

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ**  
**ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА имени А. Н. БЕКЕТОВА**

**С. И. ШТЕФАН**

Конспект лекций  
по дисциплине

## **ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ**

*(для студентов всех форм обучения направлений подготовки  
6.030504 – Экономика предприятия, 6.030509 – Учет и аудит)*

**Харьков – ХНУГХ им. А. Н. Бекетова – 2016**

**Штефан С. И.** Конспект лекций по дисциплине «Политическая экономика» (для студентов всех форм обучения направлений подготовки 6.030504 – Экономика предприятия, 6.030509 – Учет и аудит) / С. И. Штефан; Харьков. нац. ун-т гор. хоз-ва им. А. Н. Бекетова. – Харьков : ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2016. – 106 с.

Автор: С. И. Штефан

Рецензент: канд. экон. наук, доц. И. А. Островский

Рекомендовано кафедрой экономической теории, протокол №1  
от 28. 08. 2014 р.

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение.....	4
СМ 1 Общие основы экономического развития .....	5
1.1 Предмет и метод политической экономии .....	5
1.2 Производство материальных благ и услуг. Продукт и характер труда .....	8
1.3. Экономические потребности и интересы .....	13
1.4. Социально-экономическое устройство общества. Экономическая система и законы ее развития .....	15
1.5. Товарная форма организации общественного производства. Товар и деньги .....	20
СМ 2 Общие основы рыночной экономики .....	29
2.1. Капитал: процесс производства и накопления. Наемный труд и заработная плата .....	29
2.2. Издержки производства и прибыль .....	36
2.3. Рынок, его сущность и функции. Модели рынка. Конкуренция и ценообразование .....	41
2.4. Домохозяйство в системе экономических отношений .....	49
2.5. Предприятие как товаропроизводитель. Валовой доход и прибыль .....	50
2.6. Отраслевые особенности и функционирование капитала. Формы прибыли, процент и рента .....	55
СМ 3 Экономический рост и социально-экономический прогресс .....	58
3.1. Общественное воспроизводство. Общественный продукт и его основные формы.....	59
3.2. Экономическое развитие. Занятость, воспроизводство рабочей силы и их регулирование государством .....	71
3.3. Хозяйственный механизм в системе общественного воспроизводства. Государство и его экономические функции .....	77
СМ 4 Формирование и развитие современных социально-экономических систем .....	82
4.1. Современные экономические системы. Особенности развития переходных экономик .....	83
4.2. Суть и структура мирового хозяйства. Формы международных экономических отношений .....	91
4.3. Экономические аспекты глобальных проблем и их влияние на экономическое развитие Украины .....	97
Глоссарий .....	101
Список источников .....	106

## ВВЕДЕНИЕ

Развитие и совершенствование системы подготовки бакалавров усиливает интерес к экономическим знаниям. Потребность в глубоких экономических знаниях в современных условиях возрастает. Изучение дисциплины «Политическая экономия» является актуальным в условиях развития рыночной экономики в современной Украине. Важно понимать, как осуществляются преобразования одних хозяйственных форм в другие, в каком направлении происходят эти изменения, каким тенденциям и закономерностям они подчиняются. Только знание богатого исторического опыта, различных теорий и концепций экономической науки, основных экономических категорий и законов поможет решить проблему рационального использования экономических ресурсов страны. Из многих возможных направлений социально-экономического развития выбрать то, что в полной мере реализует национальные интересы и приведет к росту уровня и качества жизни украинского народа. Обеспечение роста экономического благосостояния требует познания теоретических и практических аспектов экономической теории, постоянного творческого осмысления реальной экономической ситуации на всех уровнях хозяйствования.

Главной целью конспекта лекций является предоставление студентам практической помощи в самостоятельном изучении механизмов функционирования рыночной экономики при подготовке к практическим занятиям и экзамену. Эти тексты лекций и глоссарий, приведенный в издании, призваны помочь студентам младших курсов усвоить категориальный аппарат, овладеть методами экономического анализа, сформировать глубокие знания об экономической системе общества, законах ее функционирования и развития.

Перечень предлагаемых тем соответствует требованиям образовательно-профессиональной программы подготовки бакалавров по направлениям 6.030504 – Экономика предприятия, 6.030509 – Учет и аудит. С точки зрения кредитно-модульной организации учебного процесса, все 17 тем укрупненные в 4 содержательные модули (далее СМ):

СМ 1. Общие основы экономического развития.

СМ 2. Общие основы рыночной экономики.

СМ 3. Экономический рост и социально-экономический прогресс.

СМ 4. Формирование и развитие современных социально-экономических систем.

## **СМ 1 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

- 1.1 Предмет и метод политической экономии.
- 1.2 Производство материальных благ и услуг. Продукт и характер труда.
- 1.3 Экономические потребности и интересы.
- 1.4 Социально-экономическое устройство общества. Экономическая система и законы ее развития.
- 1.5 Товарная форма организации общественного производства. Товар и деньги.

### **1.1 Предмет и метод политической экономии**

1. Предмет и функции политэкономии.
2. Основные методы познания социально-экономических процессов.

#### **1. Предмет и функции политэкономии**

Современная экономическая наука является результатом продолжительного исторического развития общества. Первая постановка экономических проблем содержится в письменных источниках Древнего Востока, где существовал деспотический строй, основанный на особой роли государства. Поэтому, здесь в первую очередь ставятся вопросы, связанные с организацией государственного хозяйства и управления.

Древнегреческие и древнеримские философы, и историки исследовали особенности натурального хозяйствования, проявляя в то же время интерес к развитию товарных отношений. Римское право частной собственности стало классическим для всей последующей истории и сыграло выдающуюся роль в прогрессивном развитии экономических отношений. В средние века представления об экономических явлениях формировались в рамках церковных учений и экономических теорий утопического социализма.

Действительная история экономической науки началась с того момента, когда из отдельных представлений об экономических явлениях стало складываться системное (теоретическое) знание о них. Объективной основой формирования действительной экономической науки явилось разложение феодальных (аграрно-натуральных) и развитие буржуазных (индустриально-рыночных) производственных отношений, что сопровождалось становлением экономики как единого хозяйства.

Становление рыночных форм занимает целую эпоху. Современная экономика – это сообщество экономически самостоятельных субъектов, которые способны собственными усилиями обеспечить индивидуальное и общественное материальное благополучие.

Ученые – экономисты разных направлений и школ пришли к общему выводу о том, что основной проблемой экономики является поиск оптимального механизма регулирования производства в целом и максимального удовлетворения потребностей людей.

В современном обществе было найдено наиболее удачное сочетание экономической свободы и государственного управления, что позволило создать «социально ориентированную рыночную экономику».

Представитель первой экономической школы – меркантилизма **Антуан де Монкретьен** в 1615 году, при издании своего труда – «Трактат политической экономии» впервые использовал термин «**политическая экономия**».

**Предметом политэкономии являются производственные отношения в их взаимодействии с производительными силами, а также с политическими, идеологическими, общественными институтами.**

**Объектом** политэкономического анализа являются экономические процессы на всех уровнях:

- **микроуровень** характеризует деятельность первичных хозяйствующих субъектов – домохозяйств и фирм, потребителей и производителей, продавцов и покупателей;

- **макроуровень** характеризует функционирование хозяйства страны как единого целого или отдельных его секторов, используя при этом агрегированные, макроэкономические показатели;

- **мегауровень** характеризует деятельность мирового хозяйства как агрегированной единицы, а также развитие международных экономических связей;

- **мезоуровень** характеризует межотраслевые связи;

- **метауровень** изучает межрегиональные отношения.

Политэкономия изучает действие экономических законов и категорий, которые действуют на различных уровнях экономического анализа.

**Экономический закон** – это существование устойчивых, постоянно повторяющихся и возобновляющихся причинно-следственных связей между экономическими явлениями.

Различают:

**общие экономические законы** – характеризуют взаимодействие производительных сил и производственных отношений в течение всей экономической истории (например, закон возвышающихся потребностей, закон экономии времени);

**специфические экономические законы** – характеризуют взаимосвязи производительных сил и производственных отношений в течение определенного периода в истории (например, законы товарного производства, закон спроса и предложения, закон стоимости).

**Экономические категории** – это наиболее абстрактные, общие понятия, которые отображают принципиальные условия экономической жизни общества (например, спрос, предложение, товар, деньги и др.).

Одними из основных экономических категорий являются производительные силы и производственные отношения, их взаимодействие и определяет способ производства.

**Производительные силы** в свою очередь представлены двумя элементами:

1. **Рабочая сила** – совокупность физических и духовных способностей человека, которые он использует при изготовлении товара или услуги. Ра-

бочая сила является личным фактором производства.

2. **Средства производства** – овеществленный фактор производства, представляющий совокупность предметов и средств труда.

*Предметы труда* – то, на что направлен труд человека.

*Средства труда* – это машины, оборудование и другие орудия труда, с помощью которых работники воздействуют на предметы труда.

**Производственные отношения** – совокупность организационно-экономических и социально-экономических отношений, возникающих между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

*Организационно-экономические* отношения – совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе непосредственного выполнения их производственных функций (разделение труда, организация труда и т. д.)

*Социально-экономические* отношения – совокупность отношений между людьми, возникающих в процессе осуществления хозяйственной деятельности (отношения собственности, распределения доходов и т. д.).

**Основными функциями** политэкономии являются:

1. **Теоретико-познавательная или методологическая** направлена прежде всего на познание реальных экономических процессов, т.е. раскрытие законов развития экономики. Политэкономия не есть набор готовых правил, рекомендаций, которые люди применяют во всех случаях, сталкиваясь с экономическими проблемами. Скорее всего политэкономия является методом, ориентирующим знание о соответствующем предмете, т.е. ее можно рассматривать как интеллектуальный инструмент, овладение которым позволяет приходить к оптимальным (наилучшим) решениям в конкретных ситуациях.

2. **Позитивная** заключается в том, что она собирает и изучает экономические факты, измеряет их и выявляет зависимости между ними. Это описательная, разъясняющая функция. Позитивная экономика не дает оценок происходящему и никаких практических рекомендаций.

3. **Нормативная** заключается в оценке событий, разработке практических рекомендаций. С ее помощью, анализируя реальную ситуацию, правила поведения экономических субъектов, при принятии решений, можно предвидеть результат, составить прогноз на будущее. Таким образом, это есть рекомендательная функция.

4. **Воспитательная** способствует формированию экономического образа мышления.

## 2. Основные методы познания социально-экономических процессов

Каждая наука опирается на совокупность инструментов анализа, использует систему методов познания изучаемых явлений.

**Методология** – это система методов научного познания сути явлений исследуемого предмета. В переводе с греческого, «метод» – путь к чему-нибудь.

В политэкономии используется две группы методов: общенаучные и специальные методы.

### **Общенаучные:**

**структурно – функциональный анализ** – предполагает рассмотрение экономических явлений и процессов как единой системы с обязательным анализом функций ее элементов. Функции объединяются координационными, субординационными и генетическими взаимосвязями:

– *единство количественного и качественного анализа*, в данном методе используется математическое моделирование социально-экономических процессов;

– *метод научной абстракции* – предполагает вычленение наиболее существенного, главного фактора, влияющего на изучаемое, а действие менее значимых, второстепенных факторов, не принимается во внимание, т. е. отвлечение от всего того, что не соответствует природе изучаемого предмета;

– *анализ и синтез* – метод, состоящий в расчленении целого на части, в дальнейшем анализе их как составляющих единое целое;

– *индукция* – метод, основанный на умозаключениях от частного к общему, т.е. выведение теоретических положений и принципов из фактов;

– *дедукция* – метод, основанный на умозаключениях от общего к частному, т.е. движение познания от теории к фактам.

### **Специальные методы:**

– **экономическая модель** – формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования (простейшими видами экономической модели являются: график, таблица, формулы, определение).

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

– **использование исходных принципов поведения экономических субъектов:**

1-й принцип – рационального выбора (проблема выбора альтернативных решений);

2-й принцип – предельный анализ (результаты экономического выбора измеряются дополнительными показателями – предельными величинами);

3-й принцип – принцип экономического равновесия (каждый экономический субъект стремится к максимизации своей выгоды, это определяет мотивы его поведения и обуславливает выбор решения).

Зная основные принципы, согласно которым принимаются подобные решения, можно существенно повысить шансы на успех в области практической деятельности. Выяснение этих принципов составляет основную задачу экономической науки.

## **1.2 Производство материальных благ и услуг. Продукт и характер труда**

1. Процесс производства и производственные возможности общества.
2. Продукт производства. Содержание и характер труда.



## 1. Процесс производства и производственные возможности общества

**Процесс производства** является основой жизни и развития человеческого общества. Производство представляет систему действий, которая создает материальные и духовные блага, а также условия воспроизводства жизнедеятельности людей.

**Производство** имеет двойственный характер.

**Во-первых** - это создание благ для дальнейшего потребления.

**Во-вторых** - создание стоимости для осуществления дальнейшего обмена.

Непрерывное повторение, возобновление производства называют **воспроизводством**. Этот процесс является объективной необходимостью. Воспроизводство бывает простым (процесс производства возобновляется в неизменном объеме) и расширенным (процесс производства возобновляется в увеличенном объеме).

**В процессе воспроизводства выделяют фазы или стадии:**

- непосредственно пр-во (в узком смысле слова термин пр-во)
- распределение;
- обмен;
- потребление.

Все фазы взаимосвязаны и образуют единую целостность.

В процессе производства между людьми возникают определенные отношения, связи и зависимости, т.е. производственные отношения.

Процесс производства предполагает наличие его факторов: рабочей силы и средств производства.

Поскольку рабочая сила – это способность человека к труду, совокупность его физических, умственных и нравственных сил, которые используются в процессе производства потребительных стоимостей, ее функцией является труд.

**Труд** – это сознательная и целенаправленная деятельность человека на создание жизненных благ.

Факторы производства находятся в состоянии непрерывного развития. Они усложняются и обогащаются.

В их историческом прогрессе можно выделить *3 эпохи*:

1. Доиндустриальная – основана на ручных ремесленных орудиях труда;
2. Индустриальная – основана на крупной машинной технике;
3. Постиндустриальная. Для нее характерны автоматизация и информация общества.

Источником общественного производства являются ресурсы, которыми располагает общество. Существует 4 вида **экономических ресурсов**:

- 1- земля;
- 2- капитал;
- 3- труд;
- 4- предпринимательская способность.

Экономические ресурсы ограничены, т.е. их можно количественно измерить.

Производство – это вид деятельности человека, благодаря которой удовлетворяются потребности. Потребности человека безграничны и постоянно растут. В экономической теории эту тенденцию характеризует **закон возрастания потребностей**: непрерывно растущие и развивающиеся потребности стимулируют экономический и духовный прогресс человечества, в следствие чего возникают новые потребности.

Таким образом, между ограниченностью экономических потребностей и безграничными потребностями существует экономическое противоречие. Решение его является стимулом экономического роста.

Различные комбинации использования ресурсов позволяют получить различные показатели эффективности.

Из противоречия между ограниченными экономическими ресурсами и неограниченными потребностями возникает проблема рационального выбора: что, сколько и как производить, чтобы при наличных производственных ресурсах обеспечить наиболее полное удовлетворение человеческих потребностей. Это и есть проблема целей и приоритетов общественного производства.

Собственник каждого экономического ресурса может получать доход: Собственник земли получает **ренту**, собственник капитала – **прибыль**, собственник трудового ресурса – **вознаграждение за труд (заработную плату)**, а собственник предпринимательских способностей – **предпринимательскую прибыль (доход)**.

Мера доходности каждого ресурса в конкретных экономических условиях является одной из основных проблем экономического анализа. Экономическая организация производства обеспечивает оптимальную зависимость затрат, результатов и потребностей.

Графически ограниченность экономических ресурсов анализируется при помощи **кривой производственных возможностей (КПВ)**.

**КПВ** – это множество точек, представляющих различные комбинации одновременного производства двух различных товаров (услуг) в условиях полного использования ограниченных ресурсов

Каждая точка на кривой (т. С) представляет какой-то максимальный объем производства двух продуктов.

Точки, находящиеся внутри кривой производственных возможностей (т. D) характеризуют неполное использование ресурсов, а точки, находящиеся вне КПВ (т. E) оказались бы предпочтительнее любой точки на кривой, но они недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства.

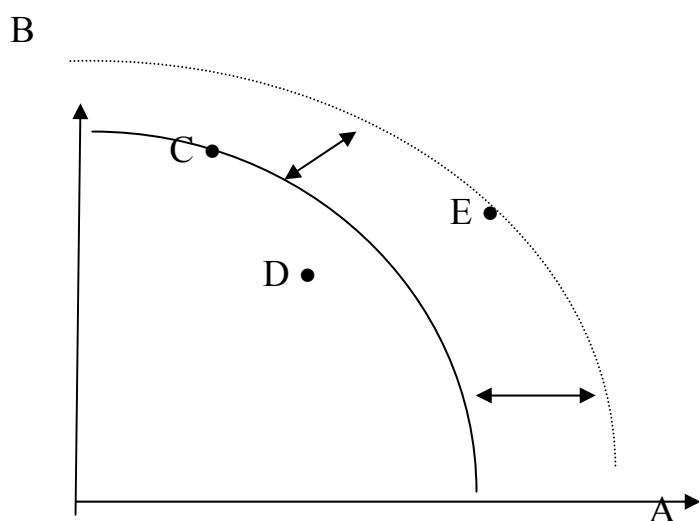


Рисунок 1.1 – Кривая производственных возможностей

Выпуклый характер кривой объясняется действием закона возрастающих альтернативных издержек.

**Закон возрастания альтернативных (вмененных) издержек:** каждая дополнительная единица производства одного товара ведет ко все более убывающему производству другого товара.

Смещение КПВ вправо означает экономический рост, который может быть достигнут при условиях:

- 1) увеличение объемов национальных ресурсов;
- 2) более эффективное использование располагаемых ресурсов;
- 3) импорт ресурсов.

Таким образом, технический прогресс, количественные и качественные изменения ресурсов приводят к увеличению производственных возможностей.

## 2. Продукт производства. Содержание и характер труда

Основным экономическим показателем общественного производства является экономическая эффективность.

