. Управление государственным сектором основано на государственной форме собственности, которая формируется в основном тремя путями:

- 1) национализация собственности через выплату владельцам средств производства компенсации в виде денег или ценных бумаг;
- 2) создание за счет бюджетных средств новых предприятий, а иногда и целых отраслей;
- 3) выкуп государством акций частных корпораций и организация смешанных государственно-частных предприятий.

При косвенном регулировании экономики преимущество отдается экономическим рычагам и инструментам. Косвенное регулирование находит свое отражение в денежно-кредитной и бюджетной политике государства.

Основными инструментами **денежно-кредитной политики** являются:

- регулирование учетной ставки;
- установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные учреждения обязаны хранить в Центральном банке;

- операции государства на рынке ценных бумаг (выпуск, продажа и покупка государственных облигаций).

**Политика государства в направлении изменения спроса и предложения денег называется монетарной политикой.**

**Бюджетная политика государства направлена на изменение его доходной и расходной частей.** Основным рычагом привлечения финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они широко используются в качестве инструментов воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов и социальную стабильность.

Государственное регулирование с помощью налогов зависит от выбранной налоговой системы, уровня налоговой ставки, а также видов налогов и предоставляемых льгот по уплате налогов.

В качестве средства регулирования экономики государство также использует **бюджетные расходы**.

В качестве примеров здесь могут служить государственные кредиты, субсидии и гарантии, а также расходы на приобретение товаров у частного сектора.

## **7-тема. Определение заработной платы**

### **План.**

- 1. Заработная плата и факторы влияющие на неё.**
- 2. Экономическое содержание трудовых отношений**
- 3. Роль профсоюзов в формировании заработной платы.**
- 4. Формы заработной платы**

**Опорные слова и выражения:** Профсоюз Трудовой договор (контракт)  
Реальная заработная плата Номинальная заработная плата Сдельная заработная плата Повременная заработная плата Заработная плата

### **1. Экономическое содержание заработной платы.**

**Заработная плата** — это доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также можно определить как цену фактора производства труд.

Современная теоретическая экономика различает понимание заработной платы в широком и узком смысле слова. **В широком смысле** слова этот термин включает оплату труда различных работников разных профессий материального производства, специалистов высокой квалификации (врачей, юристов, ученых, учителей и т.д.), работников сферы услуг. В этом случае в заработную плату включают гонорары, премии и другие вознаграждения за труд. **В узком смысле** слова заработная плата - это ставка или цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня, недели и т.д.). Такое различие позволяет выделить общие заработки и собственно заработную плату.

Заработная плата представляет собой основной источник доходов трудящегося населения. С точки зрения работника (домохозяйства) ее назначение заключается в обеспечении экономических условий существования человека. С точки зрения предприятия (фирмы) — в обеспечении мотивации персонала к труду.

### **Труд, заработная плата и доходы**

Экономисты часто применяют термин «труд» в широком смысле и включают в него оплату труда: 1) работников и служащих самых разных профессий; 2) различных специалистов: юристов, врачей, стоматологов, преподавателей и т.д.; 3) владельцев (и одновременно работников) мелких предприятий, в частности парикмахеров, водопроводчиков, мастеров по ремонту телевизоров и множество розничных торговцев, в процессе своей хозяйственной деятельности самих выполняющих те или иные операции, требующие затрат их труда.

Заработная плата, или ставка заработной платы, - это цена, выплачиваемая работодателем за труд. Заработная плата может выступать не только в форме часовой оплаты, годовых выплат, премий, комиссионных вознаграждений и роялти, но и в неявном денежном виде, например, как предоставление оплачиваемого отпуска, страхование здоровья и пенсии. Однако, если не указано иное, мы будем пользоваться термином «заработная плата», понимая под ним ставку заработной платы за единицу отработанного времени - за час. Такое обозначение имеет одно важное преимущество: оно напоминает нам, что **ставка заработной платы** — это цена использования единицы ресурса, в данном случае часа труда. Такой подход также помогает четко разграничивать ставку заработной платы и величину заработной платы. Последняя определяется умножением часовой ставки заработной платы на количество отработанных часов.

Также следует различать номинальную и реальную заработную плату. **Номинальная заработная плата** - это сумма денег, полученная за час, день, неделю и т.д. **Реальная заработная плата** — это количество товаров и услуг, которые работник может приобрести за свою номинальную заработную плату; реальная заработная плата — это покупательная способность номинальной заработной платы.

Очевидно, реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен приобретаемых товаров и услуг. Так, повышение номинальной заработной платы на 5% при росте общего уровня цен на 3% свидетельствует об увеличении реальной заработной платы на 2% (5% - 3%). Наш анализ, если специально не оговаривается иное, будет исходить из ставок реальной заработной платы и при допущении, что уровень цен остается постоянным.

## **2. Экономическое содержание трудовых отношений**

### ***Роль производительности труда***

Известно, что спрос на труд — как и на любой другой ресурс — зависит от производительности. В целом, чем выше производительность труда, тем выше спрос на труд. И при заданном совокупном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы. Спрос на труд в США и других ведущих промышленно развитых странах выше потому, что труд там высокопроизводителен. Этому есть несколько причин:

- **Избыток капитала** Труд работников в развитых странах используется в сочетании с огромной массой основного капитала (в виде оборудования и сооружений). Так, совокупный капитал в виде материальных активов, приходящийся на одного американского рабочего, составляет приблизительно 90 тыс. долл.<sup>16</sup>

- **Доступ к богатым природным ресурсам** В сравнении с величиной совокупной рабочей силы развитые страны располагают огромными природными ресурсами. Эти ресурсы либо имеются на территории самих этих стран, либо импортируются. Скажем, Соединенные Штаты богаты пахотными землями, минеральными ресурсами и обладают вполне достаточными источниками энергии.

- **Передовые технологии** Технологический уровень производства в развитых странах в целом очень высокий. В этих странах работники во многих отраслях применяют не только больший объем основного капитала, чем в менее передовых в технических отношениях экономиках, но этот капитал и более совершенен технологически. Более того, благодаря научным исследованиям и разработкам методы работы в промышленно развитых странах также постоянно совершенствуются.

- **Качество труда** Здоровье, общий настрой, образование и профессиональная подготовка, а также отношение к труду у работников развитых стран, как правило, гораздо лучше, чем у людей в развивающихся странах. А это означает, что даже при одинаковых количестве и качестве природных ресурсов и капитала работники развитых стран должны работать более эффективно, чем многие их зарубежные коллеги.

- **Другие факторы** Менее очевидными, но важными факторами обеспечения высокой производительности труда американских работников являются и другие особенности этой страны и ее общества. Например, в Соединенных Штатах к числу таких факторов относятся: а) эффективность и гибкость американской системы управления; б) деловой, социальный и политический климат, стимулирующий производство и производительность; в) огромный размер внутреннего рынка, что позволяет компаниям реализовывать продукцию массового производства; г) более глубокая специализация производства, достигаемая за счет заключения соглашений о свободной торговле с другими странами.

### **Реальная заработная плата и производительность**

---

<sup>16</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. McGraw-hill/Irwin, USA, 2014.

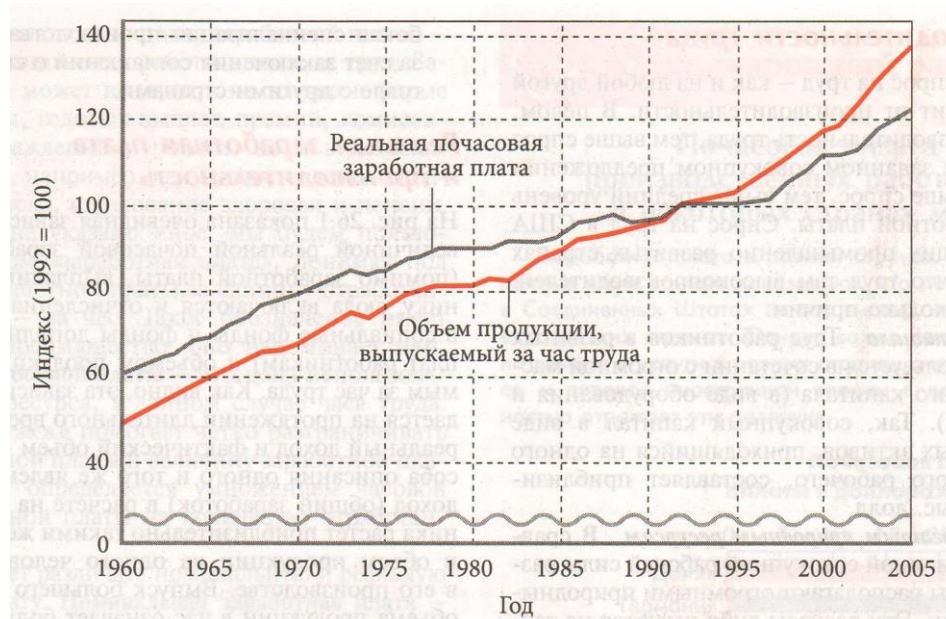


На рис. 26.1 показана очевидная зависимость между величиной реальной почасовой заработной платы (помимо заработной платы, выплачиваемой работнику, сюда включаются и отчисления работодателя в социальные фонды и фонды дополнительных выплат работникам) и объемом продукции, выпускаемым за час труда. Как видно, эта зависимость наблюдается на протяжении длительного времени. Так как реальный доход и фактический объем — это два способа описания одного и того же явления, реальный доход (общий заработок) в расчете на одного работника растет приблизительно такими же темпами, что и объем продукции на одного человека, занятого в его производстве. Выпуск большего фактического объема продукции в час означает больше реального дохода, получаемого за каждый отработанный час.

Однако в реальной жизни люди, предоставляющие землю, капитал и предпринимательский талант, также претендуют на получение своей доли дохода от производства. Из-за этого реальная заработная плата в краткосрочном плане не обязательно растет в том же темпе, что и производительность труда. Тем не менее общий вывод остается прежним: производительность труда и реальная заработная плата прямо пропорциональны друг другу.

### *Долговременный рост реальной заработной платы*

Долгосрочную тенденцию изменения реальной заработной платы в США позволяет объяснить простой анализ спроса и предложения. Несомненно, за последние десятилетия численность населения страны и рабочей силы значительно возросли. Однако под воздействием упомянутых выше факторов, благотворно повлиявших на рост производительности труда, увеличение предложения труда намного перекрывается ростом спроса на труд. На рис. 26.2 отмечено несколько таких скачков спроса на труд и предложения труда. Результатом их соотношения является долговременная, практически вековая тенденция роста ставок заработной платы и уровня занятости.



### Рис. 26.1

**Объем продукции, выпускаемой за час, и реальная почасовая заработная плата в США.**

На протяжении многих лет между почасовой оплатой труда и объемом продукции в расчете на одного рабочего в час наблюдается тесная зависимость.

### Совершенно конкурентный рынок труда

Теперь давайте перейдем от общего уровня заработной платы к ее конкретным ставкам. Что влияет на размер ставки заработной платы, выплачиваемой за определенный тип труда? Для ответа на этот вопрос мы в очередной раз воспользуемся анализом спроса и предложения и начнем его применительно к совершенно конкурентному рынку труда. Для такого рынка характерны следующие черты:

- При найме конкретного вида труда друг с другом конкурируют большое число фирм.

Данный вид труда независимо друг от друга предлагают многочисленные работники, имеющие одинаковую квалификацию.

- Ни фирмы, ни работники не осуществляют контроль над рыночной ставкой заработной платы, и поэтому ни те ни другие не могут задавать уровень заработной платы и соглашаются с тем, который складывается на рынке.

### Модель монополии

На совершенно конкурентном рынке труда, сущность которого была описана в предыдущем параграфе каждый работодатель нанимает настолько небольшое число работников, что оно не влияет на ставку заработной платы в целом. Каждая фирма «соглашается платить заданную заработную плату» и может получить столько труда («мало» или «много»), сколько работников она может нанять по действующей на рынке ставке заработной платы. Эта ситуация представлена горизонтальной кривой предложения труда. Но в случае с монополией, когда наниматель обладает значительным влиянием и может диктовать свои условия при покупке ресурсов, в нашем примере — при найме работников, ситуация становится совершенно иной. Монополии на рынке труда присущи следующие черты:

- Существует единственный наниматель конкретного вида труда.
- Данный вид труда является относительно немобильным: либо в силу географических факторов, либо потому, что альтернативный способ применения труда требует другой квалификации.

Фирма сама определяет размер заработной платы, поскольку ставка заработной платы, которую фирма должна выплачивать, находится в прямой



зависимости от числа нанимаемых работников. Как и в случае монополии, степень проявления силы монополии может быть разной. При *чистой монополии* она максимальна, так как на рынке труда есть только один работодатель. В реальной жизни примером такого рода может служить экономика некоторых мелких городков, которая почти полностью зависит от одной крупной фирмы. Так, предприятие, добывающее серебро, может оказаться основным местом работы в городке, расположенном в отдаленном месте штатов Колорадо или Айдахо. Текстильная фабрика в Новой Англии, целлюлозно-бумажная фабрика в штате Висконсин или перерабатывающее предприятие в сельскохозяйственном районе часто обеспечивают основную долю занятости для людей, проживающих в этих местах. Скажем, в городе Ньютоне, штат Айова, основным работодателем является компания *Maytag* (производитель бытовой техники).

- В других случаях может возникнуть ситуация, когда большую часть предлагаемого на конкретном рынке труда могут занимать всего три или четыре фирмы, каждая из которых в той или иной степени обладает силой монополии. Если они действуют на рынке труда согласованно (договорившись друг с другом или просто подстраиваясь друг под друга), сила их монополии может в значительной степени возрасти.

### 3. Роль профсоюзов в формировании заработной платы.

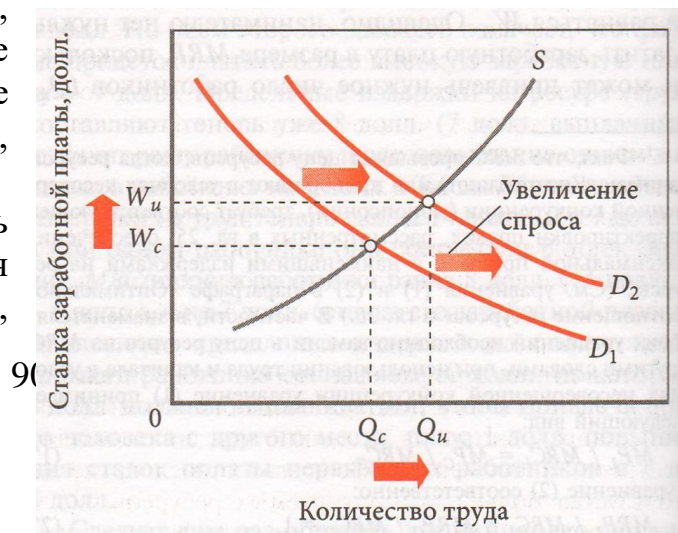
#### Три модели, учитывающие действия профсоюзов

До сих пор мы исходили из допущения, что работники активно конкурируют при продаже своих услуг труда. Однако на многих рынках они «продают» трудовые услуги коллективно - через профсоюз. Если же на конкретном рынке труда сформирован профсоюз, переговоры с относительно большим числом нанимателей ведет он. Профсоюзы преследуют много целей, но их основной экономической задачей является повышение заработной платы. Профсоюз может добиваться этой цели разными путями.

#### Модель повышения спроса на труд

С точки зрения профсоюза, наиболее желательным способом увеличения заработной платы является повышение спроса на труд. Как показано на рис. 26.5, в результате увеличения спроса на труд одновременно повышаются и ставки заработной платы, и число рабочих мест. Относительная величина такого повышения зависит от эластичности предложения труда. Чем меньше эластичность предложения труда, тем выше будет увеличение заработной платы; чем больше эластичность предложения труда, тем сильнее вырастет занятость.

Профсоюз может увеличить спрос на труд путем изменения одного или нескольких факторов,



определяющих спрос. В частности, профсоюз может попытаться увеличить спрос на производимые продукты или услуги, повысить производительность труда или изменить цены на другие используемые факторы производства.

### **Рис. 26.5**

Профсоюзы и спрос на труд. Если профсоюзы смогут увеличить спрос на труд, например, с  $D_1$  до  $D_2$ , ставка заработной платы может возрасти с  $W_c$  до  $W_u$  а число рабочих мест — с  $Q_c$  до  $Q_u$ .

**Увеличение спроса на продукт** Профсоюзы могут способствовать росту спроса на продукцию, которую они помогают производить, и, соответственно, повышению производного спроса на труд своих членов, применяя для этого рекламу или используя политическое лоббирование.

Время от времени профсоюзы используют телевизионную рекламу, чтобы побудить потребителей покупать товары и услуги, произведенные компаниями, где есть профсоюзы. Так, в течение длительного времени ведутся кампании, призывающие людей приобретать в первую очередь продукцию с «профсоюзной этикеткой». Менее часто профсоюзы объединяются с работодателями для совместного финансирования рекламных кампаний, цель которых — увеличение спроса на производимые товары и услуги. Так, профсоюз работников американских служб связи (*Communication Workers of America, CWA*) однажды оказал финансовую помощь в проведении кампании, цель которой состояла в том, чтобы убедить владельцев телефонов для дальних телефонных разговоров пользоваться услугами и оборудованием фирм *AT&T* и *Western Union Corporation*, так как в этих структурах бизнеса трудятся тысячи членов *CWA*.

Не вызывает удивления и тот политический факт, что профсоюзы строителей используют лоббистов для получения контрактов на строительство новых шоссе и дорог, других элементов транспортной инфраструктуры и стадионов. Аналогичным образом профсоюзы и ассоциации учителей выступают за увеличение государственных расходов на образование. Профсоюзы, связанные с аэрокосмической промышленностью, могут прибегать к услугам лоббистов для увеличения расходов на оборону и освоение космоса.

**Рост производительности труда** Многие решения, влияющие на производительность труда, например решения о количестве и качестве реального капитала, которым пользуются работники, принимаются руководителями бизнеса в одностороннем порядке. Однако у них все больше возрастает интерес к созданию совместных рабоче-административных комитетов, одна из целей которых — добиваться повышения производительности труда.

**Изменение цен других ресурсов** Профсоюзы иногда могут повысить спрос на труд членов своих профсоюзов, способствуя повышению цен ресурсов-субститутов. Примером могут служить действия профсоюзов в поддержку повышения минимального уровня заработной платы, хотя члены профсоюзов в целом получают больше, чем работники, не входящие в них.



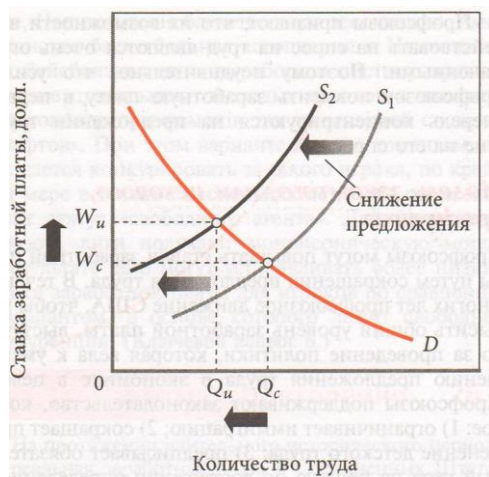
Одна из причин, почему профсоюз занимает такую позицию, состоит в том, что профсоюзы хотят повысить цену потенциально заменяемого, низкооплачиваемого труда, не охваченного профсоюзами. Более высокий минимум заработной платы для не объединенных в союзы работников будет служить ограничением для предпринимателей и затруднять им замещение такими работниками членов профсоюза, в результате чего спрос на работников - членов профсоюза возрастет.

Аналогично профсоюзы могут также повысить спрос на труд путем поддержания общественных акций, направленных на снижение цен дополняющих ресурсов. Например, профсоюзы в отраслях, где используется больше импортируемых ресурсов, могут активно выступать за снижение тарифов на такой импорт. Там, где труд и иной ресурс являются дополняющими друг друга, снижение цены на иной ресурс может привести к увеличению спроса на труд, так как в этом случае действует эффект объема продукции.

Профсоюзы признают, что их возможности воздействовать на спрос на труд являются очень ограниченными. Поэтому неудивительно, что усилия профсоюзов повысить заработную плату в первую очередь концентрируются на предложении труда, а не на его спросе.

### **Модель закрытого, или цехового, профсоюза**

Профсоюзы могут повышать ставки заработной платы путем сокращения предложения труда. В течение многих лет профсоюзное движение США, чтобы повысить общий уровень заработной платы, выступало за проведение политики, которая вела к уменьшению предложения труда в экономике в целом. Профсоюзы поддерживают законодательство, которое: 1) ограничивает иммиграцию;



2) сокращает применение детского труда; 3) предписывает обязательный уход на пенсию по достижении определенного возраста; 4) ведет к сокращению рабочей недели.

Другим путем повышения ставок заработной платы является сокращение численности членов профсоюза. Такая политика наиболее характерна для **цеховых профсоюзов**, объединяющих работников определенной профессии, например столяров, каменщиков или водопроводчиков. Профсоюзы во многих случаях вынуждают

предпринимателей нанимать только работников — членов профсоюзов, тем самым обеспечивая полный контроль за предложением труда. Кроме того, профсоюзы искусственно сокращают предложение труда через политику сокращения членства в профсоюзе, для чего используются самые разные приемы, в частности



**Рис. 26.6**

длительный срок обучения, непомерные вступительные взносы, ограничение или запрещение принятия новых членов. Как показано на рис. 26.6, это приводит к увеличению ставок заработной платы. По очевидным причинам подобный **профсоюз** можно назвать **закрытым**, так как более высокая заработная плата является результатом исключения части работников из союза и, соответственно, из предложения труда.