**Эффективность производства** – это соотношение результатов производства и затрат.

Для измерения экономической эффективности производства применяют количественные показатели:

1. Производительность труда:  $ПТ = П / Т$ ,  
где П – объем продукции; Т – затраты труда, т. е. количество работников.
2. Фондоотдача:  $ФО = П / Ф$ ,  
где П – объем продукции; Ф – стоимость основных фондов.
3. Материалоемкость:  $МЕ = М / П$ ,  
где М – стоимость материалов, П – объем продукции.
4. Фондоемкость:  $ФЕ = Ф / П$ .
5. Рентабельность:  $Р = Пр / СС$ ,  
где Пр – прибыль, СС – себестоимость продукции.

Существуют и другие количественные показатели оценки экономической эффективности.

Качественную оценку эффективности общественного производства дает **социальная эффективность** – оценивается с помощью социальных стандартов жизни: продолжительность жизни населения, использование свободного времени, уровень образования, качество жизни.

Развитие общественного производства основывается на прогрессе науки и техники. **Наука** – это особый вид деятельности, направленный на производство новых знаний о природе, обществе и мышлении.

**Техника** – это совокупность различных средств труда, которые используются в производственных целях, а также для удовлетворения индивидуальных потребностей человека.

**Научно-технический прогресс** – это непрерывный процесс развития науки, техники, технологии, производства и потребления.

НТП осуществляется в **двух формах**: эволюционной и революционной.

**Эволюционная форма НТП** – техника и технология, используемая в производстве, совершенствуется на основе уже известных научных знаний.

**Революционная** – означает переход к технике и технологии, которые созданы на принципиально новых научных идеях.

**НТР** – это качественный скачок в развитии производительных сил общества на основе принципиальных изменений в научных знаниях.

Развитие общественного производства усложняет и обогащает факторы производства. Так, в условиях НТР усиливается роль энергии как самостоятельного средства труда. В настоящее время важнейшим ресурсом и фактором производства стала информация.

**Особенностями современной НТР являются ее универсальность и комплексность.** На основе фундаментальных открытий в различных отраслях человеческих знаний изменяются все элементы производственного процесса: предметы труда, средства труда и сам труд человека.

В настоящее время наука стала непосредственно производительной силой общества, поскольку использование компьютерной техники открывает широкий доступ ко всей научно-технической информации, накопленной человечеством. Полнота реализации возможностей, заложенных в производительной силе, зависит от ее интенсивности.

Материально-вещественными носителями целей производства служат его результаты. **Результат общественного производства представляет собой совокупный общественный продукт (СОП)** – это совокупность всех материальных и духовных благ, произведенных в обществе за определенный период времени. По натурально-вещественной форме СОП делится на 2 части: ПП – потребительские товары и услуги и СП – инвестиционные товары. Первые удовлетворяют личные и непродуцируемые потребности. Вторые – производственные потребности.

По стоимостной форме СОП подразделяется на материальные затраты и чистый продукт. К первым относятся расходы на сырье, амортизация и т.д. В материальных затратах воплощен результат производства прошлого периода.

Чистый продукт – это действительный результат производства данного периода. ЧП делится на необходимый (НП) и прибавочный (ПП). НП идет на воспроизводство рабочей силы. Прибавочный продукт – на накопление, т. е на расширение производства и удовлетворение общественных потребностей.

### 1.3 Экономические потребности и интересы

1. Сущность и классификация экономических потребностей.
2. Экономические интересы: сущность, виды и взаимодействие.

#### 1. Сущность и классификация экономических потребностей

**Потребности в широком смысле слова** – это нужда человека, которую необходимо удовлетворить.

**Потребности классифицируются по различным критериям.**

**По характеру удовлетворения** – это потребности материальные (физиологические); духовные (в образовании, искусстве, литературе); социальные (в общении с людьми).

Так же разделяют потребности на первичные (низшие) и вторичные (высшие).

Под первыми понимают физиологические потребности в еде, пище, одежде, жилье и т.д. Вторичные главным образом сводятся к духовным потребностям – в образовании, искусстве, развлечении и т.д.

**А. Маслоу подразделяет потребности по степени их приоритетности:**

- физиологические (голод, жажда);
- потребности самосохранения (безопасность, защищенность);
- социальные потребности (чувство духовной близости, любовь);
- потребности в уважении (самоуважение, признание, статус);
- потребности в самоутверждении (саморазвитие, самореализация).



Рисунок 1.2 – Пирамида Маслоу

подавляющее большинство потребностей: материальные, духовные, физиологические, являются **экономическими**, т.е. такими, которые удовлетворяются с помощью жизненных или экономических благ. К ним относятся как материальные товары и услуги, так и нематериальные.

**Эти потребности можно классифицировать прежде всего по субъектам:**

– **индивидуальные, коллективные и общественные.**

Например, индивидуальные – потребность в еде, пище, одежде, жилье... Коллективные – потребность трудового коллектива в квалифицированном руководстве, здоровом психологическом климате, хороших условиях труда и т.д. Общественные – потребности в снижении уровня инфляции, безработицы и т.д.;

– **потребности домохозяйств, предприятий и государства как субъектов экономики.**

Например, домохозяйства как собственники экономических ресурсов заинтересованы более выгодно продать или сдать их в аренду, как потребители они имеют потребность в материальных и нематериальных товарах и услугах. Предприятия имеют потребность повышения конкурентоспособности своей продукции, снижения издержек производства, увеличения прибыли. Государство имеет потребность в увеличении доходной части государственного бюджета, охране границ.

**По степени реализации потребности делятся на:**

– **абсолютные** – они обусловлены современным уровнем развития мировой экономики;

– **реальные (действительные)** – отвечают уровню развития экономики конкретной страны;

– **платежеспособные** – потребности, которые человек может удовлетворить соответственно своим доходам.

На характер, уровень и структуру потребностей человека влияют **различные факторы:** природно-климатические условия, уровень развития ПС, характер производственных отношений, традиции, быт и нравы, национальные особенности и т.д.

**Под влиянием социально-экономического и духовного прогресса наши потребности постоянно развиваются, усложняются и обогащаются.**

Общепринятые человеческие потребности носят объективный характер, их удовлетворение имеет силу закона. Именно поэтому стремление людей удовлетворить свои потребности является предпосылкой процесса производства, исходным мотивом производственной деятельности.

## **2. Экономические интересы: сущность, виды и взаимодействие**

Необходимость удовлетворения экономических потребностей порождает у людей и общества **экономические интересы.**

**Различают: индивидуальные (личные); коллективные; общественные интересы; интересы региона; социального слоя, профессиональной группы и т.д.** Их соотношение и роль неодинаковы в различных экономических системах. Например, в командно-административной системе преимущество отдавалось общественным интересам, а личным интересам отводилась лишь подчиненная роль.

В рыночной системе приоритет имеют личные интересы.

Экономические интересы не следует отождествлять с экономическими потребностями.

*Во-первых*, экономические интересы выражаются в целях и действиях, направленных на удовлетворение потребностей.

*Во-вторых*, экономические интересы всегда выражают соответствующий уровень и динамику удовлетворения потребностей.

Экономические интересы – это причина и условие взаимодействия и саморазвития экономических субъектов.

Интересы проявляются на поверхности экономической жизни через систему стимулов трудовой и деловой активности. Эти стимулы служат побудительным мотивом к труду, предпринимательству в целях удовлетворения своих потребностей.

Различают **стимулы материальные и духовные**.

В сфере общественного производства ведущая роль принадлежит материальным стимулам: заработная плата, процент, рента, прибыль, премия.

Моральные (духовные) стимулы – это формы общественного признания трудового вклада хозяйствующего субъекта в экономическую деятельность.

Следовательно, можно сделать вывод, что стимулы вызывают у людей материальную заинтересованность в работе, повышении ее эффективности.

Таким образом, существует следующая зависимость и последовательность:

**Экономические потребности – интересы – стимулы к труду и предпринимательству – материальная заинтересованность людей в результатах своей работы.**

## **1.4 Социально-экономическое устройство общества.**

### **Экономическая система и законы ее развития**

1. Сущность и классификация экономических систем.
2. Собственность как экономическая категория.

#### **1. Сущность и классификация экономических систем**

Ограниченность экономических ресурсов порождает три основных вопроса экономики: "что, как и для кого?" Разные экономические системы по-разному отвечают на эти фундаментальные вопросы.

Характер экономической системы зависит от господствующей формы собственности и механизма координации хозяйственных решений, принимаемых отдельными экономическими агентами. В зависимости от сочетания этих признаков выделяют: традиционную, рыночную, плановую (административно-командную), смешанную и переходную экономику.

Необходимо отметить, что отношения собственности формируют отношения управления, которые применительно к экономической системе в целом могут различаться по степени участия государства в регулировании процессов производства, распределения, обмена и потребления.

Исходя из чего можно, выделить:

- 1) управление, основанное на принципе невмешательства государства;

- 2) жесткое централизованное, директивное государственное управление;
- 3) сочетание государственного регулирования и рыночных саморегуляторов.

При этом последнее может различаться в зависимости от их реализации в различных моделях экономической системы.

Система отношений управления формирует отношения распределения, виды и формы которого также могут быть классифицированы в зависимости от участия государства в распределении конечных материальных благ.

На основании этого можно выделить:

- 1) распределение материальных благ в зависимости от обладания собственностью на экономические ресурсы (приоритет рыночных саморегуляторов);
- 2) централизованное государственное распределение;
- 3) сочетание государственного распределения и рыночных механизмов распределения.

Сравнительный анализ базовых моделей экономической системы базируется на выявлении особенностей каждой модели в зависимости от реализации отношений, формирующих модель (отношения собственности, управления, распределения), что отражено в таблице (1. 1).

**Таблица 1. 1 – Сравнительный анализ базовых моделей экономической системы**

<b>Признаки сравнения</b>	<b>Традиционная экономика</b>	<b>Рыночная экономика</b>	<b>Административно-командная экономика</b>	<b>Смешанная экономика</b>
<b>1. Отношения собственности</b>	Преобладание частной собственности	Преобладание частной собственности	Преобладание общественной собственности	Все формы собственности, преобладание частной
<b>2. Отношения управления</b>	Управление базируется на традициях, обычаях, религиозных постулатах	Господство рыночных саморегуляторов	Жесткое, централизованное директивное государственное управление	Сочетание рыночных саморегуляторов и государственного регулирования
<b>3. Отношения распределения</b>	Распределение в зависимости от социальной принадлежности	Распределение в зависимости от степени реализации прав на объекты собственности	Централизованное распределение, при непосредственном участии государства	Сочетание государственного распределения и рыночных механизмов распределения

Следует отметить, что на современном этапе развития в чистом виде данных моделей уже не существует. Экономические системы различных стран представляют собой смешанную экономику, различающуюся по степени присутствия государства.

## **2. Собственность как экономическая категория**

Рассмотрим сначала собственность как отношение между людьми по поводу присвоения благ (материальных и нематериальных). Под *присвоением* пони-



мается возможность использовать в производстве, потреблении некое благо исключительно данным субъектом экономических отношений. В присвоении выражается исключительное право человека пользоваться тем или иным благом. При этом первостепенное значение имеет характер присвоения факторов производства (труд, земля, капитал, интеллектуальные и информационные ресурсы). Именно характер, форма присвоения факторов производства составляет ядро экономической системы и определяет ее признаки.

Антонимом понятию "присвоение" является «*отчуждение*» – лишение данного субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Присвоение факторов производства одними лицами и отчуждение от них других является основой как неэкономического, так и экономического принуждения к труду. При этом присвоение может осуществляться на основе единства труда и собственности на факторы производства (фермер, ремесленник, владелец маленького кафе и т.п.) и на основе разделения труда и собственности на факторы производства (объект присвоения создается наемным трудом, а присваивается собственником вещественных факторов производства). Между этими двумя полюсами (присвоение и отчуждение) расположена целая гамма промежуточных отношений, когда субъект и не присваивает экономические блага, но и не отчужден от них.

*Владение* – это начальная форма собственности, отражающая юридическое, документальное закрепление субъекта собственности, его право на обладание неким благом. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передать его, например, управляющему, сохраняя за собой возможность получения дохода от собственности.

*Пользование* означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. При этом опять же владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разъединены.

*Распоряжение* – это право и возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Наемный работник в процессе производства *использует* оборудование, находящееся в собственности другого лица; менеджер крупной компании *распоряжается, управляет* имуществом компании, не являясь ее собственником и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности и ее хозяйственного использования и управления. Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя. В мелком производстве собственник сам использует полезность принадлежащих ему благ, сам планирует, организует производство, распоряжается его результатами, т.е. выступает в роли предпринимателя. Однако для современного крупного производства характерна передача собственности в пользование хозяйствующим субъектам. Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства обнаруживается в акционерных обществах, где собственник – акционер фактически отделен от распоряжения, управления, хозяйственного использования имущества акционерного общества. Так же и лю-

бой коммерческий банк, не являясь собственником привлеченного им капитала, использует, распоряжается этим капиталом.

Таким образом, одним и тем же объектом собственности могут одно временно обладать два субъекта – собственник и предприниматель, который осуществляет хозяйственное применение блага. При этом цели, которые преследуют собственник и предприниматель, не всегда совпадают. Характеристика собственности не исчерпывается анализом отношений, возникающих в процессе присвоения экономических благ. Всякая собственность экономически *реализуется*, т.е. создает возможность получения *дохода*.

Если участок земли находится в чьей-либо собственности, то это дает возможность собственнику либо самостоятельно работать на этой земле и получать доход, либо привлечь для работы на земле других людей, либо сдать ее в аренду, либо заложить в ипотечном банке, но в любом случае собственник получает соответствующий доход. Однако необходимым условием и предпосылкой получения дохода от собственности является ее *хозяйственное использование*.

Экономические отношения собственности на поверхности явлений проявляются в определенной юридической, правовой форме. Как *юридическая категория*, собственность – это имущественные отношения, закрепленные в нормах права.

Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.е. собственность является одновременно категорией и экономики, и права. В этом единстве определяющее значение принадлежит экономической стороне собственности, хотя на поверхности явлений изменения отношений собственности происходят в первую очередь именно в юридической, правовой форме.

Согласно **теореме** американского экономиста **Р. Коуза**, лауреата Нобелевской премии, если права собственности четко определены и транзакционные издержки (издержки обмена, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности) равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Это означает, что при указанных условиях блага будут перекупаться теми, кто может заплатить за него большую цену, а заплатить большую цену может тот, кто может извлечь из этого блага большую полезность. Таким образом, в результате блага будут использоваться оптимально и будет достигнуто эффективное распределение ограниченных ресурсов общества.

Многообразие потребностей общества может достаточно эффективно удовлетворяться лишь на основе равноправного сосуществования разных форм собственности. Наличие одновременно нескольких форм собственности придает экономике конкурентный, динамичный характер. Место и роль каждой формы собственности определяется тем, какая из них наилучшим образом отвечает требованию эффективности использования ограниченных ресурсов общества.

Собственность многосубъектна. В отношении собственности могут вступать отдельные лица, их ассоциации, общество в целом. В зависимости от субъек-

екта отношений собственности выделяют два типа собственности – частную и общественную. Каждый из типов собственности имеет свои формы, а каждая форма свои виды.

Так, например, частная собственность предполагает присвоение благ (или прав собственности) частью общества (отдельным лицом или группой лиц). Частная собственность имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, частная собственность порождает экономическую активность и предприимчивость, без нее невозможно товарное производство, товарный обмен, рынок, она стимулирует эффективное, рациональное ведение хозяйства. С другой стороны, частная собственность порождает неравенство, стремление к личной выгоде в ущерб интересам других членов общества, ведет к расслоению общества. Однако в рыночной экономике преимущества частной собственности обычно превалируют над ее недостатками, которые в современных условиях смягчаются государством.

Каждый тип собственности имеет свои формы. Частная собственность представлена: индивидуальной частной собственностью и групповой (акционерной, коллективной и кооперативной) собственностью.

Коллективная и кооперативная собственность – это общая (совместная) долевая собственность, которая предполагает коллективно-групповой характер присвоения, совместное владение, пользование и распоряжение факторами и результатами производства. Возникает такая собственность путем объединения имущественных, денежных взносов (паев) или распределения выкупленной собственности на доли (паи) и предполагает непосредственное участие собственников в делах (управлении) соответствующего предприятия.

Особенностью кооперативной и коллективной собственности является то, что, хотя она делится на доли, единым и единственным собственником является коллектив (группа) собственников в целом. Отдельные члены утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, распределяемого либо пропорционально внесенному паю, либо пропорционально трудовому вкладу, право на участие в управлении и на изъятие своей доли при выходе из коллектива.

Формы общественной собственности зависят от государственного устройства общества, она может выступать в форме собственности государства в целом или того или иного национального или административно-территориального образования. Так, в Украине существуют *общегосударственная* и *муниципальная* (коммунальная) собственность – собственность органов местного самоуправления (районов, городов, сел, поселков и т.п.). Государственная собственность преобладает в отраслях, имеющих общэкономическое значение, т.е. отраслях, которые необходимы обществу в целом, но часто малоэффективны и не выгодны для частного бизнеса. Практически государственная собственность представлена преимущественно в таких сферах и отраслях экономики, как:

- *производственная инфраструктура* (передача электроэнергии, железные и автомобильные дороги, средства связи, порты, водоснабжение и т.п.);
- *непроизводственная инфраструктура* (школы, больницы, жилищно-коммунальное хозяйство);

– *наиболее наукоемкие отрасли*, требующие значительных первоначальных затрат и не обеспечивающие быструю и гарантированную отдачу – атомная, аэрокосмическая промышленность и т.п.

Совокупность инфраструктурных систем связывает отдельные предприятия, отрасли, материальное и нематериальное производство в единое технологическое и социальное целое. Основным эффектом инфраструктуры – снижение затрат и потерь в других отраслях и сферах общественной жизни, повышение продуктивности всех звеньев экономики. В то же время отрасли инфраструктуры принадлежат к числу наиболее капиталоемких, отличающихся медленной отдачей вложений, низкой рентабельностью отраслей, поэтому традиционно объекты инфраструктуры в большинстве стран находятся в государственной собственности. Так, например, на отрасли инфраструктуры приходится более 60% занятых в госсекторе Европейского союза.

Государственные предприятия не являются собственниками своего имущества. Закрепленное за ними имущество находится в их хозяйственном ведении. Оно (имущество) не делится ни на какие вклады, паи или доли, в том числе работников предприятия, поскольку оно целиком принадлежит собственнику-учредителю – государству. Предприятия, находящиеся в государственной собственности, функционируют в интересах общества в целом, они, как правило, не ставят перед собой задачу максимизации прибыли, и их деятельность направлена на максимизацию социально-экономических выгод, достижение общенациональных, социальных целей. Это предполагает четкое определение этих целей и создание условий, обеспечивающих использование ограниченных ресурсов именно в интересах общества в целом. Государственные предприятия образуют государственный сектор страны, доля которого в странах с развитой рыночной экономикой колеблется в пределах 20–40%.