**Закрытый, или цеховой, профсоюз.** Уменьшая предложение труда, например, с  $S_1$  до  $S_2$  путем ограничения членства в профсоюзах, закрытые профсоюзы добиваются повышения ставок заработной платы с  $W_c$  до  $W_u$ . Однако снижение предложения труда приводит к сокращению числа нанятых работников с  $Q_c$  до  $Q_u$ .

Эта модель цехового профсоюза также применима ко многим другим профессиональным организациям, таким как Ассоциация американских медицинских работников (*American Medical Association*), Ассоциация национального образования (*National Education Association*), Ассоциация американских юристов (*American Bar Association*) и сотни других. Эти и им подобные группы стараются ограничить конкуренцию на их услуги со стороны менее квалифицированных поставщиков труда. Одно широко используемое средство ограничения предложения конкретных видов труда - **лицензирование работников**. В этом случае группа работников определенной профессии оказывает давление на власти штата или муниципалитета, побуждая их принять закон, в соответствии с которым представители какой-то профессиональной группы (например, парикмахеры, врачи, юристы, водопроводчики, косметологи, сортировщики яиц, контролеры пестицидов и т.п.) могут заниматься своей деятельностью только в том случае, если их квалификация отвечает определенным требованиям. Эти требования могут включать уровень образования, стаж работы по специальности, сдачу экзаменов и некоторые личные характеристики («практикующий специалист должен иметь высокие моральные качества»). В Бюро лицензий, которое регулирует применение лицензионного законодательства, обычно преобладают представители лицензируемых профессий. В результате фактически реализуется политика саморегулирования, в первую очередь отражающая цели заинтересованных лиц. Система лицензирования предъявляет требования, которые ограничивают число лиц, получающих разрешение заниматься тем или иным видом деятельности.

Считается, что целью лицензирования является защита потребителей от некомпетентных специалистов, т.е. декларируемые цели самые положительные. Но в реальной жизни закон о лицензировании часто нарушается и число высококвалифицированных работников искусственно и преднамеренно сокращается, в результате чего у тех, кто работает в этой защищенной области, заработная плата



растет выше конкурентной ставки, как это показано на рис. 26.6. Более того, при лицензировании зачастую специально оговаривается местожительство, что сдерживает перемещение квалифицированной рабочей силы между штатами. По имеющимся оценкам, в настоящее время в США лицензируются работники около 600 профессий.

### **Модель открытого, или отраслевого, профсоюза**

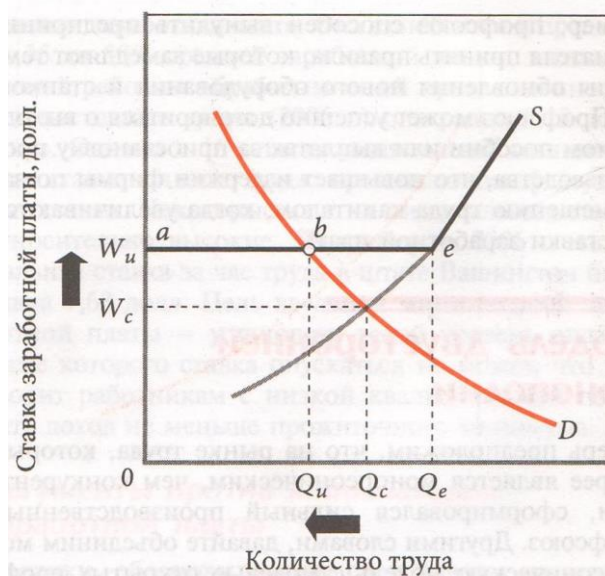
Большинство профсоюзов, однако, не ограничивает число своих членов. Наоборот, они стремятся объединить всех имеющих или потенциальных работников. Это характерно для так называемых **отраслевых профсоюзов**, таких как профсоюзы автомобилестроителей и сталелитейщиков, которые добиваются членства всех неквалифицированных, низкоквалифицированных и высококвалифицированных работников отрасли. Профсоюз может быть и закрытым, если его члены являются квалифицированными специалистами, для которых нет в необходимых количествах соответствующей замены. Но профсоюз, включающий главным образом неквалифицированных и низкоквалифицированных работников, подорвет основу своего существования, если будет ограничивать число членов, поскольку в таком случае создастся значительное количество не объединенных профсоюзом работников, которыми при найме на работу легко можно заменять членов профсоюза.

Если отраслевому профсоюзу удастся объединить практически всех работников отрасли, фирмы будут находиться под большим давлением со стороны профсоюза при заключении договора о ставке заработной платы, потому что с помощью забастовки или ее угрозы профсоюз может полностью лишить фирму необходимого ей важного ресурса — труда.

### **Повышение заработной платы и безработица**

Преуспели ли американские профсоюзы в повышении заработной платы своим членам? Факты свидетельствуют, что члены профсоюза в среднем получают зарплату на 15% выше, чем их коллеги, не являющиеся членами профсоюза.

Как видно из рис. 26.6 и 26.7, действия открытых и закрытых профсоюзов, направленные на повышение заработной платы, приводят к снижению занятости. Успех любого профсоюза в установлении ставок заработной платы выше равновесной сопровождается последующим уменьшением числа занятых работников. Этот эффект безработицы может оказывать сдерживающее воздействие на требования профсоюзов по повышению заработной платы. Профсоюз не может рассчитывать на поддержку своих членов, если



пытается поднять ставку заработной платы, в результате чего 20 или 30% его членов окажутся безработными.

### **Рис. 26.7**

**Открытый, или отраслевой, профсоюз.** Организуя практически всех работников в профсоюзы и тем самым контролируя предложение труда, открытые, или отраслевые, профсоюзы могут навязывать работодателям ставку заработной платы, например  $W_w$ , которая превышает конкурентную ставку заработной платы  $W_c$ . В результате этого кривая предложения труда перемещается из положения  $S_b$  в положение  $aeS$ . Но при ставке заработной платы, равной  $W_w$ , наниматели сокращают занятость с  $Q_c$  до  $Q_w$ .

Профсоюзы могут смягчать безработицу, появившуюся в результате повышения заработной платы, двумя путями.

• **Увеличение спроса** Нормальный рост экономики со временем вызывает повышение спроса на большинство видов труда. Так, сдвиг вправо кривой спроса на труд на рис. 26.6 и 26.7 может с избытком компенсировать любое воздействие безработицы, которое в противном случае работники связывали бы с повышением заработной платы. На требования профсоюзов о повышении заработной платы по-прежнему будет оказывать *сдерживающее* воздействие фактор занятости, но уже в виде не абсолютного сокращения числа рабочих мест, а скорее снижения темпа прироста новых рабочих мест.

**Эластичность** Величина эффекта безработицы будет зависеть от эластичности спроса на труд. Чем менее эластичен спрос, тем меньше величина безработицы, возникающая в результате конкретного увеличения ставки заработной платы. Если профсоюзы достаточно сильны, они могут добиться в коллективных трудовых соглашениях оговорок, в соответствии с которыми возможность замены труда другими факторами производства снижается и, следовательно, эластичность спроса на труд членов профсоюза уменьшается. Например, профсоюз способен вынудить предпринимателя принять правила, которые замедляют темпы обновления нового оборудования и станков. Профсоюз может успешно договориться о выходном пособии или выплатах за приостановку производства, что повышает издержки фирмы по замещению труда капиталом, когда увеличиваются ставки заработной платы.

### **Несовершенство рынка**

Дифференциацию заработной платы в экономике помогают объяснить разница предельного дохода, получаемого за счет повышения производительности, величины человеческого капитала и неденежные аспекты профессиональной деятельности. Кроме того, дифференциация связана и с несовершенствами рынка, препятствующими перемещению работников на более высокооплачиваемую работу.

**Недостаток информации об имеющихся должностях** Многие работники просто не располагают сведениями о наличии вакансий и возможностях получения более высокой заработной платы в других городах и на других должностях, для которых они обладают всеми необходимыми

данными. В силу этого перемещение рабочей силы на более высокооплачиваемые должности и, следовательно, изменения в структуре предложения рабочей силы могут оказаться недостаточными, чтобы уравнять оплату труда в различных видах деятельности.

**Ограниченная географическая мобильность** Работники географически привязываются к своим местам проживания. Многие люди неохотно идут на переезд, так как из-за этого приходится покинуть друзей, родственников, коллег, их детям — поменять школу, семье — продать свой дом, нести расходы и неудобства, связанные с адаптацией к новой работе и окружению. Как заметил более двух веков тому назад Адам Смит: «Из всех видов багажа, оказывается, труднее всего транспортировать человека». Поэтому одной из причин сохранения географической дифференциации заработной платы для одной и той же профессии становится нежелание или отсутствие у работников возможности мигрировать.

**Профсоюзы и ограничения мобильности со стороны органов власти** К географическим ограничениям мобильности могут добавляться искусственные препятствия, устанавливаемые профсоюзами и органами власти. В частности, мы уже отмечали, что цеховые профсоюзы в определенных целях ограничивают число своих членов. В конце концов, если плотников и каменщиков становится много, их заработная плата снижается. Низкооплачиваемый, не охваченный профсоюзом плотник из города Бреш, штат Колорадо, возможно, и хотел бы поехать в Чикаго на поиски более высокой заработной платы. Но его шансы на успех в этом городе незначительны. Ему, возможно, трудно будет там получить профсоюзный билет, а раз нет билета, нет и работы. Кроме того, лицензия врача-офтальмолога или юриста на занятие определенной деятельностью и практикой в одном штате может не удовлетворять лицензионным требованиям других штатов, и поэтому географическая мобильность профессионалов также ограничена. Существуют и другие искусственные барьеры на пути перемещения работников, в частности пенсионные выплаты, медицинское страхование, льготы за выслугу лет на прежней работе, которые могут быть утрачены при переезде на новое место работы.

**Дискриминация** Несмотря на запрещение дискриминации законодательством, она часто проявляется в том, что женщины и представители национальных меньшинств за одну и ту же работу получают меньше, чем белые мужчины. К тому же женщины и представители национальных меньшинств часто целенаправленно вытесняются в низкооплачиваемые профессии, вследствие чего (из-за повышения предложения труда) заработная плата в этих видах деятельности падает, хотя в экономике в целом она растет. До тех пор пока дискриминация препятствует женщинам и представителям меньшинств, имеющим нужную подготовку, занимать более высокооплачиваемые должности, будут сохраняться и различия в оплате труда. (Подробнее вопросы дискриминации обсуждаются в гл. 34.)



При объяснении фактической дифференциации заработной платы учитываются все четыре рассмотренных фактора — различия в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, наличие неконкурирующих групп, неденежные особенности труда и несовершенства рынка, каждый из которых играет свою роль в появлении такой дифференциации. Например, дифференциация заработной платы врача и строительного рабочего в основном объясняется различиями в предельных доходах, получаемых за счет повышения производительности, и наличием неконкурирующих групп. Для деятельности врачей характерно генерирование значительных доходов, обеспечиваемых высокой производительностью их труда и явно выраженной готовностью потребителей услуг (пациентов) оплачивать (через страховые полисы) свое лечение. Кроме того, представители этой профессии входят в неконкурирующую группу, куда сложно попасть из-за необходимости соответствовать строгим требованиям к уровню профессиональной подготовки, которую получает ограниченный круг лиц. Из-за этого предложение труда здесь ниже спроса на него.

На строительных работах, где требования по профессиональной подготовке не столь серьезны, пред

ложение труда превышает спрос на этот ресурс. Из-за этого заработная плата строителей намного ниже, чем у врачей. Однако, если бы и не существовало различий в оплате труда из-за непривлекательности работы строителя и проведения соответствующим профсоюзом политики ограничения членства, разница в оплате труда у представителей рассмотренных здесь профессий, т.е. дифференциация, вероятно, могла бы быть даже больше.

#### 4. Формы заработной платы

**Заработная плата существует в двух основных формах: повременной и сдельной.**

**Повременная заработная плата** — это оплата стоимости и цены рабочей силы за ее функционирование на протяжении определенного рабочего времени.

**Сдельная или поштучная заработная плата** — это оплата стоимости и цены товара рабочей силой в зависимости от размеров выработки за единицу времени. Она является превращенной формой почасовой заработной платы. Затраты рабочей силы при этой форме заработной платы измеряются количеством и качеством произведенной продукции. Сдельная заработная плата используется для повышения интенсивности труда, сокращения расходов на наблюдение за работниками, усиление конкуренции среди них.

Наряду с основными формами применяются различные системы оплаты труда: **сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, многофакторная и другие.**





**Рынок рабочей силы** - это система экономических механизмов, норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы и использование труда.

**Главным фактором, влияющим на уровень зарплаты,** является эффективность использования трудовых ресурсов, измеряемая прежде всего прямым показателем - "производительность труда". Действие механизма формирования определенного уровня заработной платы на рынке рабочей силы подчиняется общим закономерностям взаимодействия спроса и предложения на товары любого вида. Применительно к товару «рабочая сила» эта закономерность проявляется следующим образом: спрос на работников определенной квалификации с низкими ставками зарплаты выше, чем на работников такой же квалификации с высокими ставками. Подобная зависимость соответствует закону спроса.



Спрос на рабочую силу зависит от:

- заработной платы
- объема продукции произведенной одним работником
- цены на выпускаемую продукцию

Спрос на труд определяется предельным продуктом, т.е. приростом продукта при увеличении занятости на одного работника: если предельный продукт от использования труда выше, чем от использования других факторов, то спрос на труд повышается, и наоборот.

Для предложения труда характерны два явления: «эффект замещения» и «эффект дохода». Они проявляются, когда мы выясняем реакцию отдельных работников на повышение ставок заработной платы. До определенного момента рост заработной платы увеличивает предложение труда, но после достижения максимального уровня оно начинает сокращаться. Предложение труда строится рабочими на основе сопоставления привлекательности дохода, который они получают за час труда, и удовлетворения, получаемого за час досуга.

### **Оплата по результатам труда**

Модели определения заработной платы, представленные в этой главе, строятся на допущении, что заработная плата работника — стандартная почасовая оплата, например 15 долл. в час, выплачиваемая всегда. На самом деле схемы оплаты обычно сложнее и по своему составу, и по целям. Кроме того, многие работники получают и дополнительные льготы, напрямую не выраженные в денежном виде, в частности, медицинское страхование, страхование жизни, оплаченный отпуск, оплату больничных, взносы работодателя в пенсионные фонды и т.д. Наконец, определенные схемы оплаты труда разработаны таким образом, чтобы добиваться от работников

максимальной эффективности труда. Данный вопрос требует специального и более подробного обсуждения.<sup>17</sup>

*Еще раз вернемся к проблеме «принципал - агент»*

Определение проблемы «принципал — агент», которая заключается в том, что интересы акционеров корпорации (принципалов) и ее управляющих (агентов) могут различаться. Эта проблема актуальна для всех без исключения наемных работников. Фирмы нанимают работников, потому что они помогают производить товары и услуги, которые фирмы продают для получения прибыли. Работники могут рассматриваться как агенты — люди, нанятые для достижения целей фирмы. Фирмы можно считать принципалами, т.е. теми, кто нанимает других людей (агентов) для помощи в достижении своих целей. Принципалы и их агенты имеют один общий интерес: и те и другие хотят продолжить свои действия в выбранной роли и добиваться более благоприятных для себя условий. Так, целью принципала (фирмы) является получение прибыли, а ее наличие, в свою очередь, помогает фирме сохранять занятость работников и выплачивать им заработную плату.

Однако интересы фирм и работников не являются в полной мере одинаковыми. И когда эти интересы расходятся, возникает уже знакомая нам проблема «принципал — агент». Скажем, работники могут уклоняться от работы, т.е. прилагать меньше усилий к работе, чем они договорились с работодателем при найме, или устраивать несанкционированные перерывы в работе. Работники могут улучшить свои условия труда, сокращая усилия в работе так, чтобы при этом их доход в виде размера оплаты труда не снижался. Ночной сторож на складе может уходить с работы раньше времени или читать на работе роман вместо того, чтобы обходить помещение столько раз, сколько предусмотрено по инструкции. Менеджер, получающий фиксированную ставку, может проводить много времени вне офиса, навещая приятелей, вместо того чтобы в это время заниматься делами компании.



Из сказанного понятно, что у фирм (принципалов) появляются вполне обоснованные основания прибегать к различным приемам, чтобы добиваться уменьшения уклонений от работы, а еще лучше вообще их не допускать. Один из вариантов — вести наблюдение за работниками, однако часто такой мониторинг установить и вести трудно и дорого. Конечно, можно нанять другого работника, чтобы он отслеживал работу ночного сторожа, но это удваивает издержки на обеспечение безопасности склада. Другой способ

<sup>17</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.

решения проблемы «принципал — агент» — разработать **мотивирующую схему оплаты**, более тесно связывающую оплату труда работника с его производительностью. К подобным мотивирующим схемам оплаты относятся варианты сдельной оплаты, комиссионных и гонораров, выплаты премий и долей от полученной фирмой прибыли, опционы на акции, доплата за более производительный труд.

**Сдельная оплата труда** Сдельная оплата труда - это плата, пропорциональная числу единиц продукции, произведенной работником. Если работодатель (принципал) платит сборщику фруктов за бушель или наборщику за страницу, ему не нужно беспокоиться, что работник будет отлынивать; отпадает и необходимость в мониторинге, чтобы отслеживать, как этот человек работает.

**Комиссионные и гонорары** В отличие от сдельной оплаты, которая связывает оплату с количеством произведенной продукции, комиссионные и гонорары связывают оплату со стоимостью продаж. Сотрудники, занятые продажами товаров или услуг, например агенты по продаже недвижимости (риэлтеры), страховые агенты, брокеры, продавцы в розничной торговле, обычно получают свое вознаграждение в виде *комиссионных*, которые рассчитываются как определенный процент стоимости продаж. Артисты,



работающие в звукозаписывающих студиях, и авторы книг получают *авторские гонорары* в виде определенного процента отчислений с каждого проданного экземпляра книги, видео- или аудиокассеты. Такие формы оплаты позволяют лучше согласовать интересы людей, занимающихся продажами, а также интересы творческих работников с интересами компаний,

ориентированных на получение прибыли.

**Премии, акционные опционы и доли прибыли** Премии (часто их также называют *бонусами*) — это выплаты сверх установленной фиксированной годовой зарплаты, размер которых определяется показателями работы конкретного работника, группы людей или всей фирмы. Профессиональный игрок в бейсбол может получать премии за высокий процент успешных ударов, число результативных подач, с которых были забиты мячи, или число пробежек после того, как мяч отбит, и т.д. Менеджер может получать бонусы, основанные на прибыльности подразделения, которым он руководит.

**Опционы на акции** — это форма вознаграждения, когда работникам разрешается покупать акции фирмы, в которой они работают, по фиксированной цене, более низкой, чем на фондовой бирже. Такие опционы являются частью компенсационного пакета для ведущих сотрудников, особенно часто их получают работники, занятые в сфере высоких технологий. Служащим может также выплачиваться определенный процент распределяемой фирмой прибыли. Такая практика известна как *участие в прибылях*.

*Эффективная заработная плата* Логика, положенная в основу эффективной заработной платы, исходит из того, что наниматели могут добиваться от своих работников больше трудовых усилий, если будут платить им более высокую, превышающую равновесную, заработную плату.

Оплата выше равновесной может увеличить эффективность труда работника за счет появления нескольких «рычагов». Более высокая зарплата позволяет фирме привлекать более квалифицированных работников. В результате использования этого подхода в организации может в целом улучшиться рабочая атмосфера. Текучесть кадров также снижается, благодаря чему работники становятся более опытными, растет производительность их труда, снижаются издержки на найм и обучение новых работников. Так как альтернативные издержки от потери высокооплачиваемого труда повышаются, работники скорее всего в таких условиях будут прилагать больше усилий, а масштабы контроля и объем мониторинга снижаются. Как показывает практика, во многих случаях переход на эффективную заработную плату для многих работодателей оказался выгодным вариантом.

*Дополнение: отрицательные побочные эффекты при оплате по результатам*

Когда заработная плата привязана к показателям эффективности труда, решать проблему «принципал - агент» и повысить производительность труда работников становится значительно легче. Однако применение подобных планов оплаты труда требует осторожности, так как могут возникать и негативные побочные эффекты. Вот несколько примеров такого рода.

- Увеличение темпов выпуска продукции, которое часто наблюдается при введении сдельной оплаты труда, может приводить к ухудшению качества продукции. С этим также может быть связано и снижение безопасности труда работников. В долгосрочном периоде подобные негативные эффекты могут стать для компании дорогостоящими.

- Работа за комиссионные может привести к тому, что некоторые работники отдела продаж станут пользоваться спорными и даже мошенническими приемами продаж. Например, они могут рассказывать покупателям о несуществующих свойствах продукта или убеждать потребителей отремонтировать товар, когда в этом нет необходимости. Подобные действия могут серьезно навредить работодателю, особенно в случае возбуждения против него дела в суде или применения мер органами власти по пресечению подобной практики.

- Бонусы, полагающиеся за индивидуальные достижения, могут мешать сотрудничеству людей, столь необходимому для достижения максимальных результатов команды в целом. Например, профессиональный игрок в баскетбол, оплата труда которого зависит от того, сколько очков он наберет за сезон, будет чаще бросать по кольцу и в тех ситуациях, когда правильней было бы передать мяч партнеру, находящемуся в более удобной позиции.

## 8-тема. Распределение доходов, неравенства и нищета

### План:

1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.
2. Неравенство доходов и определение его уровня.
3. Социальная политика государства.

*Опорные слова и выражения:* Доходы от занятости Трансфертные доходы Доходы от собственности Доходы от самозанятости Натуральные доходы Номинальный доход Располагаемый доход Реальный доход кривая Лоренца абсолютное неравенство Социальные платежи поддержка беднейших слоев населения Социальная политика

### 1. Доходы населения и их структура. Уровень жизни населения и его показатели.

**Доходы населения означают сумму денежных и натуральных поступлений, полученных ими за определенный промежуток времени.**

В экономической литературе приводятся разнообразные классификации структуры доходов населения. В частности, в учебнике «Экономическая теория» под общей редакцией В.И.Видяпина и других, приводится одна из наиболее распространенных.

#### Структура личных доходов населения

1) Заработная плата и жалование в денежной и натуральной форме 2) Денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил 3) Отчисления предпринимателей: а) на социальное страхование и т.п., б) на другие цели.	Доходы от занятости
4) Лица свободных профессий 5) Фермеры 6) Другие индивидуальные предприниматели и торговцы	Доходы от самозанятости
7) Рента, нетто-процент, дивиденды	Доходы от собственности
8) Текущие трансферты, благотворительность компаний 9) Государственные пособия и другие выплаты	Трансфертные доходы

Здесь следует отметить, что в приведенной классификации есть кое-какие неточности. В частности, выделять в отдельный пункт денежное и натуральное довольствие служащих вооруженных сил не логично, поскольку результаты деятельности военнослужащих тоже выступают в виде



заработной платы или жалованья. Кроме того, пункты № 4-6 отображают вид деятельности, а не вид дохода и т.д.

**Денежные доходы населения** включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.

**Натуральные доходы** включают продукцию, произведенную домохозяйствами для собственного потребления и продукцию, полученную в счет оплаты труда.

Для оценки уровня доходов населения используют понятия номинального, располагаемого и реального дохода.

**Номинальный доход** – это сумма денежных доходов, полученных населением за определенный промежуток времени.

**Располагаемый доход** – доход, который может быть использован на личное потребление и сбережения. Этот доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

**Реальный доход** – количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход населения с учетом изменения уровня цен. То есть реальный доход означает покупательную способность располагаемого дохода населения.

Номинальные денежные доходы населения формируются за счет различных источников, основными из которых являются:

- а) доход, получаемый за счет факторов производства;
- б) денежные поступления в форме выплат и льгот по государственным социальным программам;
- в) денежные доходы, получаемые посредством финансово-кредитной системы.

### **Уровень жизни населения и его показатели**

Система показателей уровня жизни населения, рекомендуемая ООН, включает в себя следующие группы:

- 1) рождаемость, смертность и другие демографические показатели;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продовольственных товаров;
- 4) жилищные условия;
- 5) образование и культура;
- 6) условия труда и занятость;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;
- 10) организация отдыха;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека.

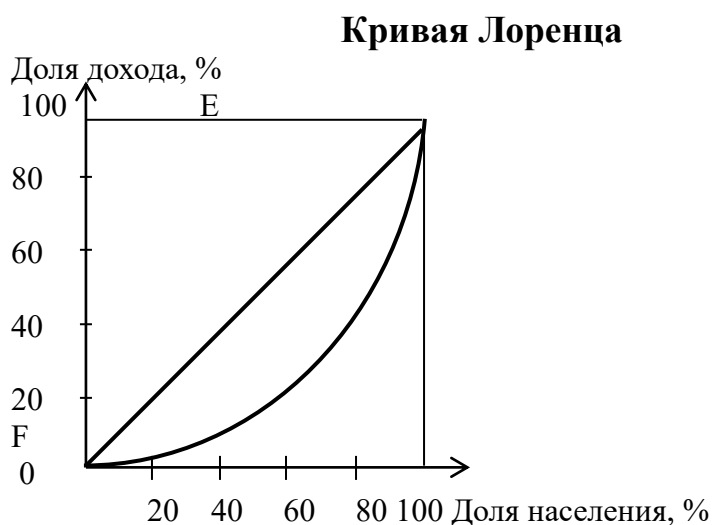
Кроме этих основных показателей выделяют также некоторые информационные показатели: ВВП на душу населения, национальный доход на душу населения, объём потребления на душу населения и другие.

## 2. Неравенство доходов и определение его уровня.

Все страны мира по уровню средних доходов на душу населения резко отличаются друг от друга. Это означает, что существует неравенство между уровнями доходов населения различных стран. Наряду с этим существует также разница в уровне доходов между различными слоями и группами населения отдельно взятых стран. Даже уровень экономического развития страны не может устранить дифференциацию доходов.

Разумеется, экономический рост приводит к увеличению доходов. При этом постепенно растет абсолютная величина доходов всего населения. Но увеличение абсолютной величины доходов не всегда может оказать влияние на степень неравенства доходов.

Для количественного определения степени неравенства доходов в мировой практике используется **кривая Лоренца**.



На горизонтальной оси графика размещается процентная доля групп населения, а на вертикальной оси — процентная доля дохода, получаемого этими группами. Теоретическая **возможность абсолютно равного распределения** доходов представлена линией ОЕ (разделяющей угол на две равные части), которая показывает, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. То есть 20 процентов населения получает 20 процентов от всех доходов, 40 процентов населения — 40 процентов доходов, 60 процентов населения — 60 процентов доходов и т.д.

Следовательно, линия ОЕ отражает абсолютное равенство в распределении доходов.

Также теоретически можно выделить и **абсолютное неравенство**. При этом определенные группы населения (20%, 40% или 60% и т.д.) не имеют никакого дохода, и только 1% имеет 100% дохода. Ломаная кривая OFE на графике выражает абсолютное неравенство.

### 3. Социальная политика государства.

Социальная политика государства заключается в формировании определенных централизованных доходов и перераспределение их через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп населения. При перераспределении доходов государство наряду с социальными платежами использует также регулирование рыночных цен (например, гарантирование цен для фермеров) и установление минимального уровня заработной платы.

**Социальные платежи – это система мер, направленная на оказание денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в экономической деятельности.** Целью социальных платежей является гуманизация отношений в обществе, а также поддержание внутреннего спроса.

В связи с тем, что инфляция оказывает заметное влияние на уровень реальных доходов населения, важной функцией государства является **учет роста цен потребительских товаров и индексация доходов**, то есть повышение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является **поддержка беднейших слоев населения**.

Сама бедность в реальной жизни измеряется с помощью прожиточного минимума, который выражается в социальном и физиологическом минимуме. **Социальный минимум наряду с минимальной нормой удовлетворения физических потребностей включает и затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Физиологический же минимум предусматривает удовлетворение только главных физических потребностей.**

В странах с развитой рыночной экономикой при определении лиц, нуждающихся в социальной помощи, за основу берутся различные критерии. К их числу относятся уровень дохода, размеры личного имущества, семейное положение и т.д.

**Социальная политика – это политика государства, направленная на смягчение неравенства в распределении доходов и устранение противоречий между участниками рыночной экономики.**

В республике в период перехода к рыночной экономике осуществляется сильная социальная политика, которая направлена на социальную поддержку

и защиту населения. Ключевые направления в этой системе мер подробно изложены в книге И.А.Каримова «Узбекистан по пути углубления экономических реформ»<sup>18</sup>.

Одним из приоритетных направлений в системе мер по социальной защите населения является **регулярное повышение минимального и среднего уровня доходов в связи с либерализацией цен и ростом уровня инфляции**. При этом выработан собственный подход республики, согласно которому изменение соотношений доходов осуществляется путем единовременного пересмотра минимальных размеров заработной платы, пенсий, стипендий, ставок по вкладам населения в сберегательных банках. Большое значение в изменении соотношения доходов имело введение в 1993 году новой единой тарифной сетки. Она позволила напрямую, через тарифные коэффициенты, увязать размеры заработной платы всех категорий работников через минимальную заработную плату.

Проблемы начинаются, когда маленькая доля населения получает колоссальную долю от общих доходов, тогда как остальные вынужденно делят между собой остатки.

Разберем ситуацию на примере с уже знакомым читателям Economist.kz Казыстаном, при этом условно разделим население этой страны на следующие группы.

**Таблица . Структура населения Казыстана распределение доходов между группами**

	% от населения	% от общих доходов
Бедные люди	20%	2%
Люди с доходом ниже среднего	20%	4%
Люди со средним доходом	20%	14%
Люди с доходом выше среднего	20%	20%
Богатые люди	20%	60%

---

<sup>18</sup> Каримов И.А. Узбекистан по пути углубления экономических реформ. – Т.: Ўзбекистон, 1995, стр. 112-130.

Из таблицы можно увидеть, что **бедные слои** составляют 20% от населения и зарабатывают 2% в совокупности от общих доходов, в то же время, на самые богатые 20% населения – приходится 60% от общих доходов.

Построим график на основании этой таблицы: на горизонтальной оси у нас будет население, соответственно на вертикальной оси доходы.



График начинается из точки (0%,0%) – 0% доходов зарабатывает 0% населения, логично.

20% самых бедных в совокупности зарабатывает 2% доходов – это точка (20%, 2%). 0% населения + 20% бедных зарабатывают 0%+ 2% от общего дохода в стране.

Следующие 20% населения – люди, получающие доход, ниже среднего уровня, они зарабатывают 4% доходов. Добавляем их к бедным – это точка (40%, 6%). Иными словами, 20% бедных + 20% людей с доходом ниже среднего зарабатывают  $2\% + 4\% = 6\%$  от совокупных доходов населения.

Следующие 20% населения – люди, получающие средний доход. Они зарабатывают 14% дохода. Добавим их – это у нас точка (60%, 20%). По аналогии: 20% бедных + 20% людей с доходом ниже среднего + 20% людей со средним достатком в совокупности зарабатывают  $2\% + 4\% + 14\% = 20\%$

Следующие 20% населения – люди со средним достатком... и так далее до самых богатых 20% населения.

Кривая, которую мы построили называется *кривой распределения доходов* среди слоев населения. Эту кривую придумал американский математик и экономист Макс Отто Лоренц (1876-1959), как инструмент, отображающий распределение экономических благ среди населения.



### **Основные вопросы:**

1. Понятие и основа классификации типов национальных экономик.
2. Условия, обеспечивающие функционирование и развитие национальной экономики.
3. Интенсификация как основа эффективности и роста общественного производства

**Опорные слова и термины:** *экономический потенциал страны, национальная экономика, народное хозяйство, экономическая эффективность, социально-экономическая эффективность, экстенсивный путь воспроизводства, интенсивный путь воспроизводства.*

### **1. Понятие и основа классификации типов национальных экономик**

Национальная экономика как единая хозяйственная система охватывает всю совокупность отраслей производственного и непроизводственного назначения, исторически сложившихся в рамках отдельной страны, а также все то, что обеспечивает функционирование, развитие, структурное совершенствование хозяйства в общенациональных интересах.

Национальная экономика предполагает самостоятельную государственность с присущими ему отношениями, системой управления и общественной инфраструктурой, суверенным законодательством.

Национальная экономика страны представляет собой сложную хозяйственную, социальную, организационную и научно-технологическую систему и охватывает материальные, финансовые, трудовые и прочие ресурсы, вовлекая их в хозяйственный оборот, образуя единый воспроизводственный процесс.

В политическом отношении национальная экономика - это национальное сообщество (от латинского *patio* - народ) страна, которая имеет свою верховную власть, систему государственных органов, способную обеспечить руководство и регулирование экономической деятельности.

Развивая суждения о сущности категории национальная экономика отметим, что по сложившейся в мировой практике классификации всю совокупность национальных хозяйственных систем (национальных экономик) в соответствии с присущими им особенностями подразделяют на несколько типов по таким категориям как:

Уровень развития рыночных отношений. По этому признаку национальные экономики подразделяются на:

- экономику свободного капитализма;
- экономику современного капитализма;
- экономику «традиционного» типа.

Степень интеграции в мировую экономику подразделяет хозяйственные системы на:

- национальную экономику открытого типа;
- национальную экономику закрытого типа.

По социально - экономическому и технико-технологическому признакам национальные экономики подразделяют на:

- высокоразвитые;
- развивающиеся;
- слаборазвитые.

По структуре хозяйства - подразделяют на:

- аграрно-индустриальные;
- индустриально - аграрные.

По каждой из этих стадий деления теория и практика мирохозяйствования определяет совокупность черт, которых национальная экономика достигла в своем развитии.

К примеру, свободный капитализм или свободная рыночная экономика представляет собой начальный этап капитализма. Этот тип хозяйствования строится на основе личной свободы всех участников хозяйственной деятельности - от частных товаропроизводителей, до наемных работников. Основу экономики современного капитализма составляют такие объединения, как транснациональные и национальные корпорации, финансово - промышленные группы всех видов, а также технологически и организационно связанные с ними и контролируемые подразделения малого и среднего бизнеса.

Классификация государств, принятая в ООН считает национальную хозяйственную систему «традиционного» типа наиболее распространенной в мире и относит ее к слаборазвитым и развивающимся. Совокупность экономических, политических, исторических, национальных и других условий, сложившихся в этих странах и влияющих на процессы становления хозяйственных систем не позволяют их считать достаточно развитыми.

Экономика любой страны и любого типа может рассматриваться как хозяйственная система закрытого типа и национальная хозяйственная система открытого типа. В первом случае экономика страны представляет собой замкнутую, ориентированную в основном на внутренние интересы и потребности, внутренние ресурсные возможности производства при сравнительно слабом развитии внешнеэкономических связей. Во втором случае экономическая система страны может рассматриваться как активный участник разносторонних взаимосвязей с экономиками других стран в процессах обмена капиталами, ресурсами, кадрами, научными идеями, достижениями в области научно - технического прогресса и т.д.

Анализ данных, характеризующих происходящие процессы в мировой экономике, публикуемые в печати, свидетельствуют о том, что наметилась позитивная тенденция к сокращению числа стран с закрытым типом экономики и росте числа стран «открытой экономики».

Наибольшее воздействие на развитие этой тенденции оказывают такие условия, как масштаб и стабильность социально экономического развития

страны, обеспеченность природными ресурсами, интеллектуальный потенциал, местоположение страны, ее заинтересованность в международном экономическом сотрудничестве.

Степень открытости национальной экономической системы страны принято характеризовать, выработанными мировой практикой, системой специальных экономических показателей, которые, как и сущность открытой экономики, будут нами рассмотрены в главе о внешнеэкономической деятельности Узбекистана.

Республика Узбекистан на фоне этих кратко отмеченных характеристик экономического развития стран мира оценивается хозяйственной системой, обретшей свою независимость и успешно справляющейся со сложными проблемами экономических преобразований, которая успешно развивается в направлении создания рыночной социально - ориентированной национальной экономики, как составной части единой мирохозяйственной системы.

## **2. Условия, обеспечивающие функционирование и развитие национальной экономики**

Национальная экономика, как хозяйственная система отдельно взятой страны, не должна рассматриваться как некая автаркия, замкнутая в своих территориальных границах. Она является частью мировой экономической системы. Следовательно, развитие национальной экономики определенным образом связано с развитием мировой экономики.

В этой связи условия, обеспечивающие функционирование национальной экономики, могут быть представлены двумя их группами: группой внешних и группой внутренних условий.

Внешние условия, в свою очередь, складываются как:

1. Политические.
2. Экономические.
3. Демографические.
4. Культурные.

**Политические условия.** Эта группа несколько значимее и обширнее других групп и может быть выражена в различных видах:

- установление или разрыв дипломатических отношений между странами;
- разрыв годами сложившегося союза стран, или образование экономических союзов;
- объявление эмбарго на поставку тех или иных товаров и услуг на мировой рынок;
- предоставление или не предоставление стране режима наибольшего благоприятствования;
- состояние войны с теми или иными государствами и т.п.

**Экономические условия** мирового порядка обуславливают, прежде всего, международное разделение труда, что определяет характер специализации или экономический «профиль» национальной экономики той или иной страны.

Вторым важным экономическим фактором является господство той или иной страны на мировом рынке в области производства определенных видов продукции, услуг, что обуславливает ответную реакцию других стран, например, организацию «импортозамещающего» производства товаров. Это обстоятельство может быть связано со структурными изменениями в национальной экономике.

**Демографические условия** проявляются в создании или в изменении миграционных потоков рабочей силы, которые могут создавать угрозу безработицы в той или иной стране, или рассматриваться положительным фактором для страны «мигранта» за счет улучшения структуры их платежного баланса.

**Культурные условия** могут влиять на экономику страны в двух случаях:

- когда расширяется приток некоторых видов, так называемой массовой культуры, например, продукции кинематографии, что может привести к упадку отечественной кинематографии, ранее приносящей доход стране;
- когда расширяется импорт аудио-, видео- и другой продукции, что ведет к оттоку за границу валютных ресурсов.

Таким образом, стабилизацию и развитие национальной экономики нельзя рассматривать изолированно, вне связи с мировым экономическим сообществом, особенно в современных условиях, когда все явственнее определяется процесс глобализации экономики.

Собственно мировое хозяйство представляет сейчас собой совокупность национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Что касается внутренних условий, то их перечень гораздо обширнее и влиятельнее.

Чтобы национальная экономика успешно функционировала как наука и область хозяйственной деятельности людей в стране должны сложиться для этого необходимые предпосылки (условия) экономического, политического и организационного характера.

Основу экономических условий функционирования и развития национальной хозяйственной системы определяют:

**Во-первых**, наличие природно-сырьевых ресурсов, степень их разработки и использования. Природные ресурсы - это земля, ее недра, вода, леса.

Земля, с одной стороны выступает как кладовая залежей минерального сырья: нефти, газа, руд черных и цветных металлов, ценных строительных материалов (мрамор, гранит) и т.п. Все это является исходным сырьем и материалом для развития отраслей добывающей и обрабатывающей

промышленности. С другой стороны, земля - это основное средство производства в сельском хозяйстве, основа развития этой отрасли.

Обладание достаточными запасами отмеченных природных ресурсов в значительной степени благоприятствует хозяйственному развитию страны. Однако только наличие запасов природных ресурсов само по себе не может обеспечить экономическое развитие. Для этого необходима эффективная их разработка и, конечно же, рациональное использование. Мировой практике известны факты, когда страна располагает богатейшими природными ресурсами, а в экономическом развитии отстает от стран с ограниченными ресурсами.

Недра Узбекистана содержат богатые запасы полезных ископаемых, среди них нефть, газ, золото, серебро, уран и другие виды стратегического сырья. Активная их разработка и использование в годы независимости, а также наличие орошаемых и тщательно обрабатываемых земельных угодий создает материальную основу экономического развития в стране.

**Во-вторых**, трудовые ресурсы являются также одним из существенных факторов экономического развития. Как фактор он проявляется в наличии в стране трудовых ресурсов, уровнях занятости трудоспособного населения, его образовании, профессиональной подготовки рабочей силы, рациональности ее использования. Далеко немаловажное значение в обеспечении продуктивного использования рабочей силы имеет мотивация труда, уровень медицинского обслуживания и состояние здоровья людей, и другие условия.

**В-третьих**, научно-технические достижения способность экономики воспринимать и реализовывать эти достижения. Это тоже одно из важных условий, движущих сил экономического развития.

Научно-технические достижения — это изобретения, разработка новых машин, технологий, новых материалов, а также прогрессивные формы управления и организации производства. Стабильно складывающееся экономическое развитие основывается не на экстенсивном, а интенсивном типе производства, его постоянном организационно-техническом совершенствовании.

**В-четвертых**, структура экономики. Для достижения устойчивых темпов экономического развития необходимо создавать прогрессивную и рациональную структуру экономики. Она должна представлять собой оптимальный набор отраслей и видов деятельности, которые могли бы обеспечивать научно-технический прогресс в производстве, рациональное потребление производственных ресурсов и способностью гибко изменяться, реагируя на изменения в потребностях общества.

«Стратегической задачей реформирования экономики является осуществление глубоких структурных ее преобразований, постоянная модернизация и технологическое обновление производства. Только за счет этого можно обеспечить устойчивое развитие нашей экономики, успешно конкурировать на мировом рынке», — отмечал И.А. Каримов.



Эффективное использование всей совокупности условий должны обеспечивать необходимая законодательная база, регулирующая отношения собственности, организационно - правовые формы хозяйствования, процессы распределительных отношений.

Политический подход к решаемой проблеме ставит задачей, установить в каких политических условиях должна функционировать национальная экономическая система, каковы цели и задачи, в интересах каких групп и слоев населения она функционирует и развивается. Политические условия, таким образом, предопределяют возможность становления, функционирования и развития хозяйственной системы, позволяют выработать систему приоритетов и ограничений в социально - экономической политике государства, обосновать концепцию развития национальной экономики, определить суть и задачи налоговой, таможенной, валютной, социальной и др. политики в стране.

Организационные условия раскрывают реальные возможности действенности национальной экономики, функционирующей и развивающейся как сложный организм, управляемой государством. Проявляются организационные условия через деятельность органов государственной власти и хозяйственного управления.

### **3. Интенсификация как основа эффективности и роста общественного производства**

Наиболее характерно процесс экономического развития страны выражает показатель экономического роста, или количественное увеличение и качественное совершенствование общественного производства.