## **1.5 Товарная форма организации общественного производства.**

### **Товар и деньги**

1. Характеристика натурального хозяйства и товарного производства.
2. Товар и его свойства. Теории стоимости.
3. Сущность, эволюция, функции и виды денег.
4. Законы денежного обращения. инфляция.

### **1. Характеристика натурального хозяйства и товарного производства**

Истории известны два основных типа производства: натуральное хозяйство и товарное производство. Натуральное хозяйство преобладало в течение самой длительной доиндустриальной стадии производства, в его «недрах» зародилось и развивалось товарное производство, которое стало господствующим на индустриальном этапе развития цивилизации. Основными причинами такого перехода являлись:

- 1) появление излишков в результате: разделения труда; ограничения собственных потребностей; внешних факторов и т.д.

2) оформление отношений собственности, как права свободного распоряжения продуктами труда;

3) формирование рынка, как организационного механизма обмена товаров.

Для их характеристики предлагается таблица (1. 2), в которой выделены различные критерии, позволяющие наиболее полно раскрыть сущность и особенности каждого из выделенных выше типов хозяйства:

Таблица 1.2 – **Характеристика натурального и товарного типов производства**

<b>Критерии</b>	<b>Натуральное хозяйство</b>	<b>Товарное хозяйство</b>
Доминирующая форма общественно-го продукта	<b>Натуральный продукт</b> – материальное благо, созданное для собственного потребления и имеющее определенную потребительскую стоимость	<b>Товар</b> – материальное благо, предназначенное для обмена на рынке, обладающее потребительской и меновой стоимостями
Решение основных экономических вопросов (что? как? для кого?)	Решает собственник, работник хозяйства с учетом только внутривладельческого потребления (замкнутая система)	Здесь работники создают полезные продукты не для собственного потребления, а для обмена. При этом весь поток производимых благ выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок (открыта система)
Характер труда	Применение <i>универсального ручного труда</i> , исключающего его разделение на виды. Каждый работник выполняет основные работы с помощью простой техники.	Производство основано на <i>разделении труда</i> , которое зависит от степени специализации работников при выпуске отдельных видов продукции.
Характер экономических связей	Экономические связи между производителями только <i>прямые</i> , т.е. их взаимодействие осуществляется по формуле: «производство – распределение – потребление», что определяет относительную устойчивость экономической системы	Товарному хозяйству присущи <i>косвенные, опосредованные</i> экономические связи между производством и потреблением. Они развиваются по формуле: «производство – распределение – обмен – потребление». Появляется рынок, который подтверждает целесообразность изготовления продукции в результате экономических отношений между производителями и потребителями
Тип воспроизводства	Законом развития натурального хозяйства является производство в прежних масштабах (простое), что характеризует крайне медленное развитие	Для данного типа хозяйства характерно простое и расширенное воспроизводство, что связано с прогрессом потребностей и появлением дополнительных стимулов для увеличения объемов производства

Проанализируем основные законы товарного производства.

**Закон стоимости:** производство и обмен товаров осуществляются на основе их стоимости, то есть осуществляется обмен эквивалентов – товаров с равной стоимостью.

Функции закона стоимости:

- регулирует пропорции общественного производства – на основе закона стоимости происходит перераспределение ресурсов между разными сферами производства;

- стимулирует развитие производительных сил – необходимость выжить в условиях конкуренции заставляет производителей снижать стоимость за счет внедрения новых технологий;

- дифференцирует товаропроизводителей – так как товарообмен определяется средними затратами труда, то производители, индивидуальные затраты труда которых ниже общественно необходимых, получают возможность к обогащению, и наоборот.

В классическом виде этот закон действует только в условиях свободной конкуренции, то есть действовал лишь в последней трети XIX в. Однако и сегодня его проявления в странах с рыночной экономикой достаточно существенные.

**Закон спроса** показывает обратную (отрицательную) зависимость между ценой и величиной спроса на товар в определенный период времени при прочих равных условиях.

**Закон предложения** характеризует прямую зависимость цены и величины предложения в определенный период времени при прочих равных условиях.

**Закон денежного обращения** определяет количество денежной массы, необходимой для обеспечения товарного обращения.

## 2. Товар и его свойства. Теории стоимости

В условиях товарного производства материальные блага принимают экономическую форму товаров. Всякий товар обладает, прежде всего, видимым свойством – полезностью, т.е. способностью удовлетворять какие-либо человеческие потребности. Товаром может быть только та вещь, которая изготовлена для обмена, продажи. Из всех созданных трудом материальных благ можно выделить:

а) те из них, которые предназначены для собственного потребления (натуральный продукт);

б) те из них, которые предназначены для безвозмездной передачи другим людям;

в) из них, которые предназначены для обмена на рынке на основе эквивалентного возмещения.

Таким образом, **товаром** может называться созданное трудом материальное благо, способное удовлетворять какие-либо потребности и предназначенное для эквивалентного обмена на рынке.

Способность товара обмениваться на другие товары в определенной пропорции реализуется на основе соизмеримости (меновая стоимость).

Проблема соизмеримости решалась тремя основными школами, которые создали собственные концепции стоимости.

В политэкономии существует две группы теоретических взглядов на стоимость: **теории объективной стоимости и теории субъективной полезности.**

**К первой группе относится трудовая теория стоимости**, сущность которой можно изложить в следующих основных положениях:

1) разнородные продукты рыночного обмена имеют *одинаковое внутреннее содержание* – стоимость, на основании чего они могут приравняться друг к другу в определенной меновой пропорции;

2) стоимость всех товаров создается *общественным трудом* товаропроизводителей, т.к. они работают не на себя, а создают полезную вещь для других. Поэтому стоимость – воплощенный в товаре общественный труд;

3) сам труд, образующий стоимость, различается по сложности или качеству: *простой* (не требующий подготовки) и *сложный* (квалифицированный). Однако при рыночном обмене вещей происходит редукция труда – соотношение различных типов труда;

4) труд имеет внутреннее мерило – *рабочее время*. Так, если труд является одинаковым по качеству (простой), то количественно он измеряется протяженностью во времени;

5) в процессе создания одинакового товара работники обычно затрачивают неодинаковое по величине *индивидуальное рабочее время*, что связано с различными условиями производства. Поэтому товаропроизводители поставляют на рынок товары, имеющие разную по величине *индивидуальную стоимость*. Но на рынке на изделия одного вида и качества устанавливается общественная (рыночная) стоимость.

Данные основные положения трудовой теории стоимости можно охарактеризовать экономическими связями, схематично представленными в следующей формуле: *«товаропроизводитель – общественный труд – товар – общественная стоимость – рыночная цена»*, что отражает на товарно-рыночные отношения с позиции производителя товара.

**Теория трех факторов производства** французского экономиста Ж. - Б. Сэя, суть которой состояла в равноправном участии при создании стоимости товара трех факторов производства: труда, капитала и земли. Согласно теории, собственник каждого из факторов получал доход соответственно его вклада в общую стоимость затрат.

**Институциональные теории** отмечают, что основным источником стоимости является именно информация, а не физические или психические усилия работников.

**Ко второй группе концепций стоимости относится теория предельной полезности**, давшая объяснение стоимости (ценности) и цены материальных благ с позиции экономической психологии потребителей полезных вещей, сущность которой можно изложить в следующих основных положениях:

1) полезность товара определяется *субъективной оценкой*, которую дает покупатель в процессе удовлетворения его личных потребностей;

2) полезные блага подразделяются: а) имеющиеся в безграничном количестве, поэтому люди *не считают* для себя *полезными* (вода, воздух); б) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей на них, поэтому им *приписывается ценность*;

3) человек располагает свои потребности в порядке *понижения степени их важности* и пытается удовлетворить их имеющимся в их распоряжении количеством благ. Потребности разного рода и степени насыщения имеют разное значение для обеспечения жизни и благосостояния человека, расположение которых представлено в знаменитой шкале Мэнгера, которая построена по принципу убывающей полезности;

4) в процессе личного потребления действует *закон убывающей полезности*: степень удовлетворения одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, стремиться к пределу – насыщению (Г. Госсен);

5) ценность благ определяет *предельная полезность*, т.е. субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего потребность в продукте данного рода. Предельная полезность означает величину ощущаемой человеком добавочной полезности, которая получена от прироста потребления новой единицы потребляемого блага. Если предельная полезность достигает «точки предела» (насыщения), то человек перестает ощущать пользу от потребляемой вещи. После чего благо превращается в «антиблаго», а полезность превращается в «антиполезность или вредность».

Рассмотренные основные положения нетрудовой теории стоимости отражают экономические связи, которые могут быть представлены следующей формулой: *«потребитель – потребность – полезность блага – его ценность – цена»*, когда оценка товара осуществляется со стороны покупателя, потребителя.

Ко второй группе относится также **теория предельной производительности**, которую можно кратко изложить в виде ряда следующих положений:

1) новую стоимость создают *все факторы производства*: труд, земля, капитал, которые оказывают производственные услуги за плату (заработную плату, ренту с земли и на капитал);

2) согласно концепции предельной производительности каждый их трех факторов в процессе создания стоимости имеет определенную границу своего производительного эффекта;

3) образование новой стоимости происходит в соответствии с законом убывающей производительности последовательных затрат: если объемы одних производственных факторов являются неизменными, то предельный продукт любого из переменных факторов сверх некоторого уровня его использования будет уменьшаться по мере роста масштабов вовлечения этого фактора в производство.

**Неоклассическая теория**, начиная с работ А. Маршалла, объединяет теорию предельной полезности и теорию факторов производства. Согласно данной теории, цена зависит как от спроса (который определяется ценностью блага),



так и от предложения (которое определяется затратами производства). Этот подход разделял также украинский ученый М. Туган - Барановский.

Рассмотренные концепции стоимости являются ретроспективными и позволяют оценить глубину экономической мысли в различные этапы развития товарного хозяйства.

### 3. Сущность, эволюция, функции и виды денег

**Деньги** являются одним из важнейших элементов рыночной экономики, а также одной из основных экономических категорий. Существует несколько определений данной категории. Рассмотрим некоторые из них:

Деньги – все то, что выполняет функции денег.

**Функциями денег являются:**

1) **меры стоимости** – деньги является общим эквивалентом, то есть с помощью денег измеряется стоимость всех остальных товаров. Денежное выражение стоимости называется ценой;

2) **средства обращения** – деньги опосредствуют обмен товарами, обслуживают и облегчают оборот товаров;

3) **средства платежа** – деньги выполняют в случае, если процесс получения товара или услуги и процесс их оплаты не совпадают во времени (продажа в кредит, оплата авансом, оплата коммунальных услуг и так далее). В результате выполнения этой функции возникли кредитные деньги: векселя, чеки, банкноты;

4) **средства накопления** – деньги выполняют в случае формирования сбережений, при этом деньги временно выбывают из оборота и прекращают выполнения функций средства обращения и платежа. При этом важно, чтобы деньги владели качеством сохранения стоимости. Поэтому в полной мере эту функцию могут выполнять лишь деньги, нерасположенные к обесценению (золото, серебро и др.);

5) **мировых денег** – деньги обслуживают международные отношения, то есть выполняют рассмотренные выше функции на общемировом уровне (золото, доллар США, евро, йена, СПЗ (специальные права заимствования, которые эмитируются МВФ).

Переход от натурального к товарному производству обуславливает необходимость возникновения денег.

Существуют разные **концепции возникновения денег**, основными из которых являются:

1. **Рационалистическая** (П. Самуэльсон, Дж. Гэлбрейт) – согласно которой, деньги возникли в результате договоренности между людьми о вводе денег как средства для обмена товаров. Разновидностью этой теории является государственная теория, согласно которой деньги возникли в результате решения органов государственной власти.

2. **Эволюционная** (А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс) – согласно которой, деньги возникли независимо от воли людей, а в результате развития общественного разделения труда, товарного производства и обмена.

Так, *согласно эволюционной теории*, деньги возникли в результате эволюции форм стоимости товаров:

1. **Простая (случайная)** – характерна для периода, когда обменные операции носили единичный, случайный характер, при этом один товар непосредственно обменивался на другой.

2. **Полная (развернутая)** – характерна для периода, когда ремесло выдвинулось в самостоятельную отрасль, а обмен приобрел систематический характер. При полной форме стоимость определенного товара выражается не в одном товаре случайно, а в ряде товаров постоянно и систематически

3. **Общая** – при которой стоимость всех товаров выражается в одном товаре, который выполняет роль эквивалента. В разные периоды и у разных народов такими товарами – эквивалентами были: скот, зерно, мех, чай, соль и так далее.

4. **Денежная** – появляется тогда, когда стоимость всех товаров начинают измерять в золоте или серебре.

Таким образом, получаем еще одно определение денег: **деньги** – особый товар, который выступает всеобщим эквивалентом и опосредует обмен товарами.

#### 4. Законы денежного обращения. Инфляция

**Денежное обращение** – движение денег, которое обслуживает покупку-продажу товаров и нетоварные платежи.

**Выделяют наличное и безналичное денежное обращение.**

К **денежной наличности** относятся монеты, банкноты и казначейские билеты.

**Безналичными деньгами** являются чеки, векселя, платежные поручения, банковские кредитные карточки, государственные ценные бумаги и прочее.

**Денежная масса** – совокупность всех наличных и безналичных денежных средств в государстве:

- **активных денег** – которые постоянно используются в наличном и безналичном обороте);

- **пассивных денег** или «квази-денег» – которые лишь потенциально при определенных условиях могут быть использованы как деньги в процессе обращения.

В зависимости от степени ликвидности, денежная масса может быть представлена разными **денежными агрегатами**.

Состав и количество денежных агрегатов, которые используются, различаются в разных странах. Так, с 1993 года в Украине предусмотрены следующие денежные агрегаты:

$M_0$  = денежная наличность за пределами банковских учреждений.

$M_1$  =  $M_0$  + средства на текущих счетах и депозитах.

$M_2$  =  $M_1$  + срочные депозиты и валютные сбережения.

$M_3$  =  $M_2$  + средства клиентов по трастовым операциям банков.

$M_1$  – активные деньги. Пассивные деньги – разность  $M_3$  и  $M_1$ .

**Ликвидность** – способность активов быстро и без потерь быть обменяемыми на денежную наличность.

**Законы денежного обращения** – законы, которые отображают объективные, устойчивые, существенные связи между количеством денег в обращении, товарной массой, уровнем цен и скоростью обращения денег.

Законы денежного обращения можно представить аналитически:

1) в условиях неразвитых, кредитных отношений используется формула:

$$M = \frac{T \times C}{C},$$

где  $M$  – денежная масса,

$T$  – количество товаров,

$C$  – цены товаров,

$C$  – скорость обращения денег.

2) с развитием кредитного отношения эта формула видоизменяется:

$$M = \frac{T \cdot C - K + B - ВП}{C},$$

где  $K$  – сумма товаров, проданных в кредит,

$B$  – сумма возвращенных кредитов,

$ВП$  – взаимозачетные платежи.

Первая формула соответствует **уравнению И. Фишера**, которое используется в странах с развитой рыночной экономикой.

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

где  $M$  – денежная масса;

$V$  – скорость обращения денег;

$P$  – средний уровень цен;

$Q$  – количество товаров.

Согласно этой формуле, при стабильной скорости обращения денег и неизменном объеме товарной массы, увеличение денег в обращении неизбежно приведет к инфляции.

**Денежная система** – форма организации денежного обращения в стране, которая сложилась исторически и закреплена законодательно.

Денежная система состоит из следующих элементов:

- 1) правовые основы денежного обращения;
- 2) название национальной денежной единицы;
- 3) вид дензнаков и характер их обеспечения;
- 4) порядок эмиссии и изъятия из обращения национальных дензнаков
- 5) порядок наличного и безналичного денежного обращения;
- 6) установление курса национальной валюты и порядок ее обмена на иностранную;
- 7) государственные финансовые институты, регулирующие денежное обращение в стране.

**Можно выделить два основных типа денежных систем:** *металлическую* (исторически представленную биметаллизмом и монометаллизмом) и *бумажно-кредитную*.

**Биметаллизм** – денежная система, в которой роль общего эквивалента выполняли серебряные и золотые деньги.

**Монометаллизм** – более поздняя денежная система, при которой роль общего эквивалента выполняет один благородный металл (чаще всего золото).

Золотой монометаллизм представлен четырьмя разновидностями, которые исторически сменяли одна другую: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт, золотодевизный стандарт, золотодолларовый стандарт.

В системе золотого монометаллизма деньги или непосредственно изготовлялись из золота, или каким-либо образом гарантировалась возможность их обмена на золото.

В 1971 г. система золотодолларового стандарта фактически прекратила свое существование, поскольку США прекратили обмен доллара на золото.

И лишь в 1976 г. на Международной конференции на Ямайке члены МВФ объявили о переходе к **качественно новой валютной системе – бумажно-кредитной**. Система начала действовать с 1978 г. В этой системе функционируют бумажные и кредитные деньги, которые не имеют золотого содержания.

**Кредитные деньги** возникают в результате выполнения деньгами функции средства платежа и отображают обязательства должника перед кредитором (вексель, банкнота, чек, кредитная карточка, электронные деньги).

**Бумажные деньги** сначала выполняют функцию средства обращения, декларируются государством и являются деньгами, поскольку в стране их использование носит обязательный характер.

Рассмотрим проблему инфляции.

**Инфляция** – устойчивый рост уровня цен на товары и услуги (обесценивание денег, снижение их покупательной способности), вызванное диспропорциями в общественном производстве и нарушением законов денежного обращения.

#### **Виды инфляции:**

1. По темпам роста цен:

- *ползучая (инертная)*, темпы роста до 10% в год;

- *галопирующая* – до 200% в год;

- *гиперинфляция* – рост цен более 200% в год.

2. По зависимости от преобладающего воздействия факторов:

- *инфляция спроса* – вызванная превышением платежеспособного спроса над предложением товаров и услуг на рынке;

- *инфляция предложения* – связанная с повышением цен на ресурсы, чаще всего заработной платы, цен на энергоносители и другие природные ресурсы.