Количественное увеличение создаваемых в стране товаров и услуг измеряется действующими в условиях рыночной системы макроэкономическими показателями: валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход и др.

Качественное же совершенствование общественного производства находит свое выражение в показателях, характеризующих его эффективность.

Постоянный рост валовых объемов производства безусловно весьма показательное достижение в развитии экономики, но какой ценой, за счет каких общественных затрат это достигается не может быть безразличным любому обществу. Увеличение масштабов производства в условиях все возрастающих общественных потребностей должно быть достигнуто путем наиболее рационального (экономного) использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Это и называется эффективностью производства.

Эффективность сегодня - это одна из главных характеристик человеческой деятельности, она стала важнейшей категорией экономической науки, ее постоянный рост является основой экономического прогресса.

В наиболее общей форме эффективность может быть выражена соотношением полезного результата хозяйственной деятельности, выраженного показателями валовой продукт или национальный доход к затратам на достижение этих результатов, к ресурсам, с помощью которых эти результаты получены.

$$\text{Эф} = \frac{\text{Результат (продукция услуги)}}{\text{Затраты факторов производства}}$$

Таким образом, в самом общем виде эффективность может быть определена как отношение между результатом и затратами на этот результат. Однако такое определение требует некоторой оговорки. Эффективность применительно к отдельно взятой хозяйственной единице или их объединению не тождественна эффективности в масштабах всего общества. Если эти хозяйственные субъекты осуществляют свою деятельность с минимальными затратами всех факторов производства, то отмечается эффективность данного хозяйственного субъекта. Или иначе, чем меньше объем затрат и чем больше величина, в которой воплощен результат хозяйствования, тем выше эффективность. Применительно к условиям рыночной системы хозяйствования эта разница называется прибылью.

В этой связи в экономической практике сложились два наиболее употребительных понятия эффективности: производственная и социально - экономическая.

Производственная эффективность охватывает сферу материального производства и может быть исчислена на различных уровнях производства:

- на уровне отдельной хозяйственной единицы (предприятия, фирмы);
- на уровне отрасли;

Исчисляется эффективность, как уже отмечалось, как соотношение результатов производства, выраженных объемом выпущенной продукции и услуг, с затратами для достижения этих результатов. Такой подход выражает эффективность в сугубо «чистом» экономическом варианте.

На различных уровнях производственной деятельности: от предприятия до крупных хозяйственных объединений и отраслей разнятся только величины, номенклатурный состав производственных затрат и показатели, выражающие результаты производства. Методы ж исчисления аналогичны.

Социально-экономическая эффективность отражает, и способность экономики решать социальные проблемы. Такая эффективность оценивается многими показателями:

**Во-первых**, в широком социально-экономическом понимании эффективность должна быть достигнута при наиболее полном удовлетворении потребностей общества и его членов при данных

ограниченных ресурсах, т.е. за счет оптимального (наилучшего) соотношения результатов и затрат.

Как бы рационально ни было организовано производство в макро масштабе, оно не может быть эффективным, если не обеспечиваются потребности общества, если его члены испытывают дефицит предметов потребления и услуг, если качество производимой продукции и услуг не соответствует его требованиям;

**Во-вторых,** социальная эффективность экономики оценивается способностью обеспечить полную занятость трудоспособного населения, иди весьма низкий уровень безработицы;

**В-третьих,** рационализация экономических условий производства должна обеспечиваться без ухудшения условий труда работающих, более того, должны создаваться сравнительно легкие и комфортные условия труда;

**В-четвертых,** в процессе экономического развития должен учитываться и такой фактор, как экологизация производства, т.е. внедрение безопасных для окружающей среды, а также безотходных технологий; оснащение производства оборудованием, максимально нейтрализующем вредные выбросы в атмосферу и водные бассейны и т.д.

Таким образом, сочетание сугубо экономической эффективности, обеспечивающей высокие результаты функционирования производства, с решением наиболее жизненно важных социальных проблем и характеризует существо социально-экономической эффективности.

История развития экономики свидетельствует об одной весьма важной черте общественного производства при любых хозяйственных системах - постоянном возобновлении производства во все больших масштабах и качественно новых формах, т.е. опыт свидетельствует о преобладании процесса расширенного воспроизводства, процесса экономического роста. Принято различать экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Это означает, что одну и ту же общественную потребность можно удовлетворить двумя путями:

- путем привлечения для этого в производство дополнительных ресурсов и расширения масштабов производственной деятельности. Этот тип экономического роста называют экстенсивным:

путем перехода к новому технологическому и организационному уровню (качеству) производства. Этот тип является интенсивным.

Разница между ними заключается в том, что в первом варианте  $I_p > I_n$  индекс динамики производства ( $I_n$ ) оказался равным или меньшим индекса динамики объема используемых ресурсов ( $I_p$ ). Это означает, что рост производства за определенный период составил равную или даже меньшую величину роста применяемых ресурсов.

При таком типе эффективность производства оказывается неизменной, или хуже того, снижается.

При втором варианте (интенсивном типе) рост результатов производства опережает рост применяемых ресурсов (затрат):  $I_n > I_p$ .

Таким образом, экстенсивный тип означает достижение экономического роста за счет количественного увеличения применяемых факторов производства (прироста производственных мощностей, роста численности работающих, увеличения материально-сырьевых ресурсов) при сохранении его технической основы.

При этом типе, как отмечалось, эффективность производства остается неизменной.

Интенсивный тип является более сложным и исторически более поздней формой экономического роста, которая достигается путем качественного совершенствования факторов производства:

- обновления техники и модернизации производства;
- повышения квалификации рабочих;
- рационального использования всех ресурсов;
- совершенствования управления;
- усиления мотивации к труду и др.

Интенсификация является основным условием повышения эффективности производства.

В практике экономического развития не бывает только экстенсивный тип или только интенсивный тип производства, они не существуют в чистом виде.

Они, как правило, сосуществуют и взаимодействуют, дополняя друг друга. Складывается смешанный тип воспроизводства, когда происходит количественный рост и качественное совершенствование факторов производства.

Характерными признаками интенсивного развития экономики является рост производства на постоянно обновляемой технической и технологической основе в сочетании с улучшением организации производства и труда с сохранением и улучшением окружающей среды.

## **Тема - 10. Макроэкономические показатели**

### **План:**

- 1. Формирование макроэкономических показателей**
- 2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.**
- 3. Методы расчета валового внутреннего продукта.**

**Опорные слова и выражения:** Макроэкономика Система национальных счетов Валовой национальный продукт (ВНП) Валовой внутренний продукт (ВВП) Чистый национальный продукт (ЧНП) Национальный доход (НД) Личный доход Номинальный ВВП Реальный ВВП Добавленная стоимость

## **1. Формирование макроэкономических показателей**

Объём производства, оказания услуг и их рост в национальной экономике определяются и анализируются на микро- и макро уровне через систему показателей. **Макроэкономика – система национального хозяйства, объединяющая в одно целое действующие на уровне страны во взаимосвязи и взаимозависимости сферы, отрасли, территориальные структуры экономики.** Макроэкономика включает в себя сферы материального и нематериального производства, а также сферу услуг, банковскую, финансовую, страховую, налоговую и таможенную системы.

**Цель макроэкономического анализа заключается в выявлении состояния социально-экономического развития страны на основе показателей, объективно отражающих процесс воспроизводства.**

Непроизводственной является создание и воссоздание благ и услуг, которыми страна наполняет и расширяет материальные и духовные основы жизни общества. Свое материальное выражение создаваемые блага находят в непрерывающемся процессе производства различных по назначению видов продукции. Весь поток создаваемого продукта многолик, количество его видов и подвидов исчисляется миллионами, каждый из которых измеряется различными единицами (штуки, метры, тонны, и т.д.), между собой несопоставимыми.

Следовательно, необходимы показатели, которые могли бы объединить все это разнообразие и суммарно выразить объёмы производимой продукции. В качестве такого универсального измерителя практика определила денежную единицу (сум, рубль, доллар и др.), а в качестве оценки объёма — стоимостные показатели. (Экономическая теория и хозяйственная практика для оценки уровня развития общественного производства использует следующие макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), доходы населения (ДН), занятость рабочей силы, безработица, инфляция и т.п.

Эти показатели охватывают общие и конечные результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов материального производства и сферы услуг.

## **2. Содержание национального продукта, его составные части и формы движения.**

Поскольку потребности общества постоянно видоизменяются, обновляются, количественно увеличиваются и качественно совершенствуются, то и процессы производства и оказания услуг, направленные на удовлетворение этих потребностей, также непрерывно возобновляются и совершенствуются. **Постоянное возобновление и**



**повторение процессов производства в масштабах общества называется общественным воспроизводством.**

Общественное воспроизводство может осуществляться в двух видах: простое и расширенное воспроизводство.

**Простым воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг в неизменном объеме.** Обычно такое производство и оказание услуг было свойственно периоду существования натурального хозяйства и простого товарного хозяйства, которые направлены на удовлетворение большей частью своих внутренних потребностей.

**Расширенным воспроизводством называется непрерывное повторение процессов производства и оказания услуг во всех увеличивающихся масштабах.** В настоящее время для всех развитых и развивающихся стран характерно расширенное воспроизводство.

В результате общественного воспроизводства создается национальный продукт в масштабах страны. **Национальный продукт – это общий объём созданных продуктов и услуг в экономике страны.** Он включает производство всех материальных и нематериальных благ и услуг и в системе национальных счетов, применяемых в нашей стране в настоящее время, называется валовым внутренним продуктом (ВВП). В прежние времена, например в экономике бывшего Советского союза, показатель национального продукта назывался валовым общественным продуктом (ВОП), а во многих других странах - валовым национальным продуктом (ВНП). **Валовой национальный продукт – это совокупная стоимость общего объёма продуктов и услуг, созданных национальными предприятиями, расположенными в своей стране или за рубежом.**

Здесь необходимо отметить, что для более точного отражения и сопоставления уровня развития национальной экономики целесообразно использование показателя валового внутреннего продукта (ВВП). В связи с чем в настоящее время во многих странах применяется именно этот показатель. **Валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех созданных и доведенных непосредственно до потребителей конечных продуктов и услуг за определенный период, например, за год.**

Валовой внутренний продукт является обобщающим экономическим показателем и отражает совокупную рыночную стоимость созданных внутри страны товаров и услуг при использовании факторов производства данной страны. Валовой внутренний продукт исчисляется также как и валовой национальный продукт, но в показатель ВВП не включается объём производства и услуг, созданных за рубежом при использовании факторов производства данной страны, а включается продукт иностранных предприятий, расположенных на территории данной страны. Поэтому количественная разница между ВНП и ВВП может быть небольшой.

**Добавленная стоимость – это валовой продукт предприятия в рыночных ценах (кроме амортизационных отчислений) за вычетом текущих материальных затрат.**

Так как ВВП есть сумма всех произведенных за год конечных товаров и услуг в рыночных ценах, его объём может увеличиться за счет повышения цен без увеличения самого товара или его полезности. Цена используется в качестве самого распространенного показателя, обобщающего различные элементы общего объёма производства. Поэтому в оценке ВВП учитывается номинальный и реальный национальный продукт. **Национальный продукт, рассчитанный в текущих рыночных ценах, называется номинальным национальным продуктом. Национальный продукт, рассчитанный в неизменных, сопоставимых ценах, называется реальным национальным продуктом.** Сопоставлять стоимости произведенных ВВП в разные годы можно только в том случае, если цены не изменяются. Кроме того, уровень цен дает нам возможность узнать имеет ли место в экономике инфляция (увеличение уровня цен) или дефляция (уменьшение уровня цен) и каковы их масштабы.

Уровень цен выражается в виде индекса. **Индекс цен рассчитывается как отношение суммы цен набора товаров и услуг определенной группы в текущем году к сумме цен количества таких же товаров и услуг в базисном периоде.** Исходный период называется «базисным годом». Если вышесказанное выразить в виде формулы, то она примет следующий вид:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена потребительских товаров в текущем году}}{\text{Цена потребительских товаров в базисном году}}$$

Наиболее простым и прямым методом пересчета номинального ВВП текущего года в реальный ВВП является деление номинального ВВП на индекс цен (ИЦ), т.е.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{ИЦ}}$$

Наряду с показателем годового объёма производства ВВП в экономике существует ряд взаимосвязанных показателей, являющихся его составными частями и характеризующих разные стороны национальной экономики.

Показатели валового объёма производства ВВП и ВНП имеют один существенный недостаток. Они включают в себя и ту стоимость, которая необходима для возмещения основного капитала, потребленного в процессе производства в данном году.

**Для наиболее точной оценки развития и эффективности экономики страны используется показатель чистого национального продукта (ЧНП), созданный в результате производительного действия живого труда в текущем году.**

**Чистый национальный продукт (ЧНП) образуется путем вычета из ВВП стоимости основного капитала, потребленного в процессе производства в текущем году или же годовой суммы амортизации.**

$$\text{ВВП} - \text{годовая сумма амортизации} = \text{ЧНП}$$

В стоимость ЧНП входит сумма косвенных налогов, установленных государством. Косвенные налоги являются надбавкой к установленной предприятием цене. Бремя этих налогов перекладывается на потребителя, в результате чего они теряют часть доходов. В применяемой в настоящее время системе национальных счетов путем **вычета косвенных налогов из ЧНП** определяется **показатель национального дохода (НД)**.

$$\text{ЧНП} - \text{косвенный налог на бизнес} = \text{национальный доход}$$

Таким образом, в современной системе счетов величина ЧНП и величина НД отличаются друг от друга. По сути они не должны различаться, так как НД есть денежное выражение чистого национального продукта после продажи. Поэтому в некоторой литературе национальный доход называют еще измененной формой чистого продукта. Это обстоятельство требует дальнейшего совершенствования системы национальных счетов.

### **3. Методы расчета валового внутреннего продукта.**

При расчете валового внутреннего продукта (ВВП) используется система национальных счетов. **Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, классификаций и групп, характеризующих все основные экономические операции, условия, процессы и результаты воспроизводства.**

Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, стала применяться в международной статистике с 1953 года под названием «Система национальных счетов и вспомогательных таблиц». С тех пор (с 1953 года) до настоящего времени СНС была изменена четыре раза. Однако, она все еще нуждается в совершенствовании. В настоящее время в более чем 100 странах мира, в том числе и в Узбекистане, применяется модифицированная форма данной системы.

Основу системы национальных счетов составляют сводные балансы. Примером тому может служить баланс доходов и расходов. Доходы отражают сумму общих доходов хозяйственных единиц и населения (зарплата, прибыль, другие виды доходов, амортизация). Расходы состоят из четырех групп: потребление, инвестиции, государственные закупки, чистый экспорт. Национальные счета помогают определить уровень достижения нормального – равновесного состояния макроэкономики.

На основе данной системы национальных счетов ВВП можно рассчитать тремя методами:

**Первый метод – расчет ВВП по добавленным стоимостям.** При этом суммируются добавленные стоимости, созданные во всех отраслях национальной экономики. Добавленная стоимость определяется путем вычета из совокупного общественного продукта промежуточных продуктов и стоимости сырья, топлива, материалов. Некоторые понятия (например, повторный счет, промежуточный продукт) и условные примеры, которые используются в данном методе расчета ВВП, мы рассмотрели во второй главе настоящего учебника. Данный метод расчета позволяет определить место и долю отдельных отраслей в созданном ВВП.

**Второй метод – расчет ВВП по расходам.**

При этом суммируются все расходы на приобретение всего объема конечных продуктов (услуг), произведенных в данном году. Конечные продукты, произведенные в национальной экономике, могут быть приобретены тремя хозяйствующими субъектами внутри страны – домохозяйствами, государством, предпринимателями, а также иностранными потребителями извне.

**Потребительские расходы домохозяйств – это расходы на товары повседневного пользования, предметы потребления длительного пользования, потребительские расходы на услуги и другие.**

**Инвестиционные расходы – расходы предпринимательского сектора на покупку основных и оборотных капитальных товаров (инвестиционных товаров).** Инвестиционные расходы включают в основном три элемента: а) все покупки машин, оборудования и станков предпринимателями; б) все строительство; в) изменение запасов.

Причина включения первой группы элементов в состав «инвестиционных расходов» очевидна. Включение строительства в состав таких расходов также понятно: само собой разумеется, что строительство новой фабрики, склада или элеватора является формой инвестиций. В состав ВВП включается увеличение товарных запасов, т.е. все произведенные, но не реализованные в данном году продукты. Иначе говоря, ВВП включает рыночную стоимость всех приростов запасов в течение года. Этот прирост запасов прибавляется к ВВП в качестве показателя текущего производства.

При уменьшении запасов, оно должно быть вычтено из объема ВВП. Уменьшение запасов означает, что в национальной экономике реализовано продуктов больше, чем произведено в текущем году. Другими словами, общество потребило весь произведенный в данном году продукт и дополнительно к нему часть запасов, оставшихся от предыдущих лет.

В системе национальных счетов при расчете ВВП используются понятия валовые, частные и внутренние инвестиции. **Частные и внутренние инвестиции** соответственно означают инвестиционные расходы, осуществляемые частными и национальными компаниями. **Валовые инвестиции** включают в себя производство всех инвестиционных товаров,

предназначенных для возмещения потребленных в процессе производства машин, оборудования и сооружений в текущем году, а также любые чистые добавления к объёму капитальных вложений в экономике. Валовые инвестиции, в сущности, состоят из суммы возмещения потребленного основного капитала и прироста инвестиций. С другой стороны, термин **чистые частные внутренние инвестиции** употребляется для характеристики инвестиционных товаров, добавленных в течение текущего года.

**Государственные расходы включают все расходы государства (включая низших и местных органов управления) на покупку продуктов и экономических ресурсов, в частности рабочей силы.**

**Расходы иностранцев на национальные товары**, также как и потребительские расходы внутри страны, зависят от уровня национального производства. Поэтому при расчете ВВП по расходам добавляются и расходы иностранцев на товары и услуги, т.е. стоимость экспорта. С другой стороны, часть потребительских и инвестиционных, а также государственных средств расходуется на импортируемые, т.е. произведенные за рубежом товары. Во избежание необоснованного завышения общего объёма национального производства объём импорта исключается из состава ВВП. **Разница между объемом экспорта и объемом импорта называется чистым экспортом товаров и услуг или же просто чистым экспортом.** Чистый экспорт может быть как положительным, так и отрицательным. **Если экспорт превышает импорт, то чистый экспорт положительный, если импорт превышает экспорт – отрицательный.**

Объём ВВП определяется путем суммирования рассмотренных четырех категорий расходов, расходов некоммерческих учреждений (профсоюзы, политические партии, религиозные и общественные организации) и изменений в запасах материальных оборотных средств.

### **Третий метод – расчет ВВП по доходам.**

Все доходы, полученные от произведенного в данном году конечного продукта, поступают в распоряжение домохозяйств в форме зарплаты, рентных платежей, процента и прибыли. Исходя из этого, при использовании данного метода, ВВП определяется путем суммирования всех этих доходов, полученных от конечного продукта.

При расчете ВВП данным способом ко всей сумме доходов добавляется также стоимость потребленного основного капитала (амортизационные отчисления) и сумма косвенных налогов на бизнес.

Амортизационные отчисления включаются в стоимость произведенного в данном году продукта (ВВП) в качестве издержек производства, возвращаются в результате реализации продукта в форме денежного дохода и накапливаются в **амортизационном фонде.**

Косвенные налоги рассматриваются предприятиями как издержки производства и потому добавляются к цене продукта. Такие налоги включают акцизные сборы, налоги с продаж, налог на имущество,

лицензионные платежи и таможенные пошлины и проявляются в качестве дохода в государственном бюджете.

Заработная плата, являющаяся важнейшим видом доходов, выплачивается предпринимателями и государством тем, кто предоставляет рабочую силу. Она также включает множество надбавок, взносы на социальное страхование и в разнообразные частные фонды пенсионного обеспечения, пособия по безработице, различные премии и льготы. Заработная плата и дополнения к ней также проявляются в качестве части дохода для предлагающих рабочую силу, поэтому и рассматриваются как важная составная часть доходов населения.

Рентные платежи являются доходами домохозяйств, обеспечивающих экономику такими ресурсами, как капитал и земля. Они входят в состав издержек предприятия (если земля является государственной собственностью, то рента поступает в распоряжение государства, т.е. в бюджет и считается доходом государства).

Проценты есть платежи денежного дохода владельцам капитала. При этом процентные платежи, осуществляемые государством, исключаются из состава процентных доходов.

Доходы от собственности разделяются на два вида: одна часть называется доходом на собственность, а другая часть — прибылью корпораций.

## Тема 11. Банковская система

### План:

1. Банковская система.
2. Центральный банк и ее функции.
3. Коммерческие банки и их функции.

*Опорные слова и выражения:* банковская система, центральный банк, коммерческие банки, эмиссия, кредит, банковская инфраструктура, обязательная норма резервов.

### 1. Банковская система

**Банк** - посредник в торговле денежным капиталом, основными функциями которого является прием вкладов и выдача ссуд.

В форме вкладов и в др. формах банки **концентрируют временно свободный денежный капитал и превращают его в ссудный.**

**Банковская система** — совокупность различных видов национальных банков и кредитных организаций, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма.



Банковская система включает центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчётных центров. Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, является ядром резервной системы. Коммерческие банки осуществляют все виды банковских операций.