3. По месту возникновения:

- *внутренняя* – возникает в результате действия факторов, рожденных внутри страны;

- *внешняя (импортированная)* – вызванная изменениями в других странах.

4. По соотношению темпов роста цен на товары:

- *сбалансированная* – цены на товары и услуги растут равномерно;

- *несбалансированная* – темпы роста цен на товары и услуги разные, на некоторые из них цены могут даже снижаться.

5. По характеру проявления:

- *открытая* – проявляется через повышение цен;
- *скрытая* – проявляется через дефицит, снижение качества товаров и услуг при неизменных ценах.

6. По степени прогнозирования: *ожидаемая и неожиданная*.

### **Экономические последствия инфляции**

1. Инфляция разрушает хозяйственные связи, усиливает диспропорции в экономике.
2. Снижаются объемы производства и инвестиций, поскольку капиталы переливаются из сферы производства в сферу обращения или «бегут» за границу.
3. Нарушается нормальное функционирование кредитно-денежной системы.
4. Товарно-денежные отношения уступают местом бартерным.
5. Инфляция вызывает уменьшение иностранных инвестиций и снижение международного доверия к стране.

### **Социальные последствия инфляции**

1. Уровень жизни населения снижается, если рост цен опережает рост доходов.
2. Денежные сбережения населения обесцениваются.
3. Инфляция снижает объем производства и инвестиций, чем вызывает рост безработицы.
4. Обуславливает углубление разрыва между богатыми и бедными, тем самым вызывая социальную и политическую нестабильность в обществе.

Следует отметить, что негативное воздействие на экономику обуславливает значительная инфляция. Умеренная же инфляция (3-5 % в год) может оказывать положительное воздействие на динамику объема национального производства. При этом стимулируются совокупные расходы, растут доходы производителей конечных товаров.

Таким образом, для нормального развития экономики необходимо, чтобы инфляция была управляемой, а государство должно проводить активную политику регулирования инфляционных процессов.

## **СМ 2 ОБЩИЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

- 2.1 Капитал: процесс производства и накопления. Наемный труд и заработная плата.
- 2.2 Издержки производства и прибыль.
- 2.3 Рынок, его суть и функции. Модели рынка. Конкуренция и ценообразование.
- 2.4 Домохозяйство в системе экономических отношений.
- 2.5 Предприятие как товаропроизводитель. Валовой доход и прибыль.
- 2.6 Отраслевые особенности производства и функционирование капитала. Формы прибыли, процент и рента.

### **2.1 Капитал: процесс производства и накопления. Наемный труд и заработная плата**

1. Капитал как экономическая категория. Кругооборот и оборот капитала.

## 2. Сущность, формы и системы заработной платы.

### 1. Капитал как экономическая категория. Кругооборот и оборот капитала

Существует несколько **подходов** в определении сущности капитала, в частности можно выделить:

1. **Предметно-функциональный подход** – капитал рассматривается как один из показателей производства, который приносит его собственнику соответствующий доход. Капитал по своей сути является накопленным трудом.
2. **Социально-экономический подход** – согласно этого подхода, капитал рассматривается как самовозрастающая стоимость, т.е. стоимость, которая в процессе своего движения приносит прибавочную стоимость.
3. **Денежный подход** – предполагает рассмотрение капитала как финансового ресурса, который приносит своему собственнику доход в виде процента.
4. **Инвестиционный подход** – капитал трактуется как вложение, которое приносит доход.

Объединив эти подходы, можно сделать вывод, что **капитал** – это самовозрастающая авансированная стоимость; вложения, которые дают возможность получать доход.

Существуют **различные формы капитала**, классифицировать которые можно по разным признакам (рис. 2.1).

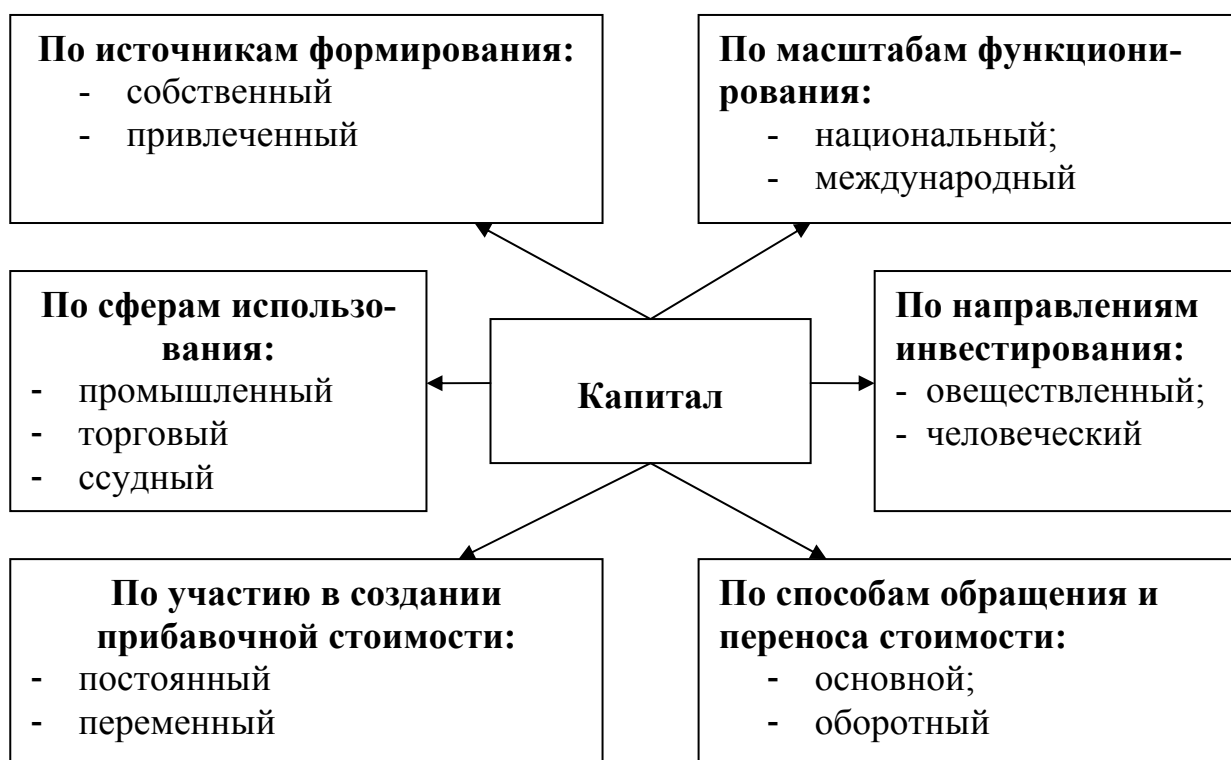


Рисунок 2.1 – Классификация форм капитала

Капиталовложения могут осуществляться как за счет собственных средств субъекта, который реализует проект, так и за счет средств, которые принадле-

жат другим субъектам. соответственно, капитал в данном случае делится на собственный и привлеченный.

В зависимости от способности капитала **создавать прибавочную стоимость** он делится на:

- **постоянный** – вложения в средства производства, которые не создают прибавочной стоимости;
- **переменный** – вложения в оплату рабочей силы, которая является источником создания прибавочной стоимости, поскольку стоимость продукта, произведенного работником превышает размер оплаты его труда.

**Национальный** капитал функционирует в рамках одной страны, **международный** – переходит через национальные границы.

**Промышленный капитал** – капитал, функционирующий в сфере производства. **Торговый капитал** – капитал, функционирующий в сфере торговли, он имеет высокую скорость оборота.

В процессе кругооборота торговый капитал может находиться в двух формах: товарной и денежной. Формула кругооборота торгового капитала:

$$Д - Т - Д'$$

Торговый капитал в основном обслуживает операции купли-продажи, однако, в сфере торговли осуществляются также операции, которые продолжают процесс производства (например, расфасовка, перевозка, хранение продукции).

Капитал торгового предприятия **состоит из трех частей**:

- а) капитала обращения – товарные запасы, денежные средства, предназначенные для приобретения товара;
- б) основного капитала – здания, сооружения, торговое оборудование;
- в) оборотного капитала – заработная плата работников.

Прибавочная стоимость, которая присваивается собственником торгового предприятия, частично создается наемными работниками этого предприятия (которые осуществляют расфасовку, транспортировку и т.д.), а частично создается наемными работниками предприятий, которые непосредственно создали товары.

Таким образом, собственники промышленного капитала отказываются от части прибавочной стоимости, созданной у них на предприятиях, в пользу собственников торгового капитала. В результате они получают возможность повысить эффективность своей деятельности за счет увеличения скорости оборота капитала и специализации на производственной деятельности.

**Ссудный капитал** – денежный капитал, собственники которого предоставляют его другим экономическим субъектам как заем с целью получения дохода в форме ссудного процента.

Ссудный капитал в процессе своего кругооборота находится исключительно в денежной форме. Кругооборот ссудного капитала можно представить в виде формулы:

$$Д - Д'$$

Движение ссудного капитала называется **кредитом**.

**Кредит** – это система отношений между заемщиком (кредитором) и заемателем (дебитором) по поводу аккумуляции и использования временно свободных денежных средств на основе возврата, срочности и платежности.

Дебитор, реализуя предпринимательские проекты, получает прибыль, часть которой он передает кредитору как плату за право пользования его средствами.

Таким образом, ссудный капитал сам не создает прибавочного продукта. Его собственник присваивает себе часть прибавочной стоимости, созданной дебитором в сфере производства.

Следует также отметить, что в зависимости от значения в создании и перераспределении дохода различают реальный и фиктивный капитал.

**Реальный** – обслуживает движение промышленного капитала, играет определяющую роль в создании дохода. Это материальные, денежные и духовные ценности.

**Фиктивный капитал** – овеществляется в ценных бумагах (акции, облигации) и дает право их собственникам получать прибыль. Отметим, что он не функционирует непосредственно в производственном процессе, а, следовательно, и не создает доход, но способствует его перераспределению.

Учитывая формы функционирования различают: индивидуальный, коллективный и общественный капитал.

**Кругооборот промышленного капитала** – непрерывное движение капитала по трем стадиям с последовательной сменой его форм и возврата в первичную форму, как правило, в увеличенном размере.

**Стадии кругооборота промышленного капитала:**

1. приобретение средств производства (СП) и рабочей силы (РС) – при этом капитал переходит с денежной формы (Д) в товарную (Т).
2. производство товаров – капитал находится в производственной форме (П).
3. продажа произведенной продукции – при этом капитал переходит с товарной формы (Т') в денежную (Д'), при этом величина капитала на третьей стадии, чаще всего, превышает его величину на первой стадии, что отображается при помощи символа - '.

Таким образом, кругооборот промышленного капитала можно изобразить в виде формулы:

$$Д – Т (СП, РС) \dots П \dots Т' – Д'$$

**Оборот капитала** – непрерывно повторяющийся кругооборот капитала, в результате чего авансированный капитал полностью возвращается в свою первичную форму.

**Показатели скорости оборота капитала:**

- **длительность одного оборота капитала (O)** – период времени, в течении которого сначала авансированный капитал полностью возвращается предпринимателю в виде выручки от реализации произведенной продукции; при этом объем авансированного капитала увеличивается на величину прибыли;
- **количество оборотов капитала в год (n)** - рассчитывается по формуле:



$$n = 360 / O,$$

где 360 – число дней в году.

В зависимости от **скорости обращения** выделяют **основной и оборотный капитал**.

**Основной капитал** – часть промышленного капитала, которая функционирует в течение нескольких производственных циклов, в процессе производства не изменяет своей материально-вещественной формы и переносит свою стоимость на готовую (вновь созданную) продукцию по частям (здания, сооружения, станки, оборудование и т.д.).

**Оборотный капитал** – часть промышленного капитала, которая в течение одного производственного цикла меняет свою материально-вещественную форму и полностью переносит свою стоимость на вновь созданную продукцию (сырье, материалы, заработная плата наемных работников и т.д.).

Поскольку основной капитал служит в течение нескольких производственных циклов, то первоначальные капиталовложения окупаются постепенно, по частям в форме амортизационных отчислений.

**Амортизация** – процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на вновь созданную продукцию по мере его износа.

За счет амортизационных отчислений на предприятиях создаются амортизационные фонды, средства которых предназначены для покупки новых или капитального ремонта старых основных фондов.

**Норма амортизации (Na)** – часть стоимости основных фондов, которая ежегодно переносится на стоимость готовой продукции:

$$Na = A / K, \text{ где}$$

A – годовая сумма амортизационных отчислений;

K – стоимость основного капитала на начало года.

$$Na = (K + P + L / K \times n) 100\%, \text{ где}$$

K – начальная стоимость основного капитала;

P – затраты на ремонт оборудования;

L – ликвидационная стоимость средств труда;

n – нормативный срок службы основного капитала.

**Износ** – потеря основным капиталом своих первоначальных свойств. Износ бывает:

1. **физический** – потеря основным капиталом своих физико-химических свойств в результате эксплуатации или воздействия окружающей среды, физический износ снижает технико-эксплуатационные возможности основного капитала.
2. **моральный** – потеря основным капиталом конкурентоспособности в результате возникновения аналогов, более дешевых (моральный износ первого типа) или более совершенных (моральный износ второго типа); моральный износ не касается технико-эксплуатационных возможностей основного капитала.

## 2. Сущность, формы и системы заработной платы

**Заработная плата** – это вознаграждение за труд, совокупность выплат в денежной или натуральной форме, получаемых работником за определенный период времени.

Системы и формы оплаты труда самостоятельно разрабатываются и утверждаются предприятиями, организациями и учреждениями (тарифные ставки и оклады). Существуют два вида работающего персонала: рабочие и служащие. Категория рабочих классифицируется по профессиям и разрядам с установлением поразрядных тарифных ставок, служащих – по профессиям и должностям с установлением должностных окладов.

Под формой понимается объект учета труда, подлежащий оплате. Отсюда следует, что **заработная плата имеет две основные формы:**

- **сдельная** – оплата труда зависит от объема произведенной продукции;
- **повременная** – оплата труда зависит от количества отработанного времени.

В свою очередь *эти основные формы подразделяются на ряд систем*. Так, **повременная** форма может состоять из *простой повременной и повременнопремияльной*; **сдельная** – из *прямой сдельной, сдельно-премиальной, аккордной* (сдельная разовая оплата выполненной работы, единовременная выплата заработной платы работникам полностью за весь объем произведенных работ по заранее установленной ставке оплаты).

Сравнительная характеристика данных видов заработной платы представлена в виде таблицы 2.1, в которой выделены их существенные признаки.

Таблица 2. 1 – Характеристика видов заработной платы

Характеризующие признаки	Повременная заработная плата	Сдельная заработная плата
1	2	3
<b>определение</b>	Вознаграждение за каждый час отработанного времени	Оплата труда, рассчитываемая в зависимости от объема выпущенной продукции
<b>методы расценки</b>	При установлении размеров повременной заработной платы определяется цена часа труда. <b>Почасовая ставка оплаты труда (Зч)</b> рассчитывается путем деления установленной величины заработной платы (день, месяц, год – Зп) на нормированное число часов труда (В): <b><math>Zч=Зп/В</math></b>	При сдельной заработной плате заработок возрастает в прямой пропорциональной зависимости от количества изготовленных изделий, которая устанавливается с помощью <b>поштучной расценки (Рш)</b> . Она исчисляется путем деления часовой цены труда (Зп) на норму выработки (НВ) – нормируемое количество продукции, которое человек со средними интенсивностью и искусностью изготавливает за час: <b><math>Рш=Зп/НВ</math></b>

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3
<b>применение</b>	В производствах: 1) где невозможно учесть выработку продукции отдельным человеком; 2) где нет необходимости стимулировать производство отдельных деталей; 3) нет возможности внедрения сдельной заработной платы (конвейерное производство).	В производствах: 1) где возможно учесть выработку продукции отдельным человеком; 2) где необходимо стимулировать производство отдельных деталей.
<b>разновидности</b>	а) простая повременная; б) повременно – сдельная; в) повременная с элементами сдельной.	а) простая сдельная; б) сдельно – премиальная; в) сдельно – прогрессивная; г) аккордная

По аналогии с доходом различают номинальную и реальную заработную плату:

- **номинальная ( $W_n$ )** – сумма денег, а также денежный эквивалент товаров и услуг, которые работник получает за свой труд в течение определенного периода времени;

- **реальная ( $W_p$ )** – масса товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату. Реальная заработная плата зависит от величины номинальной и уровня цен и может быть рассчитана по формуле:

$$W_p = \frac{W_n}{\text{Индексцен}} \cdot 100 \%$$

**Альтернативная заработная плата** – это заработная плата, которую мог бы получить работник за свою работу на самых выгодных для него условиях.

**Минимальная заработная плата** – это такой размер оплаты труда, который не может быть ниже определенного показателя, зафиксированного в законодательстве.

Размеры заработной платы в разных странах различные. Причинами являются:

- размер стоимости рабочей силы;
- технологический уровень производства;
- уровень производительности труда;
- авторитет и активность профсоюзов;
- влияние государства на политику доходов и др.

В Украине действует тарифная система, которая включает:

- тарифные ставки; тарифные сетки;
- схемы административных окладов;
- тарифно-квалификационные характеристики.

Выделяют **три принципиально разных подхода** к определению законов функционального распределения доходов: **марксистский, маржиналистский и институциональный.**

**Концепция марксизма состоит в следующем:**

- в производственном процессе берут участие два фактора: труд и капитал;

- именно наемный работник, как носитель способности к труду, во-первых, переносит часть прошлого труда, воплощенного в средствах производства, на вновь созданный продукт, а во-вторых, создает новую стоимость;
- таким образом, вновь созданная стоимость производится исключительно наемным трудом; следовательно, по мнению К. Маркса, наемный работник имеет право на весь созданный доход;
- реально вновь созданная стоимость делится на две части:
  - $v$  – величина переменного капитала, т.е. часть вновь созданной стоимости, которую получают наемные работники в виде заработной платы;
  - $m$  – прибавочная стоимость, т.е. часть вновь созданного наемными работниками продукта, которая присваивается капиталистом;
- прибавочная стоимость, в свою очередь, разделяется между собственниками промышленного, торгового и ссудного капитала, а также собственниками земли.

Таким образом, теория марксизма доказывает эксплуататорскую природу прибыли и обосновывает классовый антагонизм.

***Маржиналистская концепция построена на таких принципах:***

- собственниками экономических ресурсов являются домохозяйства;
- в процессе производства берут участие четыре фактора: труд, земля, капитал и предпринимательские способности, которым соответствуют формы доходов;
- величина дохода каждого из собственников факторов производства определяется пропорционально вносу каждого из факторов в создание дохода фирмы.

Таким образом, маржиналистская концепция отвергает эксплуататорскую сущность любого факторного дохода и доказывает справедливое распределение факторных доходов в рыночной экономике. Данная теория не дает ответа почему существует тенденция к углублению неравномерности доходов у разных слоев населения.

***Институциональная концепция рассматривает заработную плату как услугу, оплата которой производится на условиях договора (контракта). Важную роль играют профсоюзы, государство, отношения работодателя и работника, различные профсоюзные объединения и т.д.***

## **2. 2 Издержки производства и прибыль**

1. Сущность издержек производства, их классификация.
2. Себестоимость продукции, факторы и пути ее снижения.
3. Прибыль как экономическая категория. Норма прибыли.

### **1. Сущность издержек производства, их классификация**

**Промышленный капитал** представляет собой вложения в сферу промышленного производства, прежде всего, в средства производства и рабочую силу. Движение авансированного промышленного капитала реализуется в форме издержек производства.

**Издержки производства** – стоимость экономических ресурсов, затраченных в процессе производства продукции.

Анализ издержек производства в экономической науке осуществляется на принципе их ограниченности и возможности альтернативного использования.

**Виды издержек:**

- **Внешние (явные)** – затраты на оплату экономических ресурсов поставщикам извне, не принадлежащих собственникам фирмы.
- **Внутренние (неявные)** – затраты на оплату экономических ресурсов, которые принадлежат собственникам фирмы; другими словами, это доход собственников, который они могли бы получить при наиболее выгодном альтернативном использовании ресурсов, которые им принадлежат.

Существует два подхода к пониманию сущности затрат фирмы.

1. **Бухгалтерский подход** предполагает учет только внешних (явных) издержек, т.е. тех, которые отображены в бухгалтерской документации. Их называют **бухгалтерскими** издержками.

2. **Экономический** – предполагает учет внешних и внутренних затрат. Поэтому их сумма называется экономическими издержками.

Учитывая, что экономические ресурсы ограничены их можно использовать по-разному. В результате того, что мы выбираем один вариант использования, мы теряем возможности, связанные с их альтернативным использованием. Наиболее выгодная из утраченных возможностей определяет величину альтернативной стоимости (альтернативных издержек) использования ресурсов в выбранном направлении.

Издержки фирмы принято рассматривать в **краткосрочном и долгосрочном периодах**. Это связано с тем, что в долгосрочном периоде величина всех затрат фирмы может изменяться. В коротком же периоде, величина затрат на одни ресурсы может изменяться, а на другие – остается неизменной.

**В краткосрочном периоде** издержки производства представлены **следующими видами:**

1. **Постоянные издержки (FC)** – затраты, величина которых не зависит от объемов производства (арендная плата, плата за отопление, жалование администрации, рекламу и т.п.)
2. **Переменные издержки (VC)** – затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства (затраты на приобретение сырья, материалов, электроэнергии, заработную плату рабочим и т.п.)
3. **Общие (совокупные, валовые) издержки (TC)** – сумма постоянных и переменных издержек фирмы.  $TC = FC + VC$
4. **Средние издержки (ATC)** – средняя величина затрат на производство единицы продукции:  $ATC = TC / Q$ , где  $Q$  – объем производства.
5. **Предельные издержки (MC)** – величина, на которую следует увеличить затраты, чтобы произвести еще одну (дополнительную) единицу продукции.  $MC = \Delta TC / \Delta Q$

Бывают случаи, когда фирма имеет невозвратные издержки (издержки, которые не могут быть возмещены). Они характеризуют:

– утраченные возможности фирмы в связи с ошибками в управлении – эти убытки компенсируются лишь за счет прибыли;

– затраты, которые осуществляются раз и навсегда и не компенсируются в случае приостановки деятельности фирмы (затраты на рекламу и др.).

## **2. Себестоимость продукции, факторы и пути ее снижения**

Для предприятия себестоимость – это мерило затрат и доходов. При определенном уровне цены снижение затрат обеспечивает увеличение дохода.

Себестоимость отображает реальные, прямые затраты предприятия (фирмы) на производство и реализацию продукции, а это дает возможность определить эффективность работы.

Рассмотренные понятия и виды издержек находят применение в предпринимательской деятельности, при разработке бизнес-планов, технико-экономических обоснований проектов и проведении финансового анализа.

В хозяйственной практике и законодательных актах для определения величины издержек производства используют термин себестоимость. Себестоимость соответствует понятию явные (бухгалтерские) издержки производства.

**Себестоимость** – выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции.

Наибольший удельный вес во всех расходах предприятия занимают затраты на производство продукции. Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции.

Предприятия производят также затраты по реализации (сбыту), т. е. осуществляют внепроизводственные расходы (транспортировку, хранение, упаковку, рекламу и др.).

Таким образом, производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют полную или коммерческую себестоимость продукции.

В себестоимость включаются виды затрат:

1. *материальные затраты* - это затраты на приобретение сырья, основных и вспомогательных материалов, используемых в производственном процессе, запасных частей, комплектующих изделий, работ и услуг производственного характера и др.;
2. *затраты на оплату труда* – суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам или в процентах от выручки от реализации продукции, премии, надбавки и др.;
3. *отчисления на социальные нужды* – определяются суммой социального налога по установленным законодательством нормам;
4. *амортизационные отчисления* – их сумма определяется исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов и нематериальных активов и утвержденных в установленном порядке норм амортизации;
5. *прочие расходы* – налоги, сборы, отчисления в социальные внебюджетные фонды (земельный налог, плата за недра и др.).

Структура себестоимости – это удельный вес различных видов затрат в полной себестоимости продукции.

В зависимости от того, какой элемент затрат преобладает в себестоимости, принято различать: материало-, топливо-, энерго- и трудоемкие отрасли.

Такая классификация показывает, за счет каких затрат можно снизить себестоимость. Существуют внешние и внутренние факторы снижения себестоимости.

#### **К внутренним факторам относятся:**

- повышение производительности труда;
- уменьшение трудоемкости изготовления изделий;
- снижение материало-, энерго-, топливо- и трудоемкости;
- снижение объема и улучшение использования отходов производства;
- унификация машин, узлов и деталей;
- устранение потерь от брака и т.д.

#### **К внешним факторам относятся:**

- изменение цен на материалы, полуфабрикаты, инструмент, топливо и прочие материальные ценности, закупаемые предприятием для нужд производства;
- изменение установленных размеров минимальной заработной платы, а также различного рода обязательных взносов и отчислений;
- изменение тарифов на электроэнергию, перевозку грузов и др.

#### **Основные пути снижения себестоимости:**

- в трудоемких отраслях – механизация и автоматизация производственных процессов;
- в капиталоемких отраслях – лучшее использование основных производственных фондов;
- в материалоемких отраслях – экономия материальных ресурсов, внедрение материалосберегающих и безотходных технологий;
- в энергоемких отраслях – внедрение энергосберегающих технологий, минимизация потерь электроэнергии при транспортировке.

### **Прибыль как экономическая категория. Норма прибыли**

**Прибыль** – доход предприятия, прирост авансированного капитала, превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу.

Это важнейший показатель финансовых результатов субъектов хозяйствования.

Вопрос о том, что такое прибыль и что является ее источником, волновал ученых-экономистов на протяжении многих столетий. Можно выделить следующие подходы к определению сущности и источников прибыли:

- меркантилисты считали, что источником прибыли является внешняя торговля, то есть возникает она в сфере обращения;
- А. Смит считал прибыль доходом собственника капитала;
- Д. Рикардо рассматривал прибыль как доход собственника капитала, как часть вновь созданного продукта за вычетом заработной платы и ренты;
- Дж. Милль считал, что прибыль – это вознаграждение предпринимателя за воздержание от потребления;

– К. Маркс считал, что прибыль – это часть вновь созданной наемными работниками стоимости, которую присваивает капиталист, то есть прибыль – это результат эксплуатации наемных работников;

– Современные экономисты рассматривают прибыль как доход собственника предпринимательских способностей, то есть как плату за инициативу, новаторство, управленческий талант; риск.

**Величину прибыли (PR)** можно определить по формуле:

$$PR = TR - TC,$$

где  $TR$  – выручка от реализации (валовой доход);  $TC$  – общие издержки.

К определению величины прибыли существует два подхода, согласно чему выделяют:

1) бухгалтерскую прибыль, которая рассчитывается по формуле:

$$\text{Бухгалтерская прибыль} = TR - \text{Внешние издержки (явные)}$$

2) экономическую прибыль, формула расчета которой следующая:

$$\text{Экономическая прибыль} = TR - (\text{Внешние издержки} + \text{Внутренние издержки (в том числе нормальная прибыль)})$$

**Нормальная прибыль** – обычный для страны (региона, отрасли) доход собственника капитала или предпринимательских способностей. Если предприниматель получает прибыль, ниже нормальной, то это вынуждает его покинуть такую сферу деятельности.

Если же прибыль, получаемая предпринимателем, превышает нормальную, то считается, что он получает еще и экономическую прибыль (сверхприбыль).

Поскольку нормальная прибыль является вознаграждением за выполнение предпринимательских функций, то она относится к внутренним издержкам фирмы.

Экономическая прибыль – это прирост нормальной прибыли, возникший в результате предпринимательской инициативы, умения наиболее рационально использовать экономические ресурсы, осуществлять нововведения, рисковать и т.д.

Для оценки прибыли используются следующие показатели:

1. **Масса прибыли (П)** – абсолютный размер прибыли в денежном выражении.

2. **Норма прибыли** – относительный показатель, который позволяет оценить эффективность функционирования авансированного капитала; рассчитывается по формуле:

$$П' = \frac{П}{К} \cdot 100 \%,$$

где  $K$  – величина авансированного капитала.

Этот показатель зависит от множества факторов, которые действуют у сферах производства, обращения и распределения, в том числе и от скорости обращения капитала, массы прибыли, рыночных цен, структуры затрат, масштаба производства и др.



**Социально-экономическая сущность прибыли проявляется в ее функциях:**

1. **учетная, индикативная** – характеризует прибыль как критерий эффективности деятельности фирмы;
2. **распределяющая** – характеризует прибыль как основной финансовый источник развития фирмы и общества в целом;
3. **стимулирующая** – рассматривает прибыль как генератор экономического развития, осуществления инвестиций и инноваций.

### **2.3 Рынок, его сущность и функции. Модели рынка. Конкуренция и ценообразование**

1. Рынок: сущность, функции и условия формирования. Классификация рынков.
2. Конкуренция как ключевая составляющая рыночного механизма.
3. Основы рыночного ценообразования.

#### **1. Рынок: сущность, функции и условия формирования.**

##### **Классификация рынков**

**Рыночное хозяйство** – неотъемлемый элемент товарного производства; это среда, в рамках и с помощью которой реализуются законы товарного производства.

В научной литературе понятия «рыночное хозяйство», «рынок», «рыночная экономика» нередко рассматривают как тождественные.

**Рынок** – совокупность экономических отношений по поводу обмена факторами и результатами производства на основе широкого использования разнообразных форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов.

Рыночное хозяйство базируется на конкуренции между экономическими субъектами, на их стремлении максимизировать собственные выгоды.

**Основными чертами** современного рынка являются:

- конкуренция;
- автономность принятия и реализации решений экономическими субъектами;
- способность ресурсов переходить из одной сферы экономики в другую;
- наличие у экономических субъектов информации о состоянии рынка;
- углубление международного разделения труда и усиление взаимосвязей между странами.

Рынок является комплексной системой, которая состоит из множества элементов.

**Структуру рынка** можно рассматривать по-разному, положив в основу его классификации разные критерии:

##### **1. По объектам обмена:**

- рынок ресурсов (какой, в свою очередь, делится на рынок труда, рынок капитала, рынок земли);

- товарный рынок (который состоит из рынка потребительских товаров и рынка услуг);
- финансовый рынок (который представлен рынками денег, ценных бумаг и валюты).

### **2. По степени конкуренции:**

– свободный (полиполистический) рынок – много продавцов и покупателей, товары однородные, вход и выход на рынок свободный, информация о рынке доступна;

– монополистическая конкуренция – относительно большое количество продавцов, много покупателей, товары дифференцированы, вход и выход на рынок свободный;

– монополизированный рынок (олигополия, монополия) – один или незначительное количество продавцов, много покупателей, доступ на рынок и к информации ограничен;

– регулируемый – в случае ограничения государством экономической свободы отдельных хозяйствующих субъектов.

### **3. По степени легальности:**

– легальный (действующий согласно законодательству);

– теневой (связан с утаиванием или занижением объемов деятельности с целью уклонения от уплаты налогов или в связи с осуществлением видов деятельности, запрещенных законом);

### **4. По территориальному признаку:**

– местный;

– региональный;

– национальный;

– мировой.

**Рынок выполняет ряд функций, самые важные из которых:**

1) регулирующая – рынок регулирует процессы производства, обмена, распределения и потребления;

2) стимулирующая – благодаря конкуренции рынок побуждает производителей рационально использовать ресурсы, повышать качество продукции, стимулирует НТП;

3) распределительная – на рынке происходит продажа факторов и результатов производства, а также определяется их цена, следовательно, именно рынок определяет размеры доходов экономических субъектов;

4) санационная – в результате конкуренции выживают лишь наиболее эффективные экономические субъекты;

5) информационная – через цены рынок сигнализирует экономическим субъектам, какие товары или услуги выгодно производить и покупать;

6) интеграционная – через систему рыночных отношений происходит объединение экономических субъектов в единую систему, как на национальном, так и на международном уровнях.

На протяжении своего существования рынок прошел несколько этапов, которые сменяли друг друга.

**Первый этап** – классический свободный рынок – имел место в 70 - х XIX в. На протяжении этого периода преобладала свободная конкуренция, «дикие законы рынка», при минимальном государственном вмешательстве (государство в основном следила за своевременностью и полнотой уплаты налогов).

**Второй этап** (последняя треть XIX в. – первая половина XX в.) – регулируемый рынок – связанный с развитием и усилением власти монополий, что привело к значительным экономическим диспропорциям и послужило причиной государственного вмешательства в сфере защиты конкуренции и ограничения монополизма.

**Третий этап** (с середины XX в. и до настоящего времени) – социально ориентированный рынок – связан с усилением роли государства в социальной сфере.

**Основными субъектами** рыночной экономики являются: домохозяйства, фирмы и государство. Каждый из субъектов играет особую роль в рыночной экономике, выполняя свои специфические функции.

**Инфраструктура рынка** – совокупность институтов, организаций и учреждений, обеспечивающих на рынке свободное движение товаров и услуг. К рыночной инфраструктуре относятся:

Банки, страховые компании, ярмарки, биржи, консультационные и информационно-маркетинговые, брокерские фирмы, оптовые и розничные предприятия, налоговая система и т.п.

Рыночная инфраструктура – это система профессиональных посредников, функционирующих на рынке, выполняющих различные функции в зависимости от их групповой принадлежности.

В современной экономической теории существует множество классификаций субъектов рыночной инфраструктуры, представим наиболее известную из них (рис. 2.2).

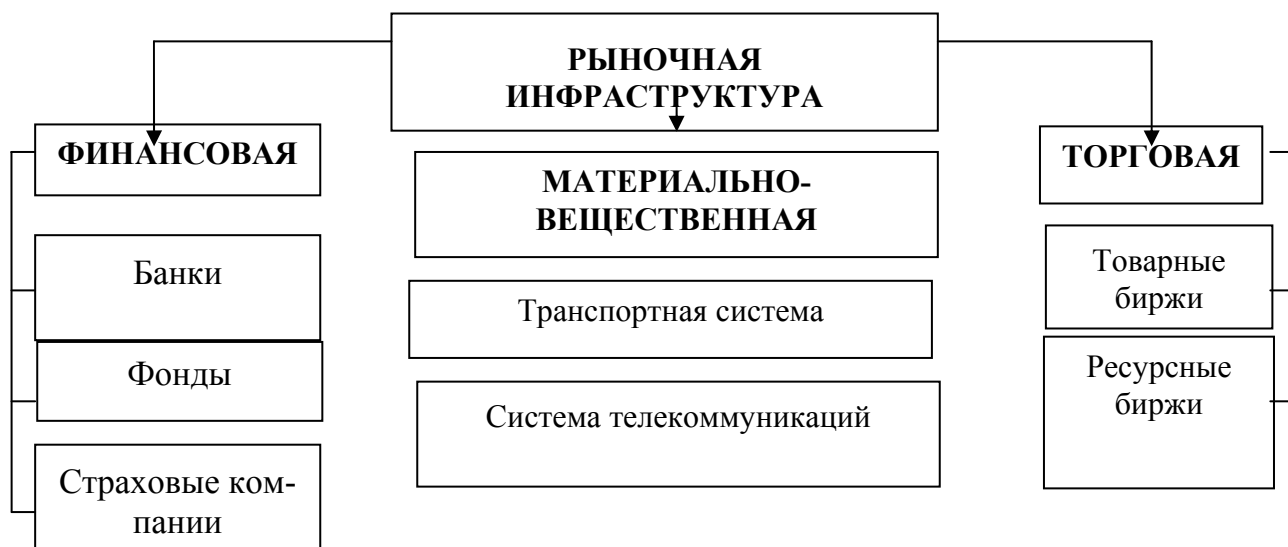


Рисунок 2.2 – Классификация субъектов рыночной инфраструктуры

## **2. Конкуренция как ключевая составляющая рыночного механизма**

Важным инструментом рыночной экономики является конкуренция. Буквально «конкуренция» означает «столкновение», что характеризует борьбу товаропроизводителей за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции. Конкуренция выполняет роль регулятора темпов, объемов и качества производства.

**Конкуренция** – это экономическое соперничество между отдельными производителями товаров и услуг по удовлетворению интересов, связанных с реализацией продукции.

Конкуренция – это борьба между производителями за потребителя, в которой выигрывает тот из них, чей товар является конкурентоспособным. При этом конкурентоспособный товар обладает следующими свойствами:

- 1) низкой ценой;
- 2) высоким качеством;
- 3) экологической чистотой.

Определим **условия возникновения конкуренции**.

1. Большое количество товаропроизводителей на данном рынке товаров или услуг.

2. Свобода товаропроизводителей в решении вопросов: что и в каком объеме производить.