Банковская система — составная часть кредитной системы

### **Структура банковской системы.**

В странах с развитой рыночной экономикой сложились двухуровневые банковские системы. Верхний уровень системы представлен центральным (эмиссионным) банком. На нижнем уровне действуют коммерческие банки, подразделяющиеся на универсальные и специализированные банки (инвестиционные банки, сберегательные банки, ипотечные банки, банки потребительского кредита, отраслевые банки, внутрипроизводственные банки).

Банковская система не включает небанковские кредитно-финансовые институты (инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, трастовые компании). Данные институты являются частью более общей категории — финансовые институты.

### **Типы банковских систем.**

Международная практика знает несколько типов банковских систем:

- распределительную централизованную банковскую систему;
- рыночную банковскую систему;

Распределительная (централизованная) банковская система: **государство** — единственный собственник, **монополия** государства на формирование банков, одноуровневая банковская система, политика единого банка, государство отвечает по **обязательствам** банков, банки подчиняются **правительству** и зависят от его оперативной деятельности, кредитные и эмиссионные операции сосредоточены в одном **банке**, руководитель банка назначается центральной или местной властью высшестоящими органами управления. Банковская деятельность регулируется нормативно-правовыми документами.

В противоположность распределительной (планово-административной) системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банковскую деятельность. Для банковской системы в условиях рынка характерна **банковская конкуренция**. Эмиссионные и кредитные функции разделены между собой. **Эмиссия денег** сосредоточена в центральном банке, **кредитование** предприятий и населения осуществляют различные деловые банки — коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др. Коммерческие банки не отвечают по обязательствам государства, так же как государство не отвечает по обязательствам коммерческих банков.

### **Банковская инфраструктура.**

Банки, как элементы банковской системы, могут успешно развиваться только во взаимодействии с другими элементами и, прежде всего, с банковской инфраструктурой. К элементам банковской инфраструктуры относятся:

- законодательные нормы (определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций);
- внутренние правила совершения операций (обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных интересов в целом, методическое обеспечение);
- построение учёта, отчётности, аналитической базы (компьютерная обработка данных, управление деятельностью банка на базе современных коммуникационных систем);
- структура аппарата управления банком.

### **Основные функции системы.**

- обеспечивать функционирование и развитие экономики путем предоставления банковских кредитов и организации системы расчетов;
- посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заёмщикам и от продавцов к покупателям;
- аккумуляция временно свободных ресурсов в стране;
- кредитование производства, обращения товаров и потребностей физических лиц.

## **2. Центральный банк и ее функции.**

**Центральный банк** страны является главным звеном банковской системы любого государства. ЦБ осуществляют эмиссию национальных денег, выполняют роль казначея государства, посредника между государством и коммерческими банками, проводника денежно-кредитной политики государства. В различных государствах такие банки называются по-разному: народные, государственные, эмиссионные, резервные.

Старейшими центральными банками в Европе являются шведский «Сверигес риксбанк», основанный в 1656, и Банк Англии, учрежденный в 1694. Со временем появились другие центральные банки, включая Федеральную резервную систему США (U.S. Federal Reserve System), образованную на основании федерального закона в 1913.

Главная задача центральных банков - обеспечение стабильности национальной валюты внутри страны и поддержание курса валюты на внешнем рынке.

Центральный банк абсолютного большинства стран не принадлежит государству. Фактически, государство зачастую является лишь формальным собственником используемого центральным банком оборудования, однако

правом его использования владеют частные лица - акционеры центральных банков. Нередко государство даже формально не владеет капиталом центрального банка или владеет им частично.

По своему положению в кредитной системе центральный банк играет роль «банка банков», т. е. хранит **обязательные резервы** коммерческих банков и других учреждений, предоставляет им ссуды, выступает в качестве «кредитора последней инстанции», организует национальную систему взаимозачетов денежных обязательств либо непосредственно через свои отделения, либо через специальные расчётные палаты.

**Обязательные резервы** — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном Банке (формы хранения могут различаться по странам). Основными инструментами процентной политики центрального банка являются **базовая ставка рефинансирования** и ставки по **операциям банка на финансовом рынке**. Регулируя стоимость денег через процентную ставку, центральный банк может влиять на важнейшие макроэкономические переменные: уровень сбережений и инвестиций в экономике, инфляцию, спрос на финансовые активы, движение капиталов и др.

**Центральный банк** - главный государственный банк страны, наделенный особыми функциями: правом эмиссии денежных знаков и регулирования деятельности коммерческих банков.

<i>Инструменты политики ЦБ</i>	<i>Общая характеристика</i>
Денежная эмиссия	Рост наличных денег в обращении
Резервная политика	Установление ЦБ нормативов обязательного отчисления в резервы части средств, поступающих на депозитные счета коммерческих банков (и других финансовых институтов)
Валютная политика	Оказание непосредственного влияния на величину денежного предложения в стране. Продавая валюту, ЦБ сокращает количество денег, покупая – увеличивает
Политика открытого рынка	Продажа и покупка ЦБ ценных бумаг
Учетная политика	Установление ЦБ учетной ставки или ставки рефинансирования за предоставление ссуды коммерческому банку

### 3. Коммерческие банки и их функции.

Среди коммерческих банков различаются два типа - универсальные и специализированные банки. Универсальный банк осуществляет все или почти все виды банковских операций: предоставление как краткосрочных, так и долгосрочных кредитов; операции с ценными бумагами, прием вкладов всех видов, оказание всевозможных услуг и т.п. Специализированный банк,

напротив, специализируется на одном или немногих видах банковской деятельности. Сущность коммерческого банка проявляется в его функциях: 1) привлечение временно свободных денежных средств; 2) предоставление ссуд; 3) осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве; 4) консультирование и предоставление экономической и финансовой информации; 5) организация выпуска и размещение ценных бумаг.

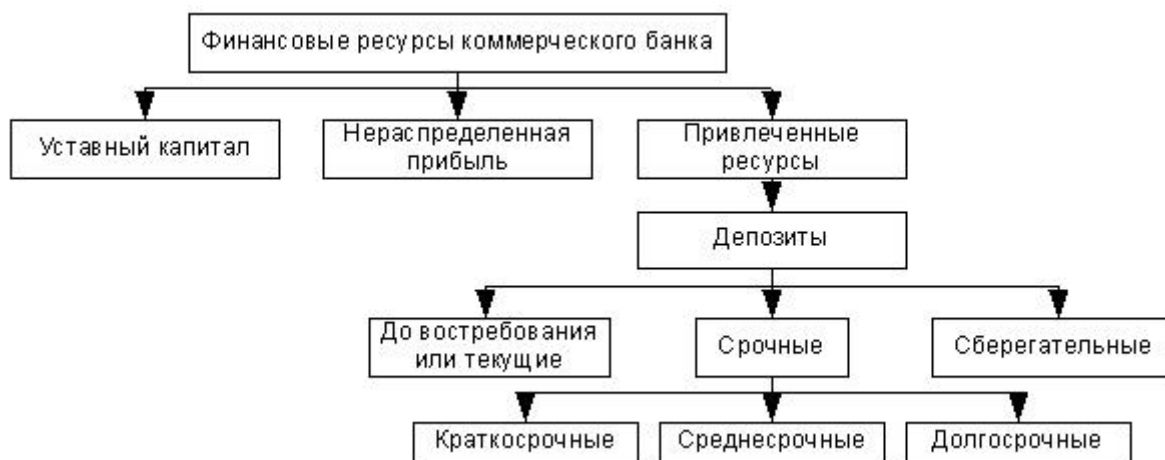
**Коммерческий банк** — кредитной учреждение, операции которого направлены на аккумуляцию денежных средств, на последующее их размещение на денежном рынке, а также выполнение поручений клиентов.

Коммерческие банки — среднее звено кредитно-финансовой пирамиды. Они представляют собой своеобразные супермаркеты по торговле **кредитами**. Чтобы торговать кредитами нужно сначала собрать временно свободные денежные средства.

### Финансовые ресурсы коммерческого банка

Финансовые ресурсы коммерческого банка состоят из:

- **уставного капитала**;
- нераспределенной прибыли;
- привлеченных средств (депозиты до востребования или текущие; срочные; сберегательные);



**Нераспределенная прибыль** — это итоговый доход организации, полученный от ее собственной деятельности, который остался после уплаты налога на **прибыль** (и других расходов за счет **прибыли**) и еще не распределен между собственниками или не направлен на другие цели

Коммерческий банк аккумулирует денежные средства физических и юридических лиц и размещает их на **финансовом рынке**. **Финансовые ресурсы** коммерческого банка в основном (до 80%) состоят из привлеченных средств (вкладов или депозитов).

### Основные функции коммерческого банка.

К основным функциям коммерческих банков относятся:

- мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
- кредитование предприятий, государства и населения;
- выпуск кредитных денег;
- осуществление расчетов и платежей в хозяйстве;
- эмиссионно-учредительская функция;
- консультирование, предоставление экономической и финансовой информации.

**Функция кредитования предприятий, государства и населения** имеет важное экономическое значение. Прямое предоставление в ссуду свободных денежных капиталов их владельцами заемщикам в практической хозяйственной жизни затруднено. Банк выступает в качестве финансового посредника, получая денежные средства у конечных кредиторов и давая их конечным заемщикам. Коммерческие банки предоставляют ссуды потребителям на приобретение товаров длительного пользования, способствуя росту их уровня жизни. Поскольку государственные расходы не всегда покрываются доходами, банки также кредитуют финансовую деятельность правительства.

**Функции коммерческого банка** — в основном это привлечение средств на вклады за депозитный процент и их размещение в кредитах за ссудный процент. Но также существуют и другие, разносторонние функции КБ:

- финансовые посредники, которые **принимают средства** физических и юридических лиц на условиях срочности, возвратности и платности (депозитный процент, который вкладчики банка получают по текущим, срочным и сберегательным счетам);
- коммерческие банки **кредитуют** предприятия, организации и частных лиц, способствуют развитию экономики, структурным сдвигам в хозяйстве;
- осуществляя операции с ценными бумагами, коммерческие банки способствуют развитию фондового рынка;
- коммерческие банки выполняют роль консультантов своих клиентов по проведению отдельных банковских, экономических и фондовых операций.

#### **Виды услуг коммерческих банков:**

- Прямое кредитование, т.е. выдача ссуды на условиях возвратности, платности, срочности.
- Банковские инвестиции, т.е. приобретение банком акций и облигаций.
- Лизинг, т.е. опосредствованная банком аренда различных видов имущества и оборудования.





многих современных буржуазных экономистов. По их мнению, категория деньги является не объективной экономической категорией, а поверхностной, субъективной категорией, зависимой от соглашений между людьми или воли государства.

**Согласно эволюционной концепции происхождения денег, они возникли в результате развития общественного разделения труда, обмена, товарного производства.** Исследовав исторический процесс развития обмена и форм стоимости, можно понять, как из общей массы товаров выделился один товар, выполняющий роль денег.



Стоимость одного товара определяется в процессе обмена его на другой товар (Т-Т). На первый взгляд, кажется, что оба товара играют одинаковую роль в сделке обмена. На самом деле их роль различна. Один товар выражает свою стоимость относительно другого товара. А второй товар, выражая в себе стоимость первого товара, выполняет роль эквивалента, т.е. составляет эквивалентную форму стоимости.

Именно так появляются первые деньги.

В возникновении и развитии денег важное место занимает знание этапов развития форм стоимости. Как известно, на разных этапах исторического развития наблюдались следующие формы стоимости: **простая или стоимость**, при которой товара выражалась в противостоящем ему товаре-**регулярная**, при которой товара могла быть выражена товарах-эквивалентах, по стоимости; **полная или стоимость** товара-**случайная форма** стоимость одного отдельном эквиваленте; стоимость одного в многочисленных приблизительно равных **развернутая**, где эквивалента зависела от того, насколько дорожили своими обмениваемыми излишками племени.



В разные исторические периоды у разных племен и народов роль всеобщего эквивалента в процессе обмена выполняли различные товары. К примеру, в некоторых странах в качестве такого товара выступал скот, в Африке - соль, в других местах - меха, редкие металлы (серебро, медь, золото) и т.д. Вследствие того, что не все товары, играющие роль эквивалента, могли успешно выполнять свою посредническую функцию в процессе обмена, из их числа стали постепенно выделяться те, которые являлись общепризнанными (например, редкие металлы). В результате, появляется всеобщий товар-эквивалент, на который обменивается любой другой товар.

К XIX веку роль всеобщего эквивалента, к которому приравнивались все остальные товары, стало играть золото и постепенно все страны стали

переходить к системе монометаллизм. В Австрии это произошло в 1892 году, в Японии - в 1897, в России - в 1898, а в США - в 1900 году. Система золотых денег была внедрена в Англии уже в конце XVII века, в Германии в 1871 году, в Голландии в 1877 году.

На территории Узбекистана намного раньше в обращении уже находились серебряные и медные монеты. Шайбани-хан после взятия Самарканда, в 1507 году провел кардинальную денежную реформу. До нас дошли монеты, чеканенные Шайбани-ханом (1501-1610) и Абдулла-ханом (1583-1598). После реформ Абдулла-хана был централизован монетный чекан в столице государства – Бухаре. В 1695-1709 годах чекан золотых монет приобретает регулярный характер. Монета весила 4,8 грамм и была очень высокой пробы – 958 (содержание золота в монете составляло 91-93%).<sup>19</sup>

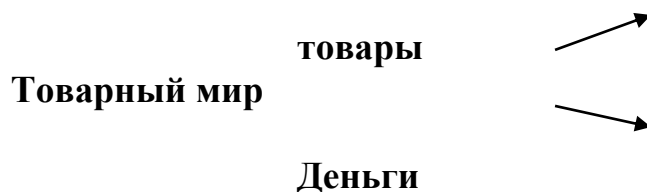
Причинами возложения роли всеобщего эквивалента на благородные металлы, в том числе на золото, являются следующие:

- качественная однородность;
- сохраняемость;
- делимость и возможность снова привести в целое состояние;
- способность сохранения своей стоимости даже при делении;
- относительная редкость в природе;
- высокая ценность, заключенная в небольшом объеме.

С учетом этих потребительских свойств, повсеместная роль всеобщего эквивалента закрепилась за золотом и серебром. **Таким образом, деньги – это специфический товар, играющий роль всеобщего эквивалента, посредством которого можно купить и продать все товары.**

## 1. Функции денег.

Товарный мир делится на две части – с одной стороны товары, являющиеся выражением полезности, с другой стороны – деньги, являющиеся материализованным выражением стоимости.



Для более полного понимания сущности денег рассмотрим их функции: 1) мера стоимости; 2) средство обращения; 3) средство накопления; 4) средство платежа.

<sup>19</sup>Чжен В.А. Деньги и финансовые рынки. Т.: ИПК «Шарк». 1996. Стр. 24-26.

Функцию денег **меры стоимости** выполняют идеальные деньги. Владелец товара или покупатель мысленно в идеальном порядке выражает стоимость этого товара в деньгах. Цена товара соответствует стоимости только при равном количестве спроса и предложения. В обратном случае цена будет отклоняться от стоимости. Значит, цена товаров зависит от их стоимости, стоимости денег, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Денежное выражение меновой стоимости товара называется его ценой. Для измерения меновой стоимости товара необходимо взять за единицу определенное количество денежного материала. Такая единица называется **мерой (масштабом)цен**. С одной стороны мера цен условна, как и всякая другая мера. А с другой стороны, в определенной стране она должна быть признана всеми. Поэтому государство укрепляет законом право денежной единицы, таким образом, данная единица признается официально.

В процессе обмена товаров деньги должны быть наличными, потому что во время купли-продажи символические цены должны превратиться в реальные деньги. В этом процессе деньги выполняют функцию **средства обращения**. В начальный период развития товарообмена существование денег



непосредственно в форме серебряных или золотых слитков порождало трудности во время обращения: необходимо было измерить денежный металл, разделить его на мелкие кусочки, определить качество. В дальнейшем вместо металлических слитков стали применяться монеты.

По причине того, что золотые монеты в процессе непрерывного обращения изнашивались, теряли часть своего веса, в обращение стали выпускаться стоимостные знаки, не имеющие собственной стоимости.

Если деньги выпадают из процесса обращения, они превращаются в сбережения, т.е. выполняют функцию **средства накопления**. Накопление богатства в условиях натурального хозяйства осуществлялось в форме накопления продукции. Развитие товарного хозяйства порождает форму денежного накопления богатства.

При продаже товаров в рассрочку, деньги выполняют функцию **средства платежа**. Покупатели платят за товар с наступлением срока оплаты. Данная функция денег не ограничивается рамками товарного обращения, при займе денег, уплате ренты и налогов деньги также выполняют функцию средства платежа. Бумажные деньги, векселя и банкноты возникли в результате выполнения деньгами функции средства платежа.

### 3. Инфляция, её сущность и виды.

#### **Инфляция – это:**

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;
- снижение покупательной способности денег;
- общее длительное повышение цен.

**Определение уровня инфляции** состоит в установлении среднего по стране или региону индекса роста розничных цен на группу наиболее употребляемых товаров, именуемую "потребительская корзина". Уровень инфляции, измеряемый приростом (увеличением цен в процентах), исчисляется чаще всего за месяц или за год.

**Уровень инфляции для данного года вычисляется** следующим образом:

$$\text{Индекс цен для данного года} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены базового года}} \times 100.$$

За базу обычно берут цены предыдущего (базового) года, для которого их уровень принимается за 100. Индекс означает, что данное отношение умножается на 100.

**Темпы инфляции для данного года вычисляются** следующим образом:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{индекс цен текущего года} - \text{индекс цен предыдущего года}}{\text{индекс цен текущего года}}$$

#### **Причины инфляции:**

1) Увеличение производственных издержек. Речь идет о повышении роста цен на сырье, промежуточные товары, об опережающем росте заработной платы по сравнению с производительностью труда, об издержках финансового характера.

2) Избыток спроса. Между предложением и спросом может возникнуть расхождение.

3) Монопольное ценообразование, ведущее к росту монопольных прибылей и инфляции прибылей.

4) Излишек в образовании денежной массы.

#### **Виды инфляции по темпам роста цен:**

а) нормальная инфляция – при темпе 3–3,5% в год;  
б) умеренная, или ползучая инфляция – при темпе инфляции до 10% в год;

в) галопирующая инфляция – при темпе инфляции 20–200% в год;

г) гиперинфляция – при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более 6 месяцев. При гиперинфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

#### **Виды инфляции по причинам:**

а) инфляция издержек (инфляция предложения) – возникает в результате роста объема издержек, например, за счет сильного роста зарплаты, несоизмерного с ростом производительности труда.

б) инфляция спроса – вызывается увеличением спроса. При этом скорость роста спроса превышает скорость роста предложения.

в) инфляция ожидания – ожидание инфляции играет очень большую роль в ее подстегивании, так как нервозность, неопределенность, предположение о будущем развитии инфляции сильно влияют на рост цен.

#### **Негативные последствия инфляции:**

- сокращение реальной ценности личных сбережений и доходов;
- падение уровня жизни населения;
- падение стимула к труду;
- невыгодность производства с длительным сроком окупаемости и перелив капитала в сферу обращения или за границу.

**В экономической политике, направленной против инфляции, различают ДВА ПОДХОДА:** один предусматривает приспособление к инфляции; другой — ликвидацию ее антиинфляционными мерами.

**К числу адаптационных мер (приспособление) относятся:** индексация доходов и контроль за уровнем цен. **Второй метод (ликвидационный)** — это стратегия активного снижения инфляции посредством экономического спада и роста безработицы.

На практике большинство стран выбирает «компромиссный» путь борьбы с инфляцией. В основе этой теории лежит идея о том, что динамика безработицы и инфляции взаимнообратны. Филлипс (1958 г.) пришел к выводу, что снижение уровня безработицы сопровождается ростом цен и заработной платы (**КРИВАЯ ФИЛЛИПСА**). Но практика показала, что этот вывод характерен только для короткого периода. В длительном периоде (5—10 лет) даже низкий уровень занятости не спасает от роста инфляции, которую провоцируют профсоюзы и фирмы, повышая заработную плату и цены.

**Целью антиинфляционной политики является** не абсолютное уничтожение инфляции, а снижение и поддержание ее темпов на стабильно низком и, предсказуемом уровне.

#### **Пути преодоления инфляции:**

- преодоление спада промышленности, т. е. государство должно разработать серию мер, включая субсидии, способных поддержать, как

процесс денежного накопления у предпринимателя, так и платежеспособный спрос населения;

- демонополизация и создание условий для здоровой конкуренции;
- стимулирование инвестиций.

**Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:**

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование – регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах – в соответствии с темпом роста ВВП.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживания заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.д.

### **Задачи по укреплению курса национальной валюты - сума в Узбекистане**

Первое — собственная валюта имеет реальную силу и авторитет только тогда, когда имеет устойчивое товарное покрытие. Главная задача - максимально расширить выпуск собственной продукции, удовлетворяющей самые насущные потребности людей.

Второе — устойчивое функционирование валюты, ее стабильность, конвертируемость зависит от наличия достаточного валютного резерва. Только тогда наша валюта будет признана и уважаема, когда сможет свободно обмениваться на любую твердую валюту. Для этого необходимо коренным образом пересмотреть всю нашу внешнеэкономическую политику, стимулировать производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции

Третье — необходимо последовательно проводить жесткую финансово-кредитную политику, бережно использовать наши финансы, не допускать их распыления

Четвертое — проведение сильной, взвешенной антиинфляционной политики

Первостепенной задачей становится недопущение роста наличной денежной и кредитной эмиссии, оседания денег на руках у населения. Надо сделать все возможное для возврата выделяемой денежной массы, не допускать предоставления кредитов, когда производство не обеспечивает рост выпуска продукции.