3. Соответствие между спросом и предложением (в условиях дефицита нет конкуренции).

4. Существование рынка средств производства. Для конкуренции большое значение имеет возможность установления высокой нормы прибыли.

В своем развитии конкуренция прошла различные формы. Наибольшего развития она достигла в условиях развитого товарного производства. А. Смит определял конкуренцию как «невидимую руку рынка». В XIX-XX веках конкуренция являлась наиболее динамичной силой экономического прогресса. В XX в. в наиболее развитых странах мира были введены «правила игры», т.е. был предложен механизм регулирования конкуренции.

Роль конкуренции проявляется, прежде всего, через **ее функции**:

- 1) **регулирования** (капитал направляется в те отрасли, где возможна наибольшая прибыль).
- 2) **мотивации** (лучшая по качеству и при наиболее низких затратах производства продукция обеспечивает прибыль, а это, в свою очередь, стимулирует НТП).
- 3) **распределения** (конкуренция позволяет распределить прибыль и доход согласно эффективности в работе).
- 4) **контроля** (прежде всего – контроль над ценами, чем совершеннее конкуренция, тем справедливее цены на рынке).

Существуют различные **формы и виды конкуренции**:

**1. Внутритраслевая; межотраслевая; международная.**

**2. Добросовестная и недобросовестная.**

В свою очередь **добросовестная** делится на: - **ценовую** (достижение цены, которая является ниже рыночной) **и неценовую** (создание благоприятных внешних условий, которые улучшают реализацию продукции).

### 3. Совершенная и несовершенная конкуренция

Несовершенная конкуренция существует в форме:

- **монополистической конкуренции;**
- **олигополии;**
- **монопсонии;**
- **дуополии;**
- **двусторонней монополии;**
- **олигопсонии;**
- **монополии.**

Уровень конкурентоспособности измеряется с помощью коэффициента конкурентоспособности фирмы, он характеризуется отношением рыночной цены товара к затратам производства.

$$ККф = P / FC + VC,$$

где P – цена; FC – постоянные издержки; VC – переменные издержки.

Характеризуя рынок, мы отмечали его положительные и отрицательные черты.

Так негативной чертой рынка является монополизм в экономике. **Монополизация** – это результат концентрации и централизации производства и капитала.

**Концентрация производства** – сосредоточение средств производства, работников и объемов производства на крупных предприятиях.

**Централизация капитала** – это увеличение размеров капитала в результате объединения или слияния капиталов (например, акционерные компании).

#### **Классификация монополий:**

– **закрытая** монополия (юридически защищена от вхождения в отрасль конкурентов).

– **естественная** монополия (возникает в том случае, когда долгосрочные средние издержки минимизируются если отрасль представлена одной фирмой).

– **открытая** монополия (фирма на определенный период становится единственным поставщиком товара или услуги, не имея специальной юридической защиты от конкуренции – например, когда впервые выходит на рынок с новой продукцией).

Для оценки монопольной власти используют индекс Лернера и индекс Херфиндаля - Хиршмана.

$$\text{Индекс Лернера: } \Pi = P_m - MC / P_m = 1 / E_d,$$

где  $\Pi$  – индекс монопольной власти по Лернеру;  $P_m$  – монопольная цена;  $MC$  – предельные издержки;  $E_d$  – ценовая эластичность спроса.

Если цена выше предельных издержек, индекс положительный, в пределах между 0 и 1. Считается, что чем ближе он к 1, тем большую монопольную власть имеет фирма, в условиях чистой конкуренции  $\Pi = 0$ .

Если числитель и знаменатель умножить на  $Q$ , то

$$I_l = \frac{(Pm - MC)Q}{PmQ} = \text{Прибыль} : \text{Совокупный доход}$$

**Индекс Херфиндаля – Хиршмана** – показатель концентрации отраслевого рынка, т.е. распределение власти над рынком среди всех участников рынка:

$$I_{hh} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^N S_i^2, \text{ где}$$

$S_1^2, S_2^2, S_n^2$  - существенные доли соответственно наибольшей, следующей за величиной и наименьшей фирм.

Значение индекса будет равным 10000, если в отрасли действуют лишь 1 фирма, поскольку  $S_1 = 100\%$ , если в отрасли 100 одинаковых фирм, то  $S_i = 1\%$ , а  $I_{hh} = 100$ .

Если доля одной фирмы:  $S_1 = 90,1\%$ , а весомые доли каждой из следующих 99 фирм составляют  $0,1\%$ , то  $I_{hh} = 90,1^2 + 99 \cdot 0,1^2 = 8119$ .

Ценообразование в условиях монополии устанавливается фирмой, или она существенно может влиять на цену. Для увеличения своей прибыли монополист может проводить ценовую дискриминацию.

Ценовая дискриминация – это принцип ценообразования, согласно которому один и тот же товар или услуга разным категориям покупателей продается по разной цене.

#### **Виды ценовой дискриминации:**

– **ценовая дискриминация первой степени** – каждому покупателю устанавливают индивидуальную цену, т.е. наивысшую из цен, по которой покупатель готов купить благо.

– **ценовая дискриминация второй степени** – уровень цен устанавливается согласно объемов продаж.

– **ценовая дискриминация третьей степени** – различные цены устанавливаются для разных сегментов рынка покупателей (оплата проезда для пенсионеров, студентов...).

### **3. Основы рыночного ценообразования**

Одним из определений рынка является следующее: рынок – это место, где встречаются продавцы и покупатели. При этом покупатели предъявляют спрос на товар, а продавцы реализуют предложение товара.

**Спрос (D)** – количество товара, которую могут и хотят приобрести покупатели по разным ценам в определенный период времени.

**Закон спроса:** при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем ниже величина спроса на него.

Эту обратную зависимость между ценой и величиной спроса можно изобразить графически в виде кривой спроса (рис. 2. 3).

Кроме цены на товар, на спрос влияют и другие факторы, которые называются **неценовыми детерминантами:**

- величина доходов потребителей;
- цены на сопутствующие товары или товары- заменители;
- количество потребителей на рынке;
- мода, преимущества и вкусы потребителей;

- ожидания покупателей;
- налоги или субсидии, которые влияют на доходы потребителей или цены на товары, и другие факторы.

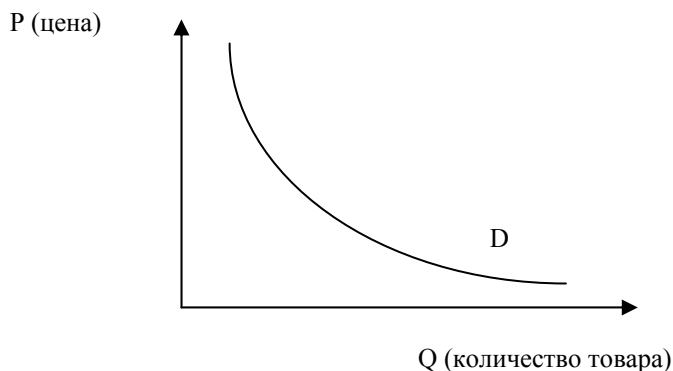


Рисунок 2.3– Кривая спроса

**Предложение (S)** – количество товара, которое предоставляется или может быть представлено для продажи на рынке по разным ценам в определенный период времени.

**Закон предложения:** при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем выше величина его предложения, т. е. между ценой и величиной предложения существует прямая или положительная зависимость.

Графически закон предложения можно представить в виде кривой предложения (рис. 2.4).

Кроме цены на товар, его предложение определяется еще рядом факторов, которые называются **неценовыми детерминантами:**

- цены на ресурсы;
- технологии, которые применяются;
- налоги и субсидии для производителей;
- количество производителей (продавцов) на рынке;
- ожидания производителей и продавцов и другие факторы.

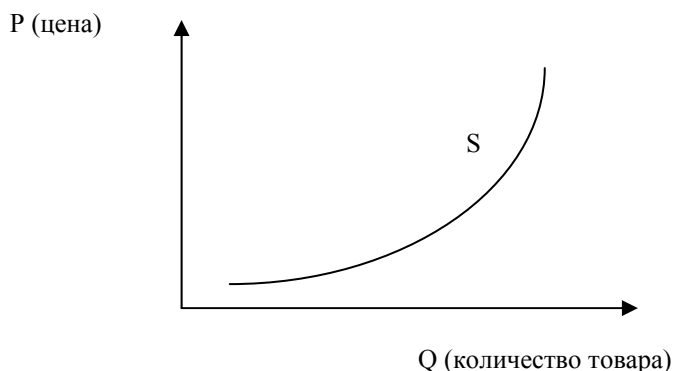


Рисунок 2.4 – Кривая предложения

При анализе спроса и предложения на рынке товара важно учитывать коэффициенты эластичности спроса и эластичности предложения.

**Эластичность спроса** – это относительное (процентное) изменение его величины при изменении другого фактора (собственной цены, цены сопутствующего товара, дохода) на единицу (один процент).

**Эластичность предложения** – это относительное (процентное) изменение его величины при изменении другого фактора, прежде всего, собственной цены товара, на единицу, на один процент.

Спрос или предложение могут быть **эластичными, неэластичными, единичной эластичности, абсолютно эластичными и абсолютно неэластичными по одному из факторов.**

Соотношение величин спроса и предложения при определенной цене называется **конъюнктурой рынка**. Рыночная конъюнктура представлена **тремя формами: рыночное равновесие, дефицит и излишек товара (перепроизводство).**

**Рыночное равновесие** – ситуация на рынке, когда устанавливается такая цена на товар, при которой спрос и предложение на него равны.

Графически рыночное равновесие (рис. 2.5) – точка пересечения кривых спроса и предложения (т. E), в которой устанавливается равновесная цена ( $P_E$ ) и равновесный объем товара ( $Q_E$ ).

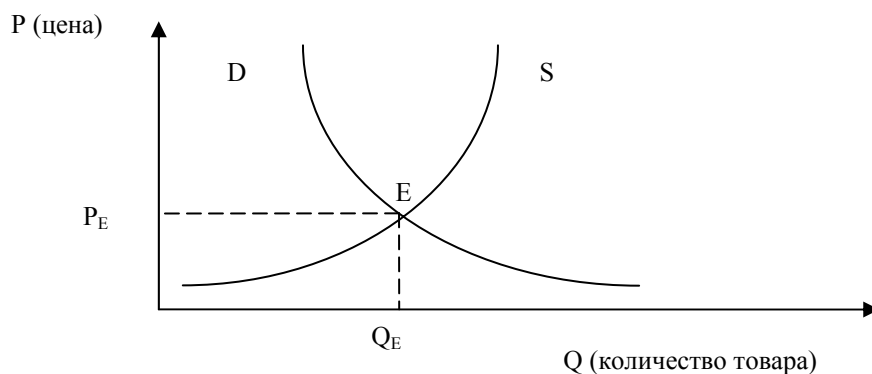


Рисунок 2.5 – Рыночное равновесие

Если из точки равновесного состояния опустить перпендикуляр на ось абсцисс, то в точке их пересечения можно определить равновесное количество товара, удовлетворяющее пожелания покупателей и продавцов. Проекция точки равновесного состояния на ось ординат позволяет получить равновесную цену, одинаково приемлемую для участников рыночной сделки.

Равновесная цена и равновесное количество свидетельствуют о наибольшей экономической эффективности сложившейся рыночной ситуации, т.к. затраты на производство окупаются их продажей по равновесной цене и о достижении оптимального выпуска товаров и услуг (нет ни избытка, ни дефицита материальных благ).

Таким образом, взаимодействие законов спроса, предложения, равновесной цены, закона конкуренции, закона стоимости и закона денежного обращения порождает механизм рыночного саморегулирования. Исходя из чего, экономику, функционирующую преимущественно на его основе принято называть «рыночной».



## 2.4 Домохозяйство в системе экономических отношений

1. Суть и экономические функции домохозяйств.
2. Основные особенности поведения домохозяйств. Формирование доходов.

### 1. Суть и экономические функции домохозяйств

Основными *субъектами* рыночной экономики являются: домохозяйства, фирмы и государство. Каждый из субъектов играет особенную роль, выполняя свои специфические функции.

#### Функции домохозяйств:

- поставщиков экономических ресурсов на рынок (являются собственниками экономических ресурсов, предлагают их на рынке, получают доходы от их реализации);
- потребления (полученные от продажи ресурсов доходы используют для приобретения потребительских товаров и услуг);
- сбережения (часть доходов домохозяйства расходуют на покупку акций, облигаций, хранят на депозитных счетах в банках и т.д.).

#### Функции фирм:

- покупают ресурсы;
- производят товары и услуги и предлагают их всем экономическим субъектам: домохозяйствам, фирмам, государству;
- осуществляют инвестиции.

#### Функции государства:

- регулирует экономические процессы;
- покупает товары и услуги у фирм и ресурсы у домохозяйств, а также предлагает товары и услуги (в том числе и общественные блага), произведенные в государственном секторе экономики.

Поскольку домохозяйства являются потребителем конечных товаров и услуг, то они являются носителями «верховой власти» на рынке, т.е. от их спроса зависит спрос и на факторных рынках. Экономистов поэтому интересует как домохозяйства принимают решения относительно структуры потребления.

**Возможности выбора домохозяйств ограничены множеством факторов:** это структура и уровень производства; структура потребностей; уровень потребления; уровень доходов; уровень цен и т. д.

Таким образом, домохозяйство решает проблему: какую, при определенной структуре и уровнях потребностей и доходов, найти комбинацию потребительских благ, чтобы максимально удовлетворить свои потребности. Если предположить, что весь располагаемый доход домохозяйство использует на потребление, то уравнение дохода будет иметь вид:

$$M = P_a A + P_b B + \dots + P_n N,$$

где  $M$  – доход;  $P_a, P_b, P_n$  – цены потребительских благ;  $A, B, N$  – количество потребляемого блага.

Из этого следует, что на финансовые возможности домохозяйства влияют его доход и цены на товары и услуги.

В микроэкономике изучают теорию рационального поведения потребителя.

## **2. Основные особенности поведения домохозяйств.**

Необходимо отметить, что величина реальных доходов зависит не только от размеров денежных доходов, объема используемых бесплатных и льготных услуг, а и от уровня цен на предметы потребления и тарифов на услуги, размера квартплаты, величины налогов.

Показатели реальных доходов населения наиболее полно характеризуют уровень жизни и уровень благополучия народа через семейные доходы. Существуют различные **источники** доходов домохозяйств:

1. – это **оплата наемного труда, доходы от кооперативной деятельности.**

Эти источники доходов имеют трудовое происхождение;

2. – **трансферты** – доходы, получаемые из государственного и местных бюджетов в виде бесплатных услуг, денежных выплат и натуральной оплаты. Это в основном пенсии, стипендии, помощи, дотации на путевки в оздоровительные учреждения, детские лагеря отдыха, содержание детей в дошкольных учреждениях, пособия многодетным семьям и др.;

3. – **доходы от собственности (рента, проценты, гонорары ...);**

4. – **доходы от ведения индивидуальной трудовой деятельности, личного подсобного хозяйства** как правило в натуральной форме.

Отметим, что структура доходов домохозяйств по источникам их происхождения различна. Она зависит от структуры общественных отношений в стране, от уровня развития производительных сил.

Однако, не зависимо от этого, семейный доход не должен быть ниже прожиточного минимума, т.е. набора товаров и услуг, рассчитанного на основе норм и нормативов потребления и обеспеченности населения жизненно необходимыми средствами. Прожиточный минимум используется для определения минимального уровня доходов семей, а также минимальных размеров заработной платы, минимальных пенсий, стипендий и других социальных выплат или льгот.

Увеличение доходов семьи занимает одно из главных мест в экономической политике государства, поскольку это ведет не только к более полному удовлетворению потребностей домохозяйств, но и изменяет саму структуру направлений использования доходов. Развитие производства, увеличение экономического благосостояния общества и его членов, способствует увеличению части дохода, идущего на сбережения и накопление, который, в свою очередь, используется для дальнейшего развития производства.

### **2.5 Предприятие как товаропроизводитель. Валовой доход и прибыль**

1. Предприятие в условиях рыночной экономики.
2. Маркетинг и менеджмент в деятельности предприятий.
3. Валовой доход и прибыль как качественные характеристики деятельности предприятий.

## 1. Предприятие в условиях рыночной экономики

**Предприятие** – это хозяйствующий субъект с правами юридического лица (имеет название, устав, печать, регистрацию в РИК и различных фондах, расчетный счет, товарный знак, код ОКПО, баланс). Производит и реализует продукцию, оказывает услуги. Имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью в рамках закона, согласно уставу предприятия.

Предприятие в условиях рынка является первичным хозяйствующим звеном экономики, выполняющим такие виды деятельности: производственная; научно-исследовательская и проектно-конструкторская; коммерческая; воспроизводственная.

Напомним, что основными функциями предприятий являются:

- покупка ресурсов;
- производство и реализация товаров и услуг;
- инвестиционная деятельность.

**Целью и основным мотивом** деятельности предприятия в рыночной экономике является получение прибыли (или социального эффекта) при эффективном использовании собственных и заимствованных средств.

**Активы предприятия** составляют денежный, производственный и товарный капиталы. Последние две формы являются реальным капиталом и представляют собой имущество в отличии от денежной формы и так званого фиктивного капитала в форме ценных бумаг. Расширение активов предприятия осуществляется за счет долгосрочных вложений в развитие производства, которые называются инвестициями. Инвестиции бывают валовые и чистые. Валовые – это сумма чистых инвестиций и амортизационных отчислений.

**Организационные формы** предприятий:

- индивидуальные;
- товарищества (партнерство);
- корпорации (акционерные компании).

В современной рыночной экономике возросла роль объединений предприятий.

Существуют следующие **типы объединений**:

- **картель** – договор между независимыми предприятиями в проведении единой ценовой политики, распределении рынка сбыта, согласовании условий обмена патентами, лицензиями и т.д.;
- **синдикат** – форма объединения предприятий, производящих однородную продукцию, которая предполагает сохранение производственной самостоятельности, но не имеет права на самостоятельный сбыт продукции;
- **трест** – форма объединения, которая предполагает отсутствие юридической и экономической самостоятельности как в производственной деятельности, так и в реализации продукции отдельных предприятий. Трест несет полную ответственность за результаты хозяйственной деятельности всех предприятий, входящих в его состав. Часть каждого предприятия определяется пакетом акций, пропорционально этой доли распределяются и доходы;
- **концерн** – объединение промышленных, финансовых, торговых предприятий, формально сохраняющих свою самостоятельность, но фактически

подчиненных финансовому контролю и руководству головной фирмы. Во внутрифирменном контроле, используя трансфертные цены, руководство концерна определяет вклад каждого звена в общую прибыль объединения.