## **Тема 13. Денежно-кредитная система**

### **План:**

- 1. Денежное обращение**
- 2. Законы денежного обращения.**



### 3. Сущность, источники и функции кредита

*Опорные слова и выражения:* денежная система, денежное обращение, законы денежного обращения, денежная единица, кредит, форм кредита.

#### 1. Денежное обращение

**Денежная система** – это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, законодательно установленная государством.

Денежное обращение. Последнее представляет собой движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг.

**Важнейшими элементами денежной системы являются:**

**Денежная единица** – это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров;

**масштаб цен** – официальный масштаб цен утратил свой смысл в связи с особенностями экономического развития отдельных стран и прекращением размена кредитных денег на золото. В результате ямайской валютной реформы 1976–1978 г. официальная цена золота и золотое содержание денежных единиц отменены;

**система эмиссии денег** – учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

**формы денег** – законные платежные средства в наличном обороте (это в основном кредитные банковские билеты, бумажные деньги и разменная монета);

**правила и порядок установления валютного курса** – соотношение национальной валюты с другими валютами;

**институты денежной системы** – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются **два типа систем денежного обращения:**

– **система обращения металлических денег**, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты);

– **система обращения кредитных и бумажных денег**, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: **наличной и безналичной.**

**Денежная масса** – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

**Спрос на деньги**- общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций.

### **3. Законы денежного обращения.**

**Закон денежного обращения**- экономический закон, гласящий, что масса, количество денег, необходимых для обращения, прямо пропорциональны количеству и цене продаваемых товаров и обратно пропорциональны скорости обращения денег.

**Предложение денег**- денежная масса в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, так называемые **денежные агрегаты**:

1) Агрегат М-1 – «деньги для сделок» – это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

2) Агрегаты М-2 и М-3 включают, кроме М-1, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты.

3) Агрегаты L и D.L наряду с М-3 включает прочие ликвидные (легко реализуемые) активы, такие, как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат D включает как все ликвидные средства, так и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

**В Узбекистане масса денег имеет следующую структуру:**

$M_0$  – наличные деньги ;

$M_1 = M_0 + \text{остатки денег на счетах} + \text{средства местного бюджета} + \text{средства общественных, бюджетных и других организаций};$

$M_2 = M_1 + \text{срочные вклады в народном банке.};$

$M_3 = M_2 + \text{сертификаты} + \text{облигации целевых займов} + \text{казначейские обязательства.}$

**Денежный мультипликатор** — это часть избыточного резерва, которую система коммерческих банков может использовать для увеличения массы денег в обращении и суммы бессрочных вкладов путем предоставления новых займов (или скупки ценных бумаг). **Он равен единице, деленной на обязательную норму резерва.**

Денежный мультипликатор показывает, во сколько раз изменится объем денежной массы в случае изменения денежной базы (денег центрального банка).

Денежный мультипликатор используется для прогнозирования предложения денег и регулирования денежной массы. Главную роль в этом процессе играет Центральный банк.

#### 4. Сущность, источники и функции кредита

**Кредит** – это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме

В современных условиях кредит выполняет две **основные функции: перераспределительную и функцию замещения наличных денег кредитными операциями**. Назначение кредита в **перераспределительной функции** заключается в том, что с его помощью временно свободные средства в денежной или товарной форме, принадлежащие одним экономическим субъектам, передаются во временное пользование других экономических субъектов на условиях возвратности, срочности и, как правило, платности.

Назначение кредита в **функции замещения наличных денег** кредитными операциями заключается в создании на его основе платежных средств, использование которых приводит к экономии издержек обращения. Данная функция связана со спецификой современной организации денежного оборота, т.е. преобладанием безналичной формы расчетов.

**Форма кредита** характеризует внешнее проявление и организацию кредитных отношений и определяется рядом признаков: объектом кредитной сделки, составом участников, целевым назначением и др.

**Банковский кредит** - движение ссудного капитала, предоставляемого банками займы за плату во временное пользование.

**Государственный кредит** отражает кредитные отношения по поводу аккумуляции государством денежных средств для финансирования государственных расходов. Кредиторами выступают физические и юридические лица, заемщиком - государство в лице его органов.

**Коммерческий кредит** характеризует кредитную сделку между предприятием - продавцом и покупателем. Кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара (услуги). Взамен покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты.

**Потребительский кредит** отражает экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребления. Кредит выдается населению для удовлетворения его потребительских нужд.

**Лизинговый кредит** - это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или иного имущества в длительное пользование, а также

финансирования приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества.

**Ипотечный кредит** - особый тип экономических отношений по поводу предоставления долгосрочных кредитов под залог недвижимого имущества.

**Факторинг** – операция, связанная с уступкой поставщиком (кредитором) другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (должником) долговых требований (т.е. платежных документов за товары, работы, услуги) и передачей фактору права получения платежа по ним.

## **Тема 14. Накопление, инвестиция**

### **План:**

- 1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.**
- 2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.**
- 3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень.**
- 4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.**

**Опорные слова и выражения:** *Эффективность инвестиций  
Инвестиции Норма сбережения Экономическое сбережение Предельная склонность к сбережению Предельная склонность к потреблению Средняя склонность к сбережению Средняя склонность к потреблению Сбережение*

### **1. Экономическое содержание потребления и сбережения, их взаимозависимость.**

Вновь созданный в национальной экономике продукт, являющийся основной частью валового внутреннего продукта, а точнее его денежное выражение после реализации – называется национальным доходом. Он используется в целях потребления и сбережения. **Потребление в широком смысле означает процесс использования произведенных товаров и услуг в целях удовлетворения экономических потребностей членов общества.** При этом различают производительное и личное потребление.

**Производительное потребление относится непосредственно к процессу производства, оказания услуг и означает использование средств производства и рабочей силы в производственных целях.**

**Личное потребление происходит за пределами сферы производства, при этом люди используют предметы потребления и услуги непосредственно в целях удовлетворения своих личных потребностей.**

В зависимости от вида потребляемого блага различают потребление материальных, нематериальных благ и услуг.

**Материальноепотребление – это использование соответствующих полезных свойств материальных благ в процессе удовлетворения**

**потребностей.** В качестве примера могут служить использование продуктов питания, одежды, жилья и других.

**Потребление нематериальных благ и услуг – использование соответствующих полезных свойств нематериальных благ и услуг в процессе удовлетворения потребностей.** Например, получение знаний, восстановление здоровья, пользование услугами адвоката и т.п.

Различают также индивидуальное и коллективное потребление. **Потребление отдельным лицом благ, находящихся в его распоряжении, относится к индивидуальному потреблению. Совместное использование благ различными группами членов общества относится к коллективному потреблению.** Например, питаться, одеваться, читать художественную литературу означают индивидуальное потребление, а пользование общественным транспортом, просмотр спортивных игр на стадионах, восстановление здоровья в санаториях – коллективное потребление.

**Часть национального дохода, расходуемая на удовлетворение материальных и духовных потребностей членов общества, называется фондом потребления.** Фонд потребления включает личное потребление всего населения, все расходы учреждений, оказывающих социальные услуги населению, а также научных учреждений и управления.

Часть фонда потребления, поступающая в распоряжение населения в виде личного дохода, расходуется в целях потребительских расходов. **Потребительские расходы – это часть текущих доходов населения, расходуемая на жизненные блага и услуги.** Используя свои доходы, население осуществляет выбор между потреблением сегодня (текущим) и увеличением потребления в будущем.

Возможность увеличения объёма потребления в будущем зависит и от сбережения в текущем периоде. **Сбережение – это накопление текущих доходов населения, предприятий (фирм) и государства в целях удовлетворения потребностей в будущем и получения дохода.** Его объём определяется путем вычета из доходов всех хозяйств потребительских расходов. Чем больше доля потребительских расходов в составе дохода, тем меньше объём сбережения. Увеличение же сбережений в экономическом смысле означает переправление средств от покупки предметов потребления к приобретению инвестиционных товаров.

Отсюда следует, что сбережение означает отложенное потребление. Вместе с тем, сбережение, осуществленное в текущем периоде, есть изъятая часть текущего потребления, так как сбережение – это часть располагаемых доходов населения и предприятий, не использованная на потребление:

$$Y = C + S, \text{ где}$$

$Y$  – располагаемый доход всех хозяйств;

$C$  – величина потребления;

$S$  – величина сбережений.

В связи с этим, изменение соотношения потребительских расходов и сбережений в составе дохода может привести к ряду последствий, иногда и противоречивых.

**Во-первых**, в результате отложения части доходов на сбережения, она не находит своего отражения в спросе на товары. Сбережения, как было отмечено выше, представляют собой изъятие из потребления определенной части доходов, что приводит к тому, что расходы на потребление окажутся недостаточными для покупки всех произведенных товаров и услуг. Сбереженная часть доходов населения не создаёт своего собственного спроса. Вследствие этого может произойти увеличение количества нереализованных товаров, сокращение производства, безработица и снижение доходов.

**Во-вторых**, сбережение может и не привести к недостаточности спроса, потому что сбереженные средства расходуются предпринимателями в инвестиционных целях. Это восполнит любую недостаточность потребительских расходов, которую влечет за собой сбережение.

**В-третьих**, предприятия также не предусматривают продажи всей своей продукции потребителям, а какая-то часть может использоваться в собственном производстве. Таким образом, если предприниматели предполагают инвестировать средства в размере, равном сбережениям населения, то уровень производства остается постоянным.

Основным фактором, определяющим уровень потребления и сбережения, является величина дохода и его изменение. Как было отмечено в главе 14, он определяется путем вычета из валового внутреннего продукта амортизационных отчислений и косвенных налогов на бизнес. Однако, в составе национального дохода имеются еще и прямые налоги. Поэтому **доход, остающийся у населения** после уплаты налогов, равен сумме потребительских расходов и личных сбережений. Уровень личного потребления и личных сбережений непосредственно определяется доходом, который остается после уплаты прямых налогов. В ходе анализа он будет называться **располагаемым или чистым доходом**. Таким образом, этот доход является общим фактором и потребления, и сбережения. Поскольку сбережения являются частью дохода, которая не потребляется, то доход после уплаты налогов выступает основным фактором, определяющим и личные сбережения. Разность между величиной фактического потребления в любом определенном году и доходом после уплаты налогов определяет величину сбережений в данном году.

**Зависимость между объемом потребления или сбережения и влияющими на них факторами, называется функцией потребления или сбережения.** При изложении этих функций различаются точки зрения экономистов-классиков и кейнсианцев. По мнению экономистов-классиков, люди направляют свои средства на сбережение, если это принесет дополнительный доход. Следовательно, чем выше реальная процентная ставка банков, тем сильнее их интерес к сбережению, т.е. сбережение



является возрастающей функцией от реальной процентной ставки. Так как доходы населения состоят из суммы потребления и сбережений, то с ростом реальной процентной ставки потребление снижается, а сбережения увеличиваются. Другими словами, потребление, по мнению классических экономистов, является **убывающей функцией от реальной процентной ставки**.

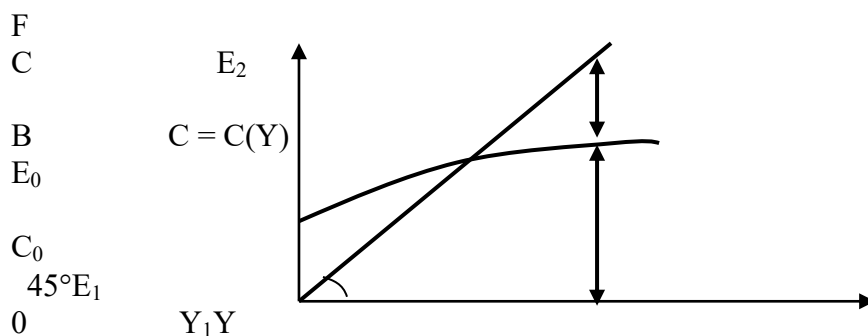
Ж.М.Кейнс, выступая против суждений классических экономистов, утверждает, что потребительские расходы домохозяйств не так уж зависят от реальной процентной ставки и текущее потребление для людей всегда предпочтительнее, чем потребление в будущем. В качестве основного фактора, влияющего на уровень потребительских расходов, он указывает текущие доходы домохозяйств. Итак, по мнению Кейнса, **потребление является возрастающей функцией от текущих доходов домохозяйств**:

$$C = f(Y).$$

Функцию потребления можно представить и графически (рис. 13.1). При этом на вертикальной оси размещаются расходы на потребление, а на горизонтальной оси – располагаемый доход населения.

Прямая линия OF, проведенная между двумя осями под углом  $45^\circ$ , отражает количественное равенство между расходами на потребление и располагаемым (чистым) доходом. Для любой точки принадлежащей ей значение переменной на оси  $OY$ , отражающей уровень дохода, равно значению переменной на оси  $OC$ , отражающей расходы на потребление. Иными словами, весь объём чистого дохода домохозяйство полностью расходует на потребление.

Графическое отображение функции потребления



Однако, в действительности такое равенство происходит не всегда. Иногда величина расходов на потребление может быть ниже суммы текущих чистых доходов, а иногда может превышать их. Поэтому кривая потребления

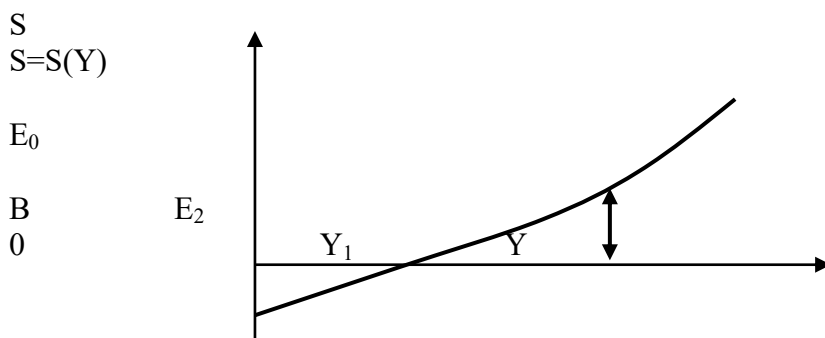
С не совпадает с линией чистого дохода  $OF$ , а в определенной степени отклоняется от нее. Точка пересечения обеих линий  $B$  означает уровень «нулевого сбережения». Слева от этой точки можно наблюдать «отрицательное сбережение», когда расходы на потребление превышают сумму доходов.

Справа от точки  $B$  отражается **сбережение положительное (положительное значение)**. Именно в точке  $B$  достигается равновесие между доходами и расходами населения. С увеличением суммы доходов это равновесие нарушается и повышается уровень сбережений. На рисунке при уровне дохода  $Y_1$  величину потребления определяет отрезок  $E_1E_0$ , а величину сбережений – отрезок  $E_0E_2$ .

График функции сбережения имеет немного другой вид (рис. 13.2).

Как видно из рисунка, график функции сбережения есть зеркальное отображение функции потребления. И на этом графике точка  $B$  означает нулевой уровень сбережения, часть горизонтальной линии ниже нуля означает отрицательное сбережение, а верхняя часть – положительное сбережение. Отрезок  $E_0E_2$  показывает величину сбережений на уровне чистого дохода  $Y_1$ .

### Графическое отображение функции сбережения



Кроме дохода на уровень потребления и сбережения влияют также ряд объективных и субъективных факторов. Объективными факторами являются факторы, не зависящие от воли и сознания отдельного потребителя, в качестве основных можно указать следующие:

- уровень накопленного всеми хозяйствами имущества;
- уровень цен;
- реальные процентные ставки;
- уровень потребительской задолженности;
- уровень налогообложения потребителей.

Субъективные факторы в основном зависят от самого потребителя, его психологии и поведения на рынке. К ряду таких факторов можно отнести

склонность к потреблению и сбережению, ожидания потребителей относительно будущего изменения уровня цен, денежных доходов, налогов, наличия товаров.<sup>20</sup>

Изменение уровня потребления и сбережения под влиянием субъективных факторов рассмотрим с помощью следующей таблицы, составленной на основе условных данных (таблица ).

**Таблица**

**Уровень потребления и сбережения, млрд. сум (условные цифры)**

Годы	Уровень дохода (Y)	Потребление (C)	Сбережение (S)	Средняя склонность к потреблению (C / Y)	Средняя склонность к сбережению (S / Y)	Предельная склонность к потреблению ( $\Delta C / \Delta Y$ )	Предельная склонность к сбережению ( $\Delta S / \Delta Y$ )
1995	1500	1300	200	0,87	0,13	-	-
2000	1800	1500	300	0,83	0,17	0,67	0,33
2008	2200	1700	500	0,77	0,23	0,50	0,50

Из таблицы видно, что с увеличением объёмов чистого дохода в рассматриваемые годы изменяется соотношение между расходами на потребление и сбережение. Чем больше доходы потребителей, тем больше их склонность к сбережению. Это можно определить с помощью показателей средней и предельной склонности к потреблению и сбережению.

**Доля дохода населения, расходуемая на потребление, называется средней склонностью к потреблению (ССП):**

$$APC = \frac{\text{объём расходов на потребление}}{\text{объём чистого дохода}} = \frac{C}{Y}$$

**Доля дохода населения, идущая на сбережение, называется средней склонностью к сбережению (ССС):**

$$APS = \frac{\text{объём сбережений}}{\text{объём чистого дохода}} = \frac{S}{Y}$$

В нашем примере (табл. ) в течение ряда лет с увеличением объёма дохода  $APC$  падает, а  $APS$  возрастает. Важно отметить, что поскольку показатели средней склонности к потреблению и сбережению определяют долю потребления и сбережения в доходе, то изменение одного из них на

<sup>20</sup> Mc Connell, Brue. Economics. 17th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.

определенную сумму приведет к изменению другого в обратном направлении на такую же сумму. Короче,  $APC + APS = 1,0$

Кроме того, немаловажное значение имеет показатель предельной склонности к потреблению или сбережению, который выражает изменение отношения потребителя к потреблению или сбережению в результате очередного изменения уровня его дохода. **Уровень изменения объёма расходов на потребление в результате изменения объёма доходов называется предельной склонностью к потреблению (MPC), т.е.**

$$MPC = \frac{\text{изменение в потреблении}}{\text{изменение в чистом доходе}} = \frac{C}{Y} = \frac{\Delta}{\Delta}$$

**Уровень изменения объёма сбережений в результате изменения объёма дохода называется предельной склонностью к сбережению (MPS), т.е.**

$$MPS = \frac{\text{изменение в сбережениях}}{\text{изменение в чистом доходе}} = \frac{S}{Y} = \frac{\Delta}{\Delta}$$

Следовательно, прирост чистого дохода также расходуется либо на потребление, либо на сбережение. Даже в случае изменения соотношения между этими израсходованными частями их общая сумма будет равняться единице, т.е.

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1,0.$$

Неоценима роль процессов сбережения в стабильном развитии экономики, эффективном осуществлении предпринимательской деятельности. Исходя из этого, целесообразно будет отдельно рассмотреть сущность сбережения, его факторы и показатели эффективности.

## 2. Сущность, факторы и эффективность сбережения.

Сбережение, являясь составной частью совокупных расходов в экономике, определяет уровень спроса на инвестиционные товары. Поскольку фактические инвестиции являются формой проявления сбережений, начнем анализ с теоретического обоснования сущности, факторов и эффективности сбережения.

**Сбережение – это часть национального дохода, расходуемая в целях увеличения основного и оборотного капитала, а также резервных запасов.**

Различают производственное и непроизводственное сбережение. **Часть накопленных средств, расходуемая на расширение основного капитала и оборотных средств сферы материального производства, составляет сумму производственных сбережений.** Сбережения в сфере производства являются важным фактором экономического роста.

**Сбережения в социально-культурной сфере (непроизводственное сбережение) расходуются на расширение, реконструкцию, обновление жилищного фонда, больниц, учебных заведений, культурных, спортивных, здравоохранительных учреждений, т.е. отраслей нематериального производства.** Расширение непроизводственной сферы также является необходимым условием развития производства.

Сумма сбережений, их объём и состав являются факторами, определяющими темпы воспроизводства. **Норма сбережения непосредственно определяется отношением суммы сбережений к объёму всего национального дохода:**

$$НС = (СС / НД) \times 100\%, \text{ где}$$

НС – норма сбережения;

СС – сумма сбережения;

НД – национальный доход.

### **3. Инвестиции и факторы, определяющие их уровень**

**Инвестиции – денежное выражение расходов на восстановление и увеличение основного и оборотного капитала, расширение производственных мощностей.** Они осуществляются в виде денежных средств, банковских кредитов, акций и других ценных бумаг. Инвестиции в денежном выражении называются **номинальными инвестициями**, а инвестиционные ресурсы, которые можно приобрести на эти денежные средства - **реальными инвестициями.**

**Практические действия по реализации инвестиций называются инвестиционной деятельностью, а лицо, осуществляющее инвестиции – инвестором.**

Одним из источников инвестиций являются сбережения широких слоев населения. Следует отметить, что в действительности владелец сбережений и инвестор не являются одним лицом, это могут быть разные люди.

Зачастую, сбережения осуществляются одними хозяйствующими субъектами, а инвестиции – совершенно другими субъектами.

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет следующих источников:

- собственные финансовые ресурсы инвесторов (прибыль, амортизационные отчисления, денежные сбережения и т.д.);
- заемные финансовые средства (облигации займа, банковские кредиты);
- привлеченные финансовые средства (средства, вырученные от продажи акций, паевые и другие платежи физических и юридических лиц);
- средства государственного бюджета;
- средства иностранцев.

В нашей стране наблюдаются изменения в структуре источников финансирования инвестиций (табл. 13.2). В частности, из года в год уменьшается доля средств государственного бюджета и увеличивается доля прямых иностранных инвестиций и средств внебюджетных фондов.

Уровень расходов на инвестиции определяют два основных фактора:

- 1) норма прибыли, ожидаемая от инвестиционных расходов;
- 2) процентная ставка.

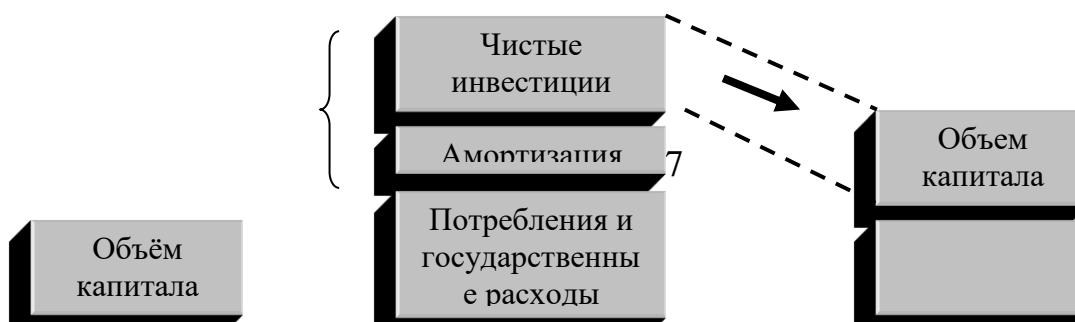
Побудительным мотивом инвестиционных расходов является **прибыль**. Предприниматели приобретают средства производства только в том случае, если они будут приносить прибыль.

Вторым фактором, определяющим уровень инвестиций, является реальная процентная ставка. **Процентная ставка – сумма денег, которую выплачивает предприятие банку за предоставленный ссудный капитал, необходимый для покупки реального основного капитала.**

**Валовые инвестиции включают производство всех инвестиционных товаров, предназначенных для возмещения основного капитала, потребленного в течение текущего года (амортизация), а также любые чистые добавления к объёму капитала в экономике. Чистые инвестиции состоят из дополнительно привлеченных за текущий год инвестиционных товаров.** Соотношение между валовыми инвестициями и объёмом амортизации служит индикатором состояния развития экономики. На следующем рисунке можно увидеть влияние изменения соотношения между валовыми и чистыми инвестициями, а также амортизацией на растущую, статичную и стагнирующую экономики (рис).

**Рисунок**

**Влияние изменения соотношения между валовыми инвестициями и амортизацией на экономику**  
**а) растущая экономика**





Валовые  
инвестиции

*На начало года*

*Годовой объём ВВП*

*На конец года*

**б) статичная экономика**

Валовые  
инвестиции

*На начало года*

*Годовой объём ВВП*

*На конец года*

**в) стагнирующая экономика**

Валовые  
инвестиции

*На начало года*

*Годовой объём ВВП*

*На конец года*

Из рисунка видно, что высокий уровень объёма чистых инвестиций в составе валовых инвестиций приводит к росту капитала в конце года, в конечном итоге к росту экономики. А в условиях застойной экономики валовые инвестиции состоят только из амортизационных отчислений, т.е. равны фонду покрытия потребленного капитала и объем капитала в конце года остается неизменным.

Превышение фонда покрытия потребленного капитала над валовыми инвестициями приводит к сокращению количества капитала к концу года, следовательно, к спаду показателей экономики.

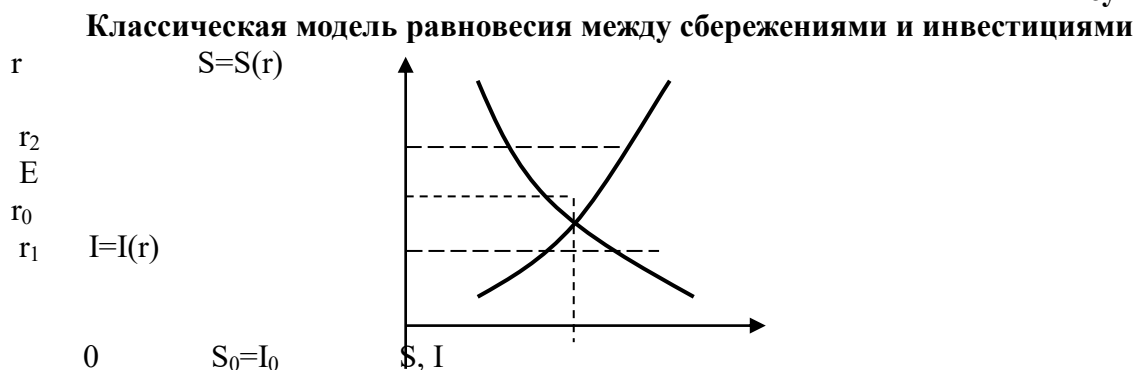
Достижение макроэкономического равновесия между сбережениями и инвестициями является условием стабильного экономического роста. Однако, такого равновесия достичь не всегда легко. Причиной тому считается различная зависимость уровня инвестиций и уровня сбережений от разных процессов и обстоятельств.

#### **4. Проблемы обеспечения соответствия инвестиций и сбережений.**

Различается ряд теоретических взглядов по поводу обеспечения равновесия между инвестициями и сбережениями. Рассмотрим, прежде всего, взгляды классических экономистов по этому вопросу.

Центральным положением в точке зрения классических экономистов является то, что они считают процентную ставку функцией как инвестиций, так и сбережений (рис).

Рисунок .



Как видно из рисунка, при построении классической модели на вертикальной оси размещается реальная процентная ставка, а на горизонтальной оси – показатели сбережений и инвестиций. Между инвестициями и процентной ставкой существует обратная функциональная зависимость: чем выше процентная ставка, тем ниже объём инвестиций и наоборот. А сбережения имеют прямую, возрастающую функциональную зависимость, т.е. высокая процентная ставка приводит к высокому уровню сбережений. Уровень ставки процента  $r_0$  приводит к достижению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений (точка E) в экономике. Отклонение уровня процентной ставки от равновесного уровня ( $r_1$  – понижение и  $r_2$  – повышение) приводит к нарушению равновесия между объёмами инвестиций и сбережений. Выгодные для инвесторов цены при уровне процентной ставки  $r_1$  повышают спрос на инвестиционные ресурсы, однако данный уровень понижает стимул для сбережений.<sup>21</sup>

В результате чего возникает дефицит инвестиционных ресурсов. При уровне  $r_2$  увеличивается полезность сбережений для всех субъектов, но при таком уровне процента не все инвесторы смогут обеспечить прибыльность своей деятельности. В итоге значительная часть сбережений не превращается в инвестиции.

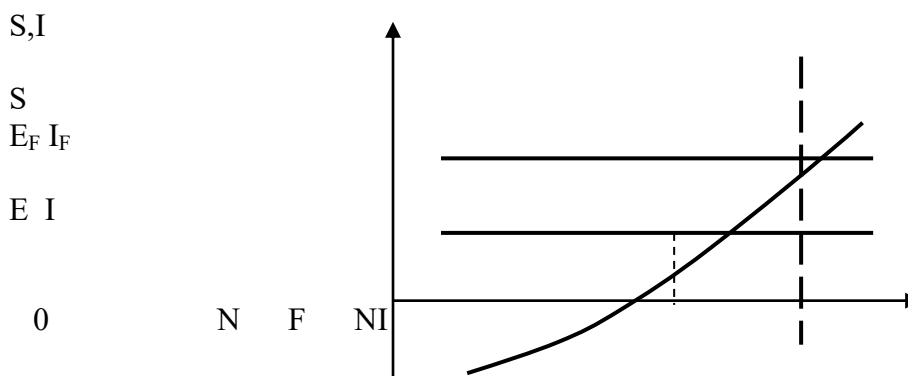
Кейнсианская модель равновесия между инвестициями и сбережениями отличается от классической модели. Здесь основополагающим является положение о том, что сбережения рассматриваются Ж.М.Кейнсом не как функция процентной ставки, а как функция дохода, т.е.  $S = S(Y)$ . А инвестиции, также как и в классической модели, выступают в качестве функции процентной ставки:  $I = I(r)$ . То есть, в основе кейнсианской концепции лежит изменение уровней сбережений и инвестиций под

<sup>21</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

влиянием разных факторов. Суть кейнсианской модели можно объяснить при помощи рисунка.

**Рисунок**

**Кейнсианская модель равновесия  
между сбережениями и инвестициями**



Как видно из рисунка, расположение показателей на этом графике также отличается от классической модели. На вертикальной оси размещен уровень сбережений (S) и инвестиций (I), а на горизонтальной оси – уровень дохода (NI). Уровень сбережений в экономике изменяется в зависимости от объема национального дохода. Несмотря на то, что в реальной действительности объем национального дохода оказывает влияние на уровень инвестиций, в данной модели они рассматриваются вне зависимости от национального дохода, т.е. автономно.

Кривые сбережений и инвестиций на графике пересекаются в точке E. Если предположить, что состояние полной занятости в экономике достигается при уровне F национального дохода, то для обеспечения равновесия сбережений и инвестиций (точка E<sub>F</sub>) необходимо достижение уровня инвестиций I<sub>F</sub>. Однако, по интерпретации Кейнса, равновесие сбережений и инвестиций может обеспечиваться и в условиях неполной занятости: при объеме N национального дохода на графике достигается именно такое состояние (точка E).

Таким образом, кейнсианская модель равновесия между сбережениями и инвестициями по сравнению с классической, является более обоснованной, более совершенной и приспособленной к реальной действительности, точнее к состоянию экономики неполной занятости. В связи с этим, при рассмотрении и анализировании других макроэкономических проблем мы будем использовать, в основном, эту модель.

**Тема 15. Финансовая система.**

## План

1. Финансовая система государства.
2. Бюджетный дефицит и государственный долг
3. Налоги и налоговая система
4. Углубление бюджетных и налоговых реформ в Узбекистане.

*Опорные слова и выражения:* Финансы Функции финансов Финансовые ресурсы Финансовая система Профицит бюджета Государственный долг Дефицит бюджета Конверсия Способы покрытия дефицита бюджета: Налоги субъект налога объект налога ставка налога Косвенные налоги прогрессивные налоги пропорциональные регрессивные, Кривая Лаффера Денежно-кредитная политика Фискальная политика Фискальная политика

### 1. Финансовая система и её структурные части

**Финансы** - система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового общественного продукта и национального дохода в процессе расширенного воспроизводства.

**Финансовые отношения** - это такие денежные отношения, которые связаны с формированием и использованием фондов денежных средств субъектов хозяйствования и государства.

**Субъекты финансовых отношений** - все участники экономической деятельности так или иначе связанные с формированием и использованием денежных средств.

**Объекты финансовых отношений** -денежные и другие финансовые средства.

**Финансовые ресурсы** - это специфическая форма движения денежных средств. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счет различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений, а используются на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

**Функции финансов** - это специфический способ выражения присущих финансам свойств. Различают распределительную, контрольную, стимулирующую и фискальную функции финансов.

**Распределительная функция**проявляется в распределении и перераспределении внутреннего валового продукта и национального дохода между участниками общественного производства, отраслями хозяйства, регионами, сферой материального производства и социально-культурной сферой.

**Контрольная функция** проявляется в контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением экономического продукта. Финансы, через финансовые ресурсы и фонды отображают воспроизводственный процесс в целом и различные его фазы. Это позволяет систематически контролировать складывающиеся в обществе экономические пропорции.

**Стимулирующая функция** финансов проявляется в следующем: маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем.

**Фискальная функция** проявляется в том, что с помощью налогов достигается изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая вообще не имеет собственных источников доходов (библиотеки, архивы), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития (фундаментальная наука, театры, музеи).

**Финансы играют важную роль** в установлении оптимальных пропорций развития макроэкономики, в достижении сбалансированности натуральных и стоимостных элементов воспроизводства, в повышении эффективности производства.

**Финансовая система** - это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и хозяйствующих субъектов.

**Финансовая система состоит** из двух важнейших частей - децентрализованных финансов и централизованных финансов.

**Децентрализованные финансы** - это фонды денежных средств предприятий, фирм, других коммерческих и некоммерческих структур, а также отраслей.

Децентрализованные финансы обслуживают процесс производства и первичного распределения материальных благ и услуг.

**Централизованные финансы** формируются за счет фондов денежных средств фирм и отраслей экономики.

**Централизованные финансы состоят из следующих звеньев:**

- государственные финансы;
- финансы страхования;
- финансы системы кредитования.

За счет централизованных фондов обеспечивается решение задач общества на макроуровне.

## **2. Бюджетный дефицит и государственный долг**

**Государственный бюджет**-централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает государство для выполнения необходимых социально-экономических функций.

### **Бюджетная структура Республики Узбекистан.**

1. Государственный бюджет Республики Узбекистан включает в себя:

- республиканский бюджет
- бюджет Республики Каракалпакстан

2. Местные бюджеты

В составе Госбюджета консолидируются государственные целевые фонды.

Бюджет Республики Каракалпакстан включает в себя республиканский бюджет Республики Каракалпакстан и бюджеты районов и городов республиканского подчинения.

Бюджет области включает в себя областной бюджет, бюджеты районов и городов областного подчинения.

Бюджет города, имеющего районное деление, включает в себя городской бюджет и бюджеты районов, входящих в состав города.

Бюджеты районов, имеющие города районного подчинения, включают в себя районный бюджет и бюджеты городов районного подчинения.

**Дефицит бюджета** - превышение расходов бюджета над его доходами.

**Государственный долг** - это сумма непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленная за все время существования страны

**Профицит бюджета** - сумма превышения доходов бюджета над его расходами за определенный период.

### **Экономические последствия государственного долга:**

- необходимость обслуживать внешний долг, что при крупном его объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;
- долг приводит, в определенной мере, к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;
- увеличение налогов для оплаты растущего государственного долга выступает в качестве антистимула экономической активности;
- перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

**Управлением государственным долгом**- совокупность действий государства, связанных с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов и выработкой их условий, с выплатой процентов, по ранее выпущенным займам, проведением конверсии и консолидации займов, проведением мероприятий по определению ставок процента по государственному кредиту, а также погашением ранее выпущенных займов, срок действия которых истек.

### **Меры по снижению бюджетного дефицита:**

1. Конверсия.
2. Переход от финансирования к кредитованию.



3. Постепенная ликвидация дотаций убыточным предприятиям,
4. Снижение расходов на управление государством.
5. Изменение системы налогообложения.
6. Повышение роли местных бюджетов.

**Способы покрытия дефицита бюджета:** 1) выпуск госзаймов, 2) ужесточение налогообложения, 3) производство денег, или «сеньораж», т.е. печатание денег.

### **3.Налоги и налоговая система**

**Налоги** - это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц на законодательной основе.

**Функции налогов:** регулирующая, стимулирующая, распределительная, фискальная.

**Налоговая система** - совокупность налогов, а также форм и методов их построения и взимания.

**Современные принципы налогообложения:**

- *всеобщность*, т.е. охват всех экономических субъектов, получающих доходы.
- *стабильность*, т.е. устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени.
- *обязательность*, т.е. принудительность налога, неизбежность его выплаты.
- *социальная справедливость*, т.е. установление налоговых ставок и налоговых льгот, оказывающих щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения по принципу «равный налог, на равный доход».

**Элементы налога** - это определяемые законодательными актами государства принципы построения и организации взимания налогов.

Существуют следующие основные элементы налога:

- **субъект налога** - (налогоплательщик) - юридическое или физическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налоги;
- **объект налога** - доход или имущество, на которые начисляется налог-заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т.д.
- **ставка налога** - величина налога на единицу обложения (денежная единица доходов, единица земельной площади, единица измерения товаров и т.д.). Различают твердые, пропорциональные, регрессивные и прогрессивные налоговые ставки.

**По налоговому законодательству Узбекистана налоги классифицируются по следующим признакам:**

- **по плательщикам** - налоги с физических и юридических лиц;
- **по поступлению в бюджет** - государственные и местные налоги;

- **по экономической сущности** - прямые и косвенные налоги;
- **по видам** - республиканские и местные налоги.

**Прямые налоги** взимаются непосредственно с владельцев имущества, получателей доходов (подходный с населения, на прибыль корпорации, на прирост капитала, с наследства и дарений).

**Косвенные налоги** взимаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, т.е. в конечном итоге перекладываются на потребителей продукции (включают акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины).

В зависимости от характера взимания налоговых ставок различают **регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги**. При регрессивных налогах процент изъятия дохода уменьшается при его возрастании. При пропорциональных налогах независимо от размера дохода действуют одинаковые ставки. При прогрессивных налогах процент изъятия возрастает по мере увеличения дохода.

**Кривая Лаффера** - описывает связь между ставками налогов и налоговыми поступлениями, которая заключается в том, что по мере роста ставки налога от нуля до 100% налоговые поступления будут расти от нуля до некоторого максимального уровня, а затем снижаться до нуля. Налоговые поступления падают после некоторой точки, потому что более высокие ставки налога, по предположению, сдерживают экономическую активность, и, следовательно, налоговая база (национальный выпуск и доход) сокращается.

#### **4. Углубление бюджетных и налоговых реформ в Узбекистане.**

**Финансовая политика** - это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций.

**Фискальная политика** - часть финансовой политики, включающая в себя бюджетную и налоговую политику.

**Фискальная политика** - это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов.

**Денежно-кредитная политика** состоит в изменении предложения денег посредством комплекса взаимосвязанных мероприятий ЦБ.

**Приоритетные направления финансовой политики Республики Узбекистан в период перехода к рыночной экономике:**

- проведение жесткой финансовой политики, направленной на сведение бюджетного дефицита до 3-4% от ВВП;
- обеспечение оптимального соотношения между решением задач стабилизации экономики за счет ограничения дефицита государственных бюджета и финансированием текущих

социальнозначимых расходов, стимулирующих оживление эк. деятельности;

- отход от практики бюджетного безвозмездного финансирования отраслей народного хозяйства и широкое использование на эти цели инвестиционных кредитов;
  - совершенствование налоговой системы, проведение гибкой налоговой политики, обеспечивающей устойчивое пополнение доходов госбюджета и стимулирующей развитие рыночных отношений.
- обеспечение проведения мер по социальной защите населения.

## Тема 16. Международная торговля

### План:

1. Международные экономические отношения.
2. Международной торговли
3. Отличительные особенности международной торговли.

*Опорные слова и выражения:* Мировое хозяйство международная валютная система мировой рынок рабочей силы мировой рынок капиталов мировой рынок товаров и услуг Международные экономические отношения Международная миграция капитала Прямые инвестиции международная миграция рабочей силы репатриацию Эмиграция Международный обмен научно-техническими достижениями международный инжиниринг Мировая инфраструктура

### 1. Международные экономические отношения.

Мировое хозяйство представляет собой сложную систему. Весь комплекс различных национальных экономик (или их внешних экономических частей) укреплен движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения. **Международные экономические отношения (иногда их называют также внешнеэкономическими связями, мировыми хозяйственными связями) – это совокупность хозяйственных связей между различными странами мира.**

Международные экономические связи проявляются в следующих формах:

- международная торговля товарами и услугами;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- межгосударственная кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- валютно-кредитные отношения.

**Международная миграция капитала – это размещение и движение капитала за рубежом. Капитал вывозится за рубеж в следующих формах:**

- в форме частного или государственного капитала. Передвижение капитала среди международных организаций часто выделяется как самостоятельная форма;

- в денежной или товарной форме. В частности, капитал может вывозиться в виде машин и оборудования, патентов, ноу-хау, а также товарных кредитов;

- в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов;

- в форме ссудного или предпринимательского капитала. Капитал в ссудной форме приносит процент по вложениям, а предпринимательский капитал – прибыль. Предпринимательский капитал состоит из прямых и портфельных инвестиций. **Прямые инвестиции обеспечивают право на установление контроля над объектами (предприятиями), созданными за счет этого капитала, портфельные инвестиции не дают такого права.** Они предоставляются обычно в форме пакета акций, облигаций, а также других ценных бумаг.

Более сложным аспектом международных экономических отношений является **международная миграция рабочей силы**, которая означает перемещение ресурсов рабочей силы из одной страны в другую в целях обеспечения работой с более благоприятными условиями.

Наряду с экономическими факторами процесс международной миграции обусловлен также политическими, этническими, культурными, семейными и другими факторами.

Международная миграция включает в себя две основные составные части: эмиграцию и иммиграцию. **Эмиграция означает выезд из страны на постоянное местожительство, а иммиграция – въезд в страну для постоянного проживания.** Международная миграция включает также репатриацию – возвращение граждан в ранее покинутые страны.

Международные мигранты подразделяются на пять основных категорий:

- 1) иммигранты и не иммигранты;
- 2) мигранты, прибывшие на работу по контракту;
- 3) нелегальные, скрытые иммигранты;
- 4) лица, просящие убежища;
- 5) беженцы.

**Международный обмен научно-техническими достижениями** осуществляется в различных формах. Он включает обмен научно-технической информацией, учеными, специалистами, передачу на лицензионной основе изобретений и открытий, проведение научно-исследовательских работ, осуществление общих научно-технических проектов, совместное предпринимательство по производству новой техники и технологии.