- **конгломерат** – разновидность концерна, возникающая в результате поглощения большого количества компаний, организационно не связанных между собой. Отличие от концерна заключается в больших масштабах диверсификации производства и в большем объеме финансовых операций. В состав конгломерата входят мощные банковские структуры, при поддержке которых возможно осуществление покупки контрольных пакетов акций, интересующих производственных и финансовых компаний.

**По уровню концентрации и централизации производства и капитала** предприятия делятся на:

- малые;
- средние;
- большие.

**Концентрация производства** – сосредоточение производства одних или нескольких аналогичных видов продукции на крупных предприятиях.

**Концентрация капитала** – наращивание капитала путем соединения капиталов разных владельцев, собственников, а также за счет превращения прибыли в капитал.

**Централизация капитала** – стратегия увеличения размеров капитала за счет интеграции нескольких капиталов или поглощения одного капитала другим.

Масштабы предприятий определяются научно-технической и производственной специализацией, кооперацией, интенсивностью интеграционных процессов.

## **2. Маркетинг и менеджмент в деятельности предприятий**

Организация эффективного хозяйствования предприятия в рыночной экономике предполагает:

- всестороннее исследование рынка (сегментация) товара за счет развитой системы маркетинга;
- четко организованная поставка факторов производства при высоком уровне внутренней организации за счет системы производственного менеджмента;
- постоянный контроль за бюджетом предприятия за счет четкого финансового менеджмента;
- всесторонняя работа с кадрами за счет системы менеджмента по работе с персоналом;
- постоянный контроль за состоянием ликвидности, т.е. возможность своевременно исполнять свои обязательства перед контрагентами за счет менеджмента по учету и контролю.

**Менеджмент** – совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством, функционированием организации и персоналом с применением последних достижений теории и практики управления. Это особый вид управленческой деятельности. **Менеджмент – это умение добиваться**

**поставленных целей, оказывать влияние на деятельность** отдельного работника, группы и организации в целом для достижения максимальных результатов.

**Главная цель менеджмента** – достижение высокоэффективного производства, рационального использования ресурсов предприятия, фирмы, компании.

**Задача менеджмента** – использование и координация всех ресурсов: финансовых, материально-технических, человеческих и информационных.

**Функции менеджмента:** *организация, планирование, мотивация и контроль.*

**Виды менеджмента:** *банковский, инвестиционный, инновационный, производственный, стратегический, финансовый, менеджмент организации.*

**Маркетинг** – комплексная система организации производственной и коммерческой деятельности компании, фирмы, а также ее деятельности по сбыту, созданию и выпуску продукции, отличающейся оптимальными параметрами качества и цены. В систему маркетинга включены продвижение товара на рынок параллельно отслеживанию и анализу рынка, потребительских потребностей, формирование спроса для оптимального удовлетворения потребностей и получения максимальной прибыли.

**Задача маркетинга** – приспособление деятельности фирмы к требованиям рынка.

**В широком смысле маркетинг** – это социально-управленческий процесс, направленный на удовлетворение потребностей покупателя.

**В узком смысле маркетинг** – это цельная система планирования ассортимента и объема выпуска продукции, определения цен, распределения продуктов между рынками и стимулирования их сбыта.

**Виды маркетинговой деятельности:**

1. анализ рынка, в т. ч. его сегментация и позиционирование;
2. разработка товара с характеристиками, требуемыми потребителями;
3. определение стратегии и тактики относительно ценообразования;
4. разработка рекламной концепции.

**Принципы маркетинга:**

1. тщательный учет при принятии хозяйственных решений всего, что касается потребностей, спроса, его динамики и изменений в конъюнктуре рынка;
2. обеспечение необходимых условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, структуре спроса с учетом долгосрочных перспектив;
3. активное воздействие на рынок, клиентов и потребителей при помощи всех доступных средств с целью склонить их к приобретению именно данного товара или услуги.

**Виды маркетинга:** массовый, дифференцированный, маркетинг целей.

В зависимости от уровня выделяют: макромаркетинг, региональный маркетинг и микромаркетинг.

В зависимости от направленности маркетинговой деятельности на установление контактов с партнерами (длительных или одноразовых) различают маркетинг отношений и маркетинг сделки.

Оптимальная организация предприятия, его структура, масштабы производства, эффективности работы системы маркетинга и менеджмента отражаются в количественных характеристиках его деятельности. Прежде всего – в валовом доходе и прибыли предприятия.

### **3. Валовой доход и прибыль как качественные характеристики деятельности предприятий**

**Валовой доход** – это показатель, обобщающий конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. В стоимостном выражении валовой доход – суммарный годовой доход предприятия (фирмы), полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. В валовом доходе воплощена новая (добавленная) стоимость, созданная трудом работников и предпринимателей. На величине валового дохода отражаются все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия, включая состояние сбытовой деятельности предприятий, своевременность поступления средств от заказчиков (покупателей). Из валового дохода предприятия производятся отчисления в фонды, налоговые и другие платежи в бюджет, платежи банкам в виде процентов за краткосрочные кредиты.

**Валовой доход** рассчитывается как разница между денежной выручкой от продажи и текущими материальными затратами. Валовой доход равен сумме заработной платы и чистого дохода предприятия (прибыли).

**Прибыль предприятия** – это превышение доходов от продаж над затратами на их производство и продажу (в т. ч. и затраты на заработную плату).

*Динамика прибыли при стабильных ценах отражает степень эффективности производства.*

**Величина прибыли** зависит от уровня цен на рынке и от себестоимости продукции данной фирмы.

## **2.6 Отраслевые особенности производства и функционирования капитала. Формы прибыли, процента и ренты**

1. Особенности функционирования капитала в сфере обращения.
2. Реальный и фиктивный капитал.
3. Особенности предпринимательства в аграрной сфере экономики.

### **1. Особенности функционирования капитала в сфере обращения**

Остановимся на особенностях капитала сферы обращения, прежде всего, движении ссудного капитала, который обуславливает существование кредитной системы как элемента рыночной инфраструктуры.

**Кредитная система** – совокупность кредитно-расчетных отношений и учреждений, обеспечивающих кредитование в определенных формах.

Рынок, где осуществляют движение ценные бумаги и кредитные ресурсы, называется финансовым рынком. **Кредит** – передача средств или других акти-

вов юридическим или физическим лицам на условиях возвратности, срочности и платности, то есть за определенный процент.

Основными *формами кредита* являются:

- банковский;
- коммерческий, то есть между субъектами хозяйственной деятельности;
- имущественный, например, лизинговый по поводу долгосрочной аренды движимого или недвижимого имущества;
- ипотечный – под залог исключительно недвижимого имущества, прежде всего, земли;
- потребительский, предоставляемый физическим лицам для приобретения товаров длительного пользования;
- бланковый – только в пределах имеющихся собственных средств;
- государственный – прежде всего, в виде государственных ценных бумаг;
- международный.

Главными *источниками* кредитных ресурсов являются:

- собственные средства кредитных учреждений;
- временно свободные средства предприятий на банковских счетах;
- привлеченные средства на депозитной основе, как до востребования, так и срочные;
- денежные суммы частных лиц;
- межбанковские кредиты;
- средства от выпуска (эмиссии) ценных бумаг.

По *временному критерию* различают краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 3 лет) и долгосрочные (более 3 лет) кредиты.

Движение временно свободных средств образует рынок денежных ресурсов, который делится на рынок денег и рынок капиталов.

**Процент** – это цена за пользование временно свободными средствами. Он может существовать в следующих формах:

- заемный, который заемщик уплачивает кредитору;
- депозитный, который кредитное учреждение платит вкладчику;
- учетная, который платят коммерческие банки центральному банку страны за кредиты;
- ломбардный, уплачиваемый под залог имущества;
- дисконтный, получаемый кредитным учреждением при покупке векселей до конца срока их действия.

С точки зрения расчета различают простые и сложные процентные ставки, когда за базу берутся или неизменная, или переменные цифры. Годовая процентная ставка рассчитывается по формуле:

$$ПС = ССП : ВЗ \times 100\%,$$

где ПС – годовая номинальная процентная ставка; ССП – денежная сумма уплаченного ссудного процента; ВЗ – величина суммы займа. Для владельца кредитных ресурсов процентная ставка является формой дохода за денежный капитал.

Различают номинальную и реальную процентные ставки.

Номинальная процентная ставка – это ставка процента, объявленная банком с учетом темпов инфляции:

$$НС = РС + УИю,$$

где НС – номинальная процентная ставка; РС – реальная ставка процента; УИю – ожидаемый уровень инфляции.

Реальная процентная ставка – это номинальная процентная ставка (НС) без учета ожидаемого темпа инфляции:

$$РС = НС - УИю$$

Стержнем кредитной системы является банковская система, которая в большинстве стран, включая Украину, является двухуровневой: первый уровень занимает центральный (в Украине Национальный) банк, второй уровень – система коммерческих и специализированных банков. В Украине банки второго уровня подразделяются на универсальные и специализированные. Последние группируются в четыре категории: *сберегательные, инвестиционные; ипотечные; расчетные*. Банки могут создавать объединения следующих типов: *корпорация, консорциум, холдинговая группа*.

Выделяют следующие банковские операции:

- активные – по размещению собственных и привлеченных активов;
- пассивные - по формированию всех видов активов;
- расчетно-кассовые;
- другие банковские услуги.

Торговый капитал обеспечивает движение продукта от производителя к потребителю. Таким образом, он совмещает функции покупки и продажи товаров. Исторически торговый капитал ускорил превращение натурального хозяйства в товарное, концентрировал денежные ресурсы в руках частных лиц и предшествовал возникновению промышленного капитала. Позже возникло разделение труда между промышленником и торговцем.

Специфической формой расходов являются расходы *сферы обращения*, которые включают средства на сохранение, упаковку, фасовку, рекламу, непосредственно процедуру реализации, доставку товара потребителю и др.

**Торговая прибыль** – это доход, который получают субъекты оптовой и розничной торговли, в частности в итоге удачной перепродажи товара. Примером указанного является реэкспорт – вывоз товаров за границу, ранее импортированных и не подвергавшихся переработке на национальной территории.

По стадиям движения определяют оптовую и розничную торговлю.

*Оптовая* осуществляет посреднические функции между производителями и розничными торговцами в виде поставок большими партиями, чаще всего с использованием оптовых скидок.

*Розничная* торговля связана с реализацией продукции непосредственным потребителям.

## 2. Реальный и фиктивный капитал

*Торговый и промышленный* капитал иногда называют **реальным капиталом** в связи с использованием имеющихся, реальных активов.



*Ценные бумаги* в виде акций, облигаций и т.п. являются **фиктивным капиталом**, так как не имеют непосредственного потребительского эффекта, хотя продаются и покупаются на фондовых биржах.

**Ценные бумаги** – денежные документы, удостоверяющие право владения или займа, определяют взаимоотношения между лицами и предусматривают, как правило, возможность получения процентов (дивидендов).

**Акция** – это ценная бумага, удостоверяющая право участия в управлении акционерным обществом (корпорацией) и получении дивидендов с прибыли пропорционально доле в уставном фонде.

**Курс акций** – это цена, по которой продаются и покупаются акции на биржах. Курс акций зависит от уровня полученной прибыли и ссудного процента. Вкладчик капитала выбирает между покупкой акции и банковским депозитом, ориентируясь на формулу:

$$\text{Курс акции} = \text{Дивиденд} : \text{Ставка процента} \times 100\%.$$

Различают *номинальную и курсовую* (рыночную) цену акции, которые, как правило, не совпадают.

Определяют *первичные и вторичные ценные бумаги*. К первым относятся акции, облигации, векселя и другие активы, опирающихся на биржевой оборот. Ко вторичным относятся внебиржевые инструменты.

Развитие рынка ценных бумаг обуславливает существование сети инвестиционных, страховых, консультационных компаний и других финансовых посредников.

### **3. Особенности предпринимательства в аграрной сфере экономики**

Сельское хозяйство выполняет две ключевые макроэкономические функции: 1) производство продуктов питания;

2) обеспечение сырьем других отраслей экономики.

К особенностям аграрной сферы относятся:

– исключительно высокая роль природно-климатических факторов воспроизводства (плодородие земли, биологические ритмы развития растений, зависимость от природных бедствий и др.);

– сезонность;

– значительная разница между временем производства и непосредственным рабочим периодом;

– значительная фондо- и энерговооруженность труда;

– существенный удельный вес части продукции, которая не выступает в товарной форме в связи с необходимостью обеспечения воспроизводства (семена растений, животные для продолжения рода);

– необходимость сочетания технической обеспеченности, достижений генетики и селекции и мероприятий по восстановлению земель и экологической чистоты продукции.

Специфическим доходом в аграрной сфере является **рента** как дополнительный доход собственника земли. Исторически рента принимала *отработочную* (барщина), *продуктовую* (оброк, десятина) и *денежную формы*. Часто рента является элементом арендной платы за пользование землей совместно с процентом на вложенный капитал и амортизацией основного капитала.

Определяют *три основные формы земельной ренты*: дифференциальная; абсолютная; монопольная.

Причиной существования дифференциальной ренты является монополия на землю как на объект хозяйствования. Условиями создания данной ренты является ограниченность земли и различия в ее плодородия. Определяют *две формы дифференциальной ренты*:

- дифференциальная рента 1 как дополнительный чистый доход на основании владения лучшими по естественному плодородию и месторасположению земель;

- дифференциальная рента 2 как дополнительный чистый доход в результате дополнительных вложений с целью повышения плодородия земли.

Причиной существования *абсолютной ренты* является монополия частной собственности на землю, что позволяет поддерживать высокую цену на аграрную продукцию.

Причиной существования *монопольной ренты* является повышенный спрос на некоторые виды продукции, например, при их производстве в особых природных условиях.

**Цена земли** зависит от величины ренты и ссудного процента следующим образом:

$$Цз = Р : Сп \times 100\%,$$

где Цз – цена земли; Р – рента; Сп – ставка процента.

Непрерывное воспроизводство в аграрном секторе экономики связано с функционированием агропромышленного комплекса (АПК), или агробизнеса, который включает следующие составляющие:

- непосредственно сельское хозяйство;
- отрасли по обеспечению сельского хозяйства средствами производства;
- отрасли промышленной переработки сельскохозяйственной продукции;
- производственная и социальная инфраструктура АПК.

Преодоление кризисной ситуации в аграрном секторе украинской экономики включает следующие составляющие:

- разгосударствление земель;
- льготное кредитование;
- привлечение значительных инвестиций;
- качественный скачок в развитии социальной инфраструктуры села.

### **СМ 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС**

3.1 Общественное воспроизводство. Общественный продукт и его основные формы.

3.2 Экономическое развитие. Занятость, воспроизводство рабочей силы и их государственное регулирование.

### 3.3 Хозяйственный механизм в системе общественного воспроизводства. Государство и его экономические функции.

#### 3.1 Общественное воспроизводство. Общественный продукт и его основные формы

1. Сущность и виды общественного воспроизводства.
2. Общественный продукт: основные формы и методы расчета.
3. Сущность и структура национального богатства.
4. Рыночный кругооборот и макроэкономическое равновесие.
5. Распределение национального дохода и объективные основы формирования доходов населения.
6. Национальный доход, потребление и сбережение.

##### 1. Сущность и виды общественного воспроизводства

Макроэкономический уровень хозяйствования изучает отношения экономических субъектов в масштабах национальной экономики. Одним из объектов макроэкономического анализа является общественное воспроизводство. *Процесс общественного воспроизводства* – постоянное и непрерывное повторение и возобновление общественного производства.

*Процесс общественного воспроизводства* включает не только воспроизводства результатов общественного производства, а и воспроизводства рабочей силы, способов производства, природных ресурсов, информации, форм и методов организации труда.

Объемы производства при каждом следующем цикле могут изменяться, в зависимости от этого выделяют три формы *общественного воспроизводства*:

- простое воспроизводство – возобновление результатов и показателей производства происходит в постоянных объемах при неизменных качественных характеристиках;
- расширенное воспроизводство – производство возобновляется в увеличивающихся масштабах;
- суженное воспроизводство – производство возобновляется в объемах, которые снижаются.

##### 2 Общественный продукт: основные формы и методы расчета

Макроэкономика изучает процессы в их непрерывной динамике, т.е. рассматривает кругооборот ресурсов (факторов), конечных товаров и доходов. Результаты общественного воспроизводства можно оценить с помощью показателей *системы национальных счетов (СНС) или системы баланса народного хозяйства (СБНХ)*;

СБНХ доминировала в экономике СССР до конца 80-х годов XX в. Ее основными чертами являются:

- совокупность показателей сгруппирована балансовым методом по материальному, финансовому и трудовому критериям;
- главный показатель СБНХ – совокупный общественный продукт (СОП) как сумма произведенных за год материальных благ и услуг, то есть не учитывались услуги нематериального характера;

- СОП включал так называемый повторный счет, т.е. неоднократно учтенные сырье, материалы и прочие промежуточные продукты;
- не были выделены, так называемые, консолидированные счета, описывающие динамику доходов и расходов.

**Система национальных счетов (СНС)** впервые была разработана статической комиссией при ООН в 1953г. Ее **основные черты:**

- в основе расчетов лежит экономический кругооборот ресурсов, товаров, доходов;
- в зачет идут все экономические операции по производству всех товаров и услуг, приносящие доход;
- исключается повторный счет, и складываются новые, или добавленные, стоимости;
- используется система консолидированных счетов;
- применяется принцип двойной записи: одна и та же операция учитывается дважды – по расходной и доходной составляющим.

**Субъектами СНС** являются институциональные единицы, то есть экономические агенты, владеющие активами, товарами, имеющие экономические обязательства (по договорам) и от своего имени осуществляющие сделки.

Выделяют пять основных групп институциональных единиц:

- 1) домохозяйства;
- 2) нефинансовые предпринимательские субъекты;
- 3) финансовые учреждения;
- 4) государственные учреждения;
- 5) неприбыльные институты, основанные на добровольном участии физических лиц;

В СНС выделяют следующие группы счетов:

- текущие;
- накопительные;
- балансовые, т.е. есть на начало и конец периода.