**Мировая инфраструктура.** Непрерывно растущее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный

транспорт) в развитии мировой экономики все большее значение приобретает система информационных коммуникаций. Без достойной общемировой инфраструктуры невозможно развитие интернационализации современных производительных сил. Некоторые составные части данной инфраструктуры появились во времена возникновения мировой торговли, образования мирового рынка.

В настоящее время биржи, финансовые центры, крупные промышленные и торговые объединения оснащены новыми техническими средствами, позволяющими очень быстро получать и обрабатывать оперативную информацию. В развитых странах создается широкопрофильный информационный комплекс, влияние которого распространяется практически на все отрасли и сферы экономики.

В современных условиях особенно ценны научная и коммерческая информации. В связи с этим на различных международных уровнях создаются специальные «банки данных», которые существенно облегчают поиск и нахождение информации, необходимой для научных и производственных целей. Мировая инфраструктура развивается по мере преодоления различных противоречий.

## **2. Международная торговля**

Характерной чертой развития современного мира является ускоренный рост внешнеэкономических связей, прежде всего, внешней торговли. Внешняя торговля наряду с производственной, научно-технической и другими формами международного сотрудничества (подготовка кадров, туризм и т.д.) является важнейшей формой международных экономических отношений. Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю.

**Международная торговля – это процесс обмена товарами и услугами между национальными хозяйствами различных государств.** Международная торговля существует издавна, но лишь к XIX веку она приняла форму мирового рынка, а именно тогда, когда почти все развитые страны стали участниками международных торговых связей.

Международная торговля характеризуется такими показателями, как внешнеторговый оборот, экспорт и импорт, торговый баланс.

**Экспорт – это реализация товаров зарубежным клиентам, при этом произведенные товары данных стран вывозятся из страны.** Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что из этой страны вывозится продукция, национальные издержки производства которой ниже, чем мировые издержки. При этом размер выигрыша, получаемый от экспорта, зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара.

**Структура экспорта товаров** изменяется под влиянием научно-технической революции и углубления международного разделения труда. В

настоящее время в структуре экспорта международной торговли ведущее место занимает продукция перерабатывающей промышленности, на долю которой приходится 3/4 мирового товарообмена. Доля продуктов питания, сырья и горючих материалов составляет лишь 1/4 часть.

**Экспорт услуг** отличается от экспорта товаров. Оказание услуг иностранным потребителям связано с получением иностранных валют и осуществляется в пределах национальной границы (например, оказание почтовых, телеграфных услуг представителям иностранных компаний, оказание туристических услуг иностранным гражданам и т.д.).

**Экспорт капитала** также имеет свои особенности. Экспорт капитала осуществляется в форме кредитования или целевых вложений в акции иностранной компании и предусматривает при вывозе капитала отток средств из экспортирующей страны, сокращая тем самым объем располагаемых ресурсов. С другой стороны, экспорт капитала увеличивает задолженности иностранных государств перед данной страной. Он создает благоприятные условия для дальнейшего экспорта товаров на мировой рынок и является фактором получения стабильного дохода в иностранной валюте в форме процента или дивиденда.

Многие страны, обладая ограниченной ресурсной базой и узким внутренним рынком, не в состоянии производить достаточно эффективно все необходимые для внутренних потребностей товары. Для таких стран основным путем приобретения необходимых товаров является импорт.

**В отличие от экспорта импорт означает покупку товаров (услуг) у иностранных клиентов и их ввоз в страну.** При этом импортируется продукция, издержки производства которой внутри страны выше, чем затраты при ее покупке со стороны. При подсчете экономической эффективности внешней торговли учитывается экономическая выгода, полученная вследствие быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта, а также экономии ресурсов, которые могли быть затрачены на производство этих товаров.

Объектами международного обмена наряду с технологиями выступают различные товары, включая сырье, продовольствие, готовые изделия и полуфабрикаты, а также услуги. Способ существования и выражения содержания этого обмена находит свое отражение в различных формах международной торговли, а способ его осуществления – в методах международной торговли.

При этом международный обмен зачастую связан с деятельностью особых участников международной торговли – посредников.

В зависимости от товарной специализации экспортных/импортных потоков принято выделять международную торговлю:

2. - готовой продукцией;
3. - машинами и оборудованием;
4. - сырьем и полуфабрикатами;
5. - услугами;



6. - технологиями (интеллектуальной собственностью).

**Форма международной торговли** представляет собой способ существования и выражения содержания международного обмена. К числу форм международной торговли можно отнести:

- импорт/реимпорт;
- экспорт/реэкспорт;
- международные биржи;
- международные аукционы;
- международные торги;
- международный лизинг.

Под **международной биржей** понимают организационно оформленный регулярно функционирующий рынок, на котором продаются и покупаются оптовые стандартные партии товаров определенного (базисного) сорта.

Товары, являющиеся объектом биржевой торговли, называются **биржевыми**. Их принято условно объединять в следующие группы:

- 1) энергетическое сырье – нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;
- 2) цветные и драгоценные металлы – медь, алюминий, олово, никель, свинец, золото, серебро, платина и др.;
- 3) зерновые – пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;
- 4) маслосемена и продукты их переработки – льняное и хлопковое семя, соя, соевое масло, соевый шрот;
- 5) живые животные и мясо – крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон;
- 6) пищевкусовые товары – сахар-сырец, сахар рафинированный, картофель, какао-бобы, растительные масла, пряности, яйца, концентрат апельсинового сока, арахис;
- 7) текстильное сырье – хлопок, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть, джут и др.;
- 8) промышленное сырье – каучук, пиломатериалы, фанера.

Международные товарные биржи условно подразделяются на универсальные и специализированные.

В рамках **универсальных товарных бирж** осуществляется торговля широкой товарной номенклатурой. Так, на Чикагской товарной бирже торгуют крупным рогатым скотом, живыми свиньями, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой. На Токийской товарной бирже сделки совершаются по золоту, серебру, платине, каучуку, хлопковой пряже, шерстяной пряже.

**Специализированные товарные биржи** ориентированы на торговлю определенной группой товаров. К их числу можно отнести: Лондонскую биржу металлов (группа цветных металлов: медь, алюминий, никель, олово, свинец, цинк), Нью-Йоркскую биржу кофе, сахара и какао, Нью-Йоркскую биржу хлопка (хлопок, концентрат апельсинового сока), Нью-Йоркскую

биржу «Комэкс» (группа драгоценных и цветных металлов: золото, серебро, медь, алюминий) и др.

**Международные аукционы** – способ рыночной организации международной торговли, при котором как покупатели, так и продавцы соревнуются между собой, обеспечивая установление наиболее справедливых конкурентных цен. Аукционными товарами традиционно выступают пушнина, шерсть, табак, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади. Общим условием является отсутствие ответственности продавца -м качество выставляемого для осмотра товара. Известные международные аукционы находятся в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале Амстердаме, Калькутте, Коломбо, Санкт-Петербурге (по экспортной пушнине), Москве (конный аукцион).

Различают повышательный и понижательный аукционы. Аукцион покупателей, при котором выставленный на продажу товар приобретает покупатель, давший наибольшую цену, является **повышательным**. **Понижательный аукцион** – это аукцион продавцов, при котором выставленный на продажу товар уходит от продавца, согласившегося на наименьшую цену. Понижательный аукцион принято использовать в благотворительных целях, стартовая цена товара понижается до тех пор, пока кто-либо не согласится на минимальную цену объявленного лота.

### **3. Отличительные особенности международной торговли.**

1. Передвижение экономических ресурсов между странами намного меньше, чем внутри страны. Например, рабочие внутри страны могут свободно передвигаться из района в район, из одной территории в другую. А при перемещении между странами, помимо языковых и культурных барьеров, возникают и такие жесткие ограничения, как иммиграционные законы. Миграцию реального капитала через национальные границы ограничивают различия в налоговом законодательстве и других мерах государственного регулирования, а также ряд других бюрократических барьеров.

2. Каждая страна использует разную валюту. Это порождает определенные трудности в осуществлении международной торговли между странами.

3. Международная торговля более подвержена политическому вмешательству и контролю, которые значительно отличаются по характеру и уровню от мер, применяемых по отношению к внутренней торговле.

Структура международной торговли зависит от размещения основных факторов производства между различными странами и структуры мирового производства. Так, если в прошлом веке в международной торговле преобладали обмен сырьем, материалов, продовольствия и продукции легкой промышленности, то на сегодняшний день в значительной степени возросла

доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. Резко возрос и удельный вес интеллектуальных товаров и услуг, который достиг 10 процентов от общего товарооборота. Совершенствуются также и формы организации международной торговли. Наряду с традиционными товарными биржами, аукционами, торгово-промышленными ярмарками, торговыми выставками широко применяются и такие формы встречных сделок, как:

1) бартер – прямой безденежный обмен товарами или услугами. Несмотря на то, что при бартере деньги не участвуют, оценка для обеспечения эквивалентного обмена осуществляется через функцию денег меры стоимости;

2) закупки импортных товаров на часть стоимости товаров, поставляемых экспортерами;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны – импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), предоставленного стороной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

6) переработка сырья, добытого в одной стране производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья;

7) клиринговые операции, то есть безналичный расчет с учетом взаимных требований и обязательств.

В общем объеме международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, бартерные сделки составляют 4%, встречные закупки – 55%, компенсационные соглашения – 9%, клиринговые операции – 8%.

Участие в международной торговле делает актуальной для каждой страны задачу защиты национальных производителей от внешней конкуренции. Эта задача осуществляется через торговую политику стран. В мировой практике широко распространены такие формы этой политики, как **протекционизм (защита от внешнего воздействия) и фритредерство (свободная торговля).**

Различают классическую и современную формы протекционизма. Основными признаками классической или жесткой политики протекционизма, теоретическую основу которой составляет меркантилизм, являются:

- ограничение импорта товаров;
- всесторонняя поддержка экспорта;
- защита национального производства через установление высоких таможенных пошлин на ввозимые со стороны товары;
- установление государственной монополии на торговлю определенными видами товаров и т.д.

Основной целью современного протекционизма также является создание более благоприятных условий на внутреннем рынке для национальных производителей и защита их от конкуренции иностранных производителей. Однако методы и средства современного протекционизма отличаются от классического протекционизма своей адаптивностью.

Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния. Протекционизм, то есть барьеры на пути свободной торговли снижают или сводят на нет выгоду, получаемую от международной специализации.

Существует множество **барьеров на пути свободной торговли**, основными из которых являются:

1) **Таможенные пошлины.** Таможенные пошлины являются акцизными налогами на импортные товары, они могут вводиться с целью получения доходов или защиты.

2) **Импортные квоты.** С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объёмы товаров, которые могут быть импортированы за определенный промежуток времени.

3) **Нетарифные барьеры.** В состав нетарифных барьеров входят система лицензирования, установления стандартов качества продукции или административные запреты.

4) **Добровольные экспортные ограничения.** Добровольное ограничение экспорта является относительно новой формой торговых барьеров. При этом иностранные фирмы добровольно ограничивают свой экспорт в определенную страну.

Коротко говоря, выгоды, которые получают защищаемые отрасли от введения торговых барьеров, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

**Политика свободной торговли (фритредерство)** представляет собой обратную протекционизму политику, направленную на либерализацию внешней торговли. Эта политика служит сокращению различных тарифов и квот, что приводит к росту объёмов международной торговли, к достижению большей открытости национальной экономики.

## **Тема 17. Международные валютные отношения и валютный курс.**

### **План:**

1. Платежный баланс, его структура и дефицит.
2. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы

**Опорные слова и выражения:** *платежный баланс счет текущих операций чистые трансферты чистые зарубежные активы дефицит*

*платежного баланса кризис платежного баланса международные аукционы международные биржи международные биржи экспорт импорт формы международной торговли*

## **1. Платежный баланс, его структура и дефицит.**

**Платежный баланс** — соотношение между общей суммой денежных поступлений, полученных данной страной из-за границы, и всеми платежами, произведенными этой страной за границу за определенный период времени (год, квартал, месяц).

Превышение поступлений над платежами составляет активное (положительное) сальдо платежного баланса, а превышение платежей над поступлениями — пассивное сальдо (дефицит).

### **Виды поступлений:**

**а)** от экспорта товаров;

**б)** от предоставления другим странам различных услуг (фрахтование судов, обслуживание их в портах, страхование внешнеторговых грузов, перевозка туристов и т. д.);

**в)** доходы от экспорта капитала: доходы по предоставленным кредитам (суммы погашения кредитов и процентов);

**г)** денежных переводов от эмигрантов в свою страну и др.

### **Виды платежей:**

**а)** платежи за импортируемые товары;

**б)** платежи за предоставленные другими странами разнообразные услуги;

**в)** платежи по кредитам;

**г)** переводы в зарубежные страны.

Состояние платежного баланса страны предопределяется в основном соотношением между импортом и экспортом товаров и услуг

Из **основных статей** платежного баланса следует особо выделить **кредит и дебет**.

**Кредит** - отток стоимостей за границу, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. Кредит отражает отток из страны ценностей, за которые впоследствии ее резиденты получают **платежи в иностранной валюте**.

**Дебет** — это приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т. е. тратить иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса по определению. Внутри платежного баланса может быть выделено несколько частей.

### **СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА:**

1) счет текущих операций;

2) счет движения капитала;

3) изменение официальных резервов.

**1) Счет текущих операций** включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует **торговый баланс**. Счет текущих операций выступает в виде расширенного торгового баланса.

**Товарный экспорт** (включая все экспортотиповые операции) учитывается со знаком плюс и выступает как кредит, поскольку создает запасы иностранной валюты в национальных банках.

**Товарный импорт** (со всеми импортотиповыми операциями) учитывается в графе “дебет” со знаком минус, поскольку уменьшает запасы иностранной валюты в стране.

Содержание платежного баланса раскрывается и в других понятиях. **Чистые доходы от инвестиций**, или чистые факторные доходы из-за рубежа, образуются вследствие экспорт- и импортотиповых операций. Такие доходы выступают как чистые доходы от **кредитных** услуг, так как связаны с “экспортом” услуг, вкладываемого за границей национального денежного капитала. В том случае, когда национальный капитал, вложенный за границей, приносит больший доход от процентов и дивидендов в сравнении с доходом иностранного капитала, вложенного в данной стране, — чистые доходы от инвестиций положительные, в противном случае — отрицательные

**Чистые трансферты** — это переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за рубеж, безвозмездная помощь другим государствам).

Если страна имеет **дефицит баланса по текущим операциям**, то ее расходы по оплате импорта превышают доходы по оплате экспорта. Данный дефицит финансируется или посредством займов за границей, или посредством реализации части активов иностранцам, что находит отражение в счете движения капитала. Подобные сделки уменьшают **чистые зарубежные активы**.

**Чистые зарубежные активы** — это разница между объемами заграничных активов, которыми обладают отечественные резиденты, и объемами национальных активов, которыми обладают иностранцы.

**Положительное сальдо счета текущих операций** противоположно дефициту, поскольку данная страна получает иностранной валюты больше в сравнении с тем, что она расходует за рубежом, и, таким образом, способна предоставлять кредиты иностранцам либо увеличивать заграничные активы.

**2) В счете движения капитала** находят отражение все международные сделки с активами:

а) доходы от реализации акций, облигаций, недвижимости и т. д. иностранцам;

б) затраты на приобретение активов за рубежом:

**Баланс движения капитала = поступления от продажи активов - расходы на покупку активов за рубежом.**



Реализация зарубежных активов вызывает рост запасов иностранной валюты, а их приобретение, наоборот, уменьшает эти запасы. Отсюда баланс движения капитала отражает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Если сальдо счета движения капитала положительное, то происходит **чистый приток капитала** в данную страну. И напротив, когда затраты на приобретение зарубежных активов превышают доходы от их реализации за границу, то образуется чистый **отток (или вывоз)** капитала.

Когда инвестиции превосходят национальные сбережения, то избыток финансируется посредством заграничных займов, в результате чего страна является **должником**. Если национальные сбережения превосходят внутренние инвестиции, то излишек сбережений может использоваться для предоставления кредитов заграничным партнерам, вследствие чего страна является **кредитором**.

3) На состояние платежного баланса влияет макроэкономическая политика Центрального банка, осуществляемая путем покупки и продажи иностранной валюты из **официальных валютных резервов**, которые включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ, специальные права заимствования и др.

**Дефицит платежного баланса** может быть профинансирован посредством уменьшения официальных резервов Центрального банка, в то время как активное сальдо платежного баланса увеличивает официальные валютные резервы Центрального банка.

Подобные операции с иностранной валютой называются операциями с официальными резервами, которые не тождественны операциям Центрального банка на **открытом рынке**.

**Кризис платежного баланса** — это длительно существующий дефицит платежного баланса, образующийся вследствие того, что страна многие годы не принимала мер по упорядочению дефицита по текущим операциям, истощая свои официальные валютные резервы. В связи с нарушением графика обслуживания внешнего долга получение зарубежных кредитов практически невозможно.

### **3. Международные валютно-кредитные отношения и валютные системы.**

Экономические отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве и обслуживанием различных международных экономических связей (внешняя торговля, миграция рабочей силы и капитала, потоки доходов, долгов и субсидий, обмен научно-технической продукцией, туризм и т.д.) называются **международными валютно-кредитными отношениями**. Международные валютно-кредитные отношения возникают в процессе функционирования денег в международных

платежных отношениях. **Валюта – это денежная единица страны** (например, сум, доллар, фунты стерлингов и т.д.). Каждый национальный рынок имеет свою национальную валютную систему. При этом следует различать национальную и международную валютную систему. **Национальная валютная система выражает форму функционирования валютных отношений в данной стране, установленную национальным законодательством.** В ее состав входят следующие элементы:

- национальная денежная единица;
- режим валютного курса;
- условия обратимости валюты;
- система валютного рынка и рынка золота;
- порядок международных расчетов страны;
- состав золотовалютного резерва страны и система управления им;
- статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

**Международная валютная система – форма международных валютных отношений, действующая в соответствии с межгосударственными соглашениями.**<sup>22</sup>

Составными элементами международной валютной системы являются:

- основные международные средства платежа (национальные валюты, золото, расчетные единицы международных валют – СДР, Евро);
- механизм установления и поддержания курса валют;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия обращения валюты;
- порядок международного валютного рынка и рынка золота;
- система межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

Мировая валютная система в своем развитии прошла три этапа, каждому из которых соответствует свой тип организации международных валютных отношений. **Первый этап** включает в себя 1879-1934 годы, когда валютная система действовала на основе **золотого стандарта**. **Второй этап** включает 1944-1971 годы, в течение которых преобладала так называемая Бреттон-Вудская система. Эти две системы основывались на фиксированных валютных курсах. **Третий этап** характеризуется современной мировой валютной системой, действующей с 1971 года, и получившей название **управляемых плавающих валютных курсов**. Это связано с тем, что государства часто вмешивались в деятельность валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют.

Система золотого стандарта предусматривает наличие фиксированного валютного курса. Банки обменивали на золото выпущенные ими банкноты. Средством координации международных платежей служили свободный ввоз

---

<sup>22</sup> N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2016.

и вывоз золота. Золотой стандарт считался принятым, если страна выполняет три условия, а именно: а) устанавливает определенное золотое содержание своей денежной единицы; б) поддерживает жесткое соотношение между своим запасом золота и внутренним предложением денег; в) не препятствует свободному экспорту и импорту золота. Золотой стандарт основан на соотношении золотого содержания денежной единицы. В условиях золотого стандарта соотношение денежной единицы различных стран устанавливается по их фиксированному содержанию золота.

После краха системы золотого стандарта встала проблема нахождения взаимного оптимального пути регулирования валютной сферы. В целях разработки основ новой мировой валютной системы в 1944 году в Бреттон-Вудсе (США) была созвана международная конференция союзных государств. На этой конференции было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых взаимосвязанных валютных курсов, которую часто называют Бреттон-Вудской системой. Данная система не сильно отличается от прежней системы золотого стандарта. В ее основе лежит золотовалютный стандарт (доллар США) и здесь в качестве резервов выступают золото и доллар.

Одной из важнейших составных частей валютной системы является валютный курс. **Курс валюты – это цена валюты одной страны, выраженная в валюте другой страны.**

Среди факторов, непосредственно влияющих на курсы валют, можно выделить следующие:

- уровень национального дохода и издержек производства;
- реальная покупательная способность национальных потребителей и уровень инфляции в стране;
- состояние платежного баланса, влияющего на спрос и предложение валюты;
- уровень процентной ставки в стране;

Теоретическое объяснение колебания валютных курсов осуществляется с помощью **теории паритета покупательной способности** (соотношение стоимостей денежных единиц различных стран). Согласно этой теории, для определения соотношений курсов требуется сопоставление цен товаров, входящих в потребительские «корзины» двух стран. Например, если предположить, что в Узбекистане такая «корзина» стоит 120 тыс. сумов, а в США – 100 долларов, разделив 120 тыс. на 100, получим цену одного доллара, которая будет равна 1200 сумам. Если при неизменности других условий в нашей стране повысятся цены на товары, то повысится и обменный курс доллара по отношению к суму. Эту зависимость можно выразить через следующую формулу:

$$P = r \times P_i \quad \text{или} \quad r = P / P_i,$$

где: P – уровень цен в нашей стране;

P<sub>i</sub> – уровень цен в зарубежных странах;

$r$  — валютный курс или цена иностранной валюты в национальной валюте.