*Текущие счета:*

- 1)счета производства (ВВП, ВНП);
- 2)счета создания и размещения доходов (налоги, проценты, дивиденды, рента, зарплата);
- 3)счета распределения доходов (налоги на доходы и имущество);
- 4)счета использования доходов, то есть потребление, сбережения, накопление и т.д.

*Накопительные счета:*

- 1) счета операций с капиталом;
- 2) счета финансовых операций;
- 3) счета прочих изменений в активах;
- 4) переоценочный счет.

*Балансовые счета:*

- 1) начальный (исходный);
- 2) промежуточный;
- 3) конечный.

Институциональные единицы подразделяются на резидентов и нерезидентов.

*Резиденты* – это субъекты, постоянно действующие на территории страны, или действующие за рубежом на базе национального законодательства.

*Нерезиденты* – это субъекты, действующие за пределами страны или на ее территории, на основе законодательства других государств.

**Базовым показателем СНС является валовой внутренний продукт.**

**Валовой внутренний продукт (ВВП)** – совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, созданных на территории данной страны в течение определенного периода времени (чаще за год).

**Валовой национальный продукт (ВНП)** – это совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных с помощью национальных факторов, и здесь не имеет значения, на территории данной страны или в других странах эти товары и услуги произведены, важно лишь условие национальной принадлежности. В большинстве развитых стран отличие ВНП от ВВП не превышает 1 %, разница между ними значима для стран, получающих существенные доходы от туризма (Кипр, Греция) или предоставляющих услуги, в первую очередь банковские, гражданам других стран (Люксембург, Швейцария).

Величина ВВП отличается от величины ВНП на величину чистого дохода (стоимости продукции), созданного за счет иностранных факторов производства на территории данной страны (ЧДИФ), который равен разнице между доходом, заработанным иностранными факторами (экономическими ресурсами) на территории данной страны, и доходом, заработанным национальными факторами в других странах, таким образом:

$$\text{ВВП} = \text{ВНП} + \text{ЧДИФ}.$$

**Конечный продукт** – товары и услуги, приобретенные для потребления, а не с целью дальнейшей переработки или продажи.

Вся продукция, производимая экономикой, делится на конечную и промежуточную. Конечной называется продукция, которая идет в конечное потребление и не предназначена для дальнейшей производственной переработки или перепродажи. Промежуточная продукция идет в дальнейший процесс производства или перепродажу. Как правило, к промежуточной продукции относят сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. Однако в зависимости от способа использования один и тот же товар может быть и промежуточным продуктом, и конечным. Например, мясо, купленное домохозяйкой для жарки, является конечным продуктом, так как пошло в конечное потребление, а мясо, купленное и вложенное в пирог, – промежуточным, так как будет подвергнуто переработке в начинку пирога, который и будет в данном случае конечным продуктом.

В ВВП включается только стоимость конечной продукции, с тем чтобы избежать повторного (двойного) счета. Дело в том, что, например, в стоимость автомобиля включается стоимость железа, из которого делают сталь; стали, из которой получают прокат; проката, из которого сделан автомобиль. Подсчет стоимости конечной продукции поэтому ведется по добавленной стоимости.

Таким образом, добавленная стоимость – это чистый вклад каждого производителя (фирмы) в национальный объем производства. Сумма добавленных стоимостей равна стоимости конечной продукции, т. е. той сумме, которую заплатил конечный потребитель. Поэтому во избежание повторного счета в ВВП включается только добавленная стоимость, равная стоимости конечной продукции.

*Добавленная стоимость* – это разница между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции (т. е. стоимостью сырья и материалов, которые каждый производитель (фирма) покупает у других фирм). При этом все внутренние затраты фирмы (на выплату заработной платы, амортизацию, аренду капитала и др.), а также ее прибыль включаются в добавленную стоимость.

Показатель ВВП можно рассчитать тремя методами:

- **производственным методом** – как сумма добавленных стоимостей, созданных на всех этапах производства товаров и услуг;

$$\text{ВВП} = \text{ВВ} - \text{МЗ} + \text{КН} - \text{С}, \text{ где}$$

ВВ – валовой выпуск;

МЗ – материальные затраты (повторный счет);

КН – косвенные (продуктовые) налоги;

С – субсидии.

- **методом конечного использования (расходный метод)** – как сумма затрат потребителей на приобретение конечных товаров и услуг;

$$\text{ВВП}_p = \text{С} + \text{I}_g + \text{G} + \text{X}_n, \text{ где}$$

С – потребительские расходы домохозяйств;

I<sub>g</sub> – валовые внутренние частные инвестиции;

G – государственные расходы;

X<sub>n</sub> – чистый экспорт.

Чистый экспорт представляет собой разницу между доходами от экспорта и расходами по импорту страны и соответствует сальдо торгового баланса:

$$\text{X}_n = \text{E}_x - \text{I}_m.$$

$$\text{I}_g = \text{I}_n + \text{A}, \text{ где}$$

I<sub>n</sub> – чистые внутренние частные инвестиции;

A – амортизация;

Такое деление инвестиций связано с особенностями функционирования основного капитала. Дело в том, что в процессе своего использования основной капитал изнашивается, «потребляется» и требует замены, «восстановления» износа. Та часть инвестиций, которая идет на возмещение износа основного капитала, носит название восстановительных инвестиций, или амортизации. В системе национальных счетов эти инвестиции фигурируют под названием «capital consumption allowances», что можно перевести как «стоимость потребленного капитала» или «потребление основного капитала» в экономике.

- **распределительным (доходным) методом** – как сумма всех доходов, полученных собственниками факторов, использованных при производстве товаров и услуг.

$$\text{ВВП}_d = \text{A} + \text{КН} + \text{W} + \text{R} + \text{I} + \text{r}, \text{ где}$$

A – амортизация основного капитала;

КН – косвенные налоги на бизнес;

W – зарплата наемных работников;

R – рента;

I – проценты;

г – валовая прибыль, включающая налог на прибыль, дивиденды и чистую прибыль

Использование этих методов дает одинаковый результат, поскольку в экономике совокупный доход равен величине совокупных расходов, а величина добавленной стоимости равна стоимости конечной продукции, при этом величина стоимости конечной продукции есть не что иное, как сумма расходов конечных потребителей на покупку совокупного продукта.

### **На базе ВВП рассчитываются другие показатели СНС:**

**1. Чистый внутренний продукт (ЧВП)** – рассчитывается путем вычитания из стоимости ВВП амортизационных отчислений. ЧВП является наилучшим индикатором объема производства в данном периоде.

ЧВП может быть подсчитан и по расходам, и по доходам:

1) ЧВП по расходам = потребительские расходы (С) + чистые инвестиционные расходы (I<sub>нет</sub>) + государственные закупки (G) + чистый экспорт (X<sub>n</sub>);

2) ЧВП по доходам = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций + косвенные налоги + чистый доход от иностранных факторов.

**2. Национальный доход (НД)** – фактически заработанный доход всех экономических субъектов страны. НД рассчитывается как разница между ЧВП и непрямыми налогами. Его можно получить двумя способами:

1) вычесть из ЧВП косвенные налоги и чистый доход иностранных факторов:

НД = ЧВП – косвенные налоги – чистый доход иностранных факторов;

2) просуммировать все национальные факторные доходы:

НД = заработная плата + арендная плата + процентные платежи + доходы собственников + прибыль корпораций.

**3 Личный доход (ЛД)** – определяется путем вычитания из суммы национального дохода платежей по социальному страхованию, налогов на прибыль предприятий и нераспределенной прибыли корпораций, а также суммирования трансфертных платежей (выплаты по безработице, пенсии, стипендии, др. социальные выплаты). Трансфертные платежи делятся на частные и государственные. К частным трансфертам относятся в первую очередь выплаты, которые родители делают детям; дары, которые друг другу делают родственники, и т. п. Государственные трансферты – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

**4 Личный доход (ЛД)** – определяется путем вычитания из суммы национального дохода платежей по социальному страхованию, налогов на прибыль предприятий и нераспределенной прибыли корпораций, а также суммирования трансфертных платежей (выплаты по безработице, пенсии, стипендии, др. социальные выплаты). Трансфертные платежи делятся на частные и

государственные. К частным трансфертам относятся в первую очередь выплаты, которые родители делают детям; дары, которые друг другу делают родственники, и т. п. Государственные трансферты – это выплаты, которые государство делает домохозяйствам по системе социального обеспечения и фирмам в виде субсидий.

**5 Доход конечного использования (КД)** – доход, который непосредственно направлен на приобретение потребительских товаров и на сбережения; рассчитывается как разница между ЛД и налогами на личный доход (подходным налогом, налогами на имущество и наследство).

### **3. Сущность и структура национального богатства**

Если показатели СНС отображают результаты функционирования экономики страны в течение года, то показатель национального богатства отображает результаты экономического развития страны в течение всего периода ее существования.

**Национальное богатство** – совокупность созданных и накопленных в стране материальных благ, разведанных природных ресурсов, достигнутого уровня образования людей, их опыта, мастерства, творческих способностей, предназначенных для расширенного воспроизводства с целью повышения благосостояния нации.

#### **В состав национального богатства входят:**

- созданный и накопленный в стране производственный (основной и оборотный) капитал;
- непроизводственный капитал (жилые дома, культурные, образовательные и спортивные организации и др.) и имущество населения;
- запасы (готовая продукция, страховые и резервные запасы);
- природные ресурсы: земля, леса, разведанные полезные ископаемые;
- нематериальные составляющие: опыт, способности, образование населения, культурные ценности и др.

От эффективного использования национального богатства зависит экономический и социальный прогресс общества.

### **4 Рыночный кругооборот и макроэкономическое равновесие**

**Макроэкономический кругооборот** – это процесс непрерывного движения факторов и результатов производства, продуктов и доходов, натуральных величин и денег, которые обслуживают взаимодействие всех рыночных субъектов.

Существует **три основных модели кругооборота:**

#### **1) простая или двухсекторная**

Простая модель кругооборота (рис. 3.1) базируется на анализе взаимодействия только двух макроэкономических субъектов – сектора домохозяйств и предпринимательского сектора, исключая влияние госсектора и внешнеэкономического сектора.



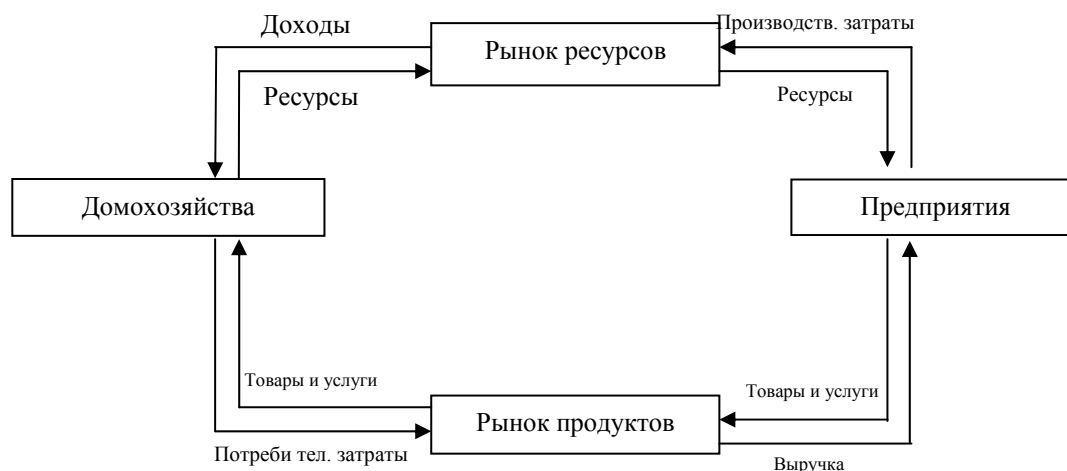


Рисунок 3.1 – Простая модель круговых потоков

Данная модель характеризует замкнутую систему, где доходы одних экономических агентов являются затратами других. Затраты предприятий на ресурсы (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) одновременно являются потоками доходов домохозяйств (заработная плата, рента, др. доходы).

Поток потребительских затрат домохозяйств образует доходы фирм от реализации готовой продукции. Потоки «доходы – производственные затраты» (денежный поток) и «ресурсы – товары и услуги» (реальный поток) происходит одновременно в противоположных направлениях и бесконечно повторяются.

Для закрытой модели экономики, в которой не учитывается влияние государства, величина общего объема производства в денежном измерении равна суммарной величине денежных доходов домохозяйств или личному доходу.

**2) закрытая или трехсекторная**, в которую включается государство как субъект рынка с его налоговыми, денежно-кредитными и другими инструментами влияния.

**3) открытая, или полная, четырехсекторная**, когда к трем предыдущим субъектам присоединяются зарубежные участники.

**Макроэкономическое равновесие** объединяет равновесие на трех рынках: рынке факторов производства; рынке конечных товаров и услуг; денежном рынке.

**Совокупный спрос (AD)** – это реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен (рис. 3.2).

**Закон спроса** гласит: при прочих равных условиях цены и совокупный спрос имеют обратную, или отрицательную зависимость. Эта зависимость на макроуровне объясняется действием на уровень цен трех факторов:

**1. Эффект процентной ставки** (эффект Кейнса.) предполагает, что с повышением цен растет спрос на деньги. При неизменной денежной массе рост спроса повышает цену за получение денег, то есть процентную ставку. С ростом процентной ставки уменьшаются возможности реальных расходов на потребительские и инвестиционные товары, то есть сокращается совокупный спрос.

**2. Эффект импортных закупок** или эффект Манделла – Флеминга выражается в том, что рост цен в стране уменьшает совокупный спрос на отечественные товары и повышает привлекательность импортной продукции, заменяющей национальную. Кроме того, рост курса национальной валюты удешевляет импорт и тем самым снижает привлекательность отечественных товаров.

**3. Эффект богатства** (эффект реальных кассовых остатков) проявляется в том, что при более высоком уровне цен падает покупательная способность потребителей с фиксированными доходами, то есть спрос снижается.

Эффект Пигу заключается в следующем: если уровень цен повышается, то величина реальных денежных запасов (реального богатства) снижается и люди чувствуют себя относительно беднее, чем раньше, и сокращают потребление, а поскольку потребление (потребительский спрос) является частью совокупного спроса, то уменьшается и величина совокупного спроса;

Все три указанных эффекта являются ценовыми факторами, т.е. влияют на совокупный спрос через изменение цен. Цены влияют на объем совокупного спроса путем движения по кривой AD.

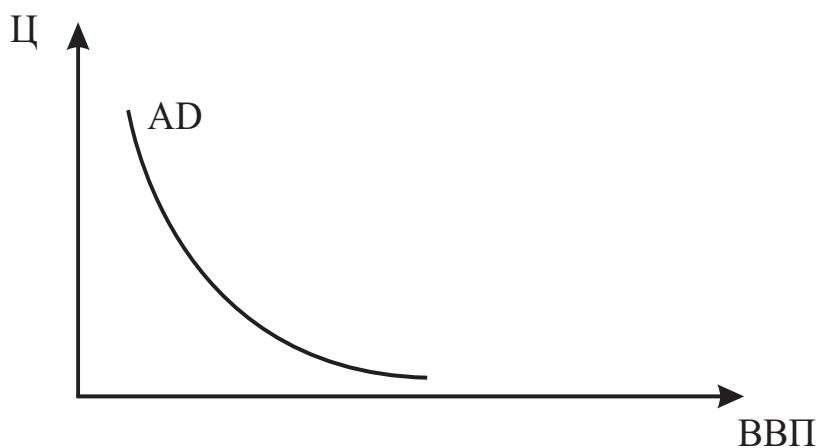


Рисунок 3.2 – Совокупный спрос

**Совокупное предложение (AS)** — это уровень реального ВВП при данном уровне цен в данный момент времени (рис. 3.3).

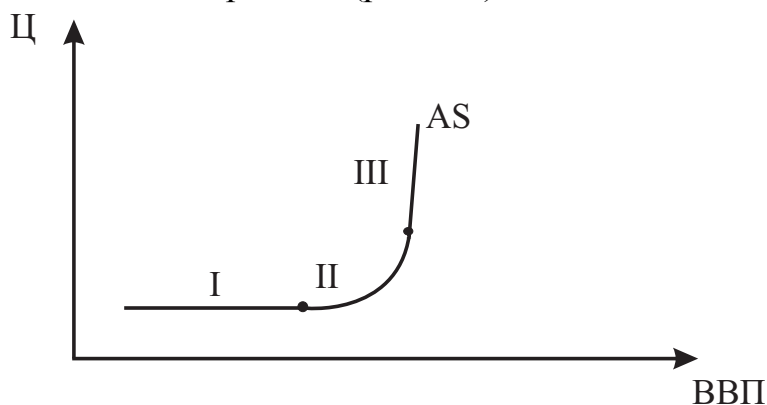


Рисунок 3.3 – Совокупное предложение

**Закон предложения** гласит: при прочих равных условиях цена и объем предложения имеют прямую (положительную) связь.

**На характер графика AS влияют:**

- **фактор времени;**
- **фаза экономического цикла.**

В краткосрочном периоде повышение цен стимулирует рост совокупного предложения. В долгосрочном же периоде рост цен больше не является стимулом дальнейшего прироста производства.

**На фазах кризиса и депрессии** цены могут оставаться неизменными при изменяющемся объеме ВВП, то есть возможность реализовать залежавшиеся на складе товары не стимулирует рост цен, поэтому на указанных фазах цикла график представляет собой горизонталь и горизонтальный отрезок называется кейнсианским. (I)

**На фазе подъема** стимулом роста ВВП является повышение цен (инфляция) и отрезок называется восходящим (промежуточным). (II)

**На фазе пика (бума)** экономика полностью использует все мощности при полной занятости, что делает отрезок графика вертикальной линией, которая является классическим отрезком. (III)

Ценовым фактором совокупного предложения являются собственные цены товаров. Влияние цен товаров на объем ВВП иллюстрируется с помощью движения по кривой AS.

Влияние неценовых факторов отображается параллельным правосторонним или левосторонним сдвигом кривой AS соответственно при увеличении или при уменьшении совокупного предложения.

**Макроэкономическое равновесие** – это совпадение величин AD и AS.

Графическое изображение кривых совокупного спроса и совокупного предложения в одной системе координат носит название модели «AD-AS».

*Динамика равновесия имеет особенности на различных отрезках кривой AS.*

**На кейнсианском отрезке** в периоды спада и стагнации цена не изменяется, а ВВП может стимулироваться путем увеличения совокупного спроса (рис. 3.4)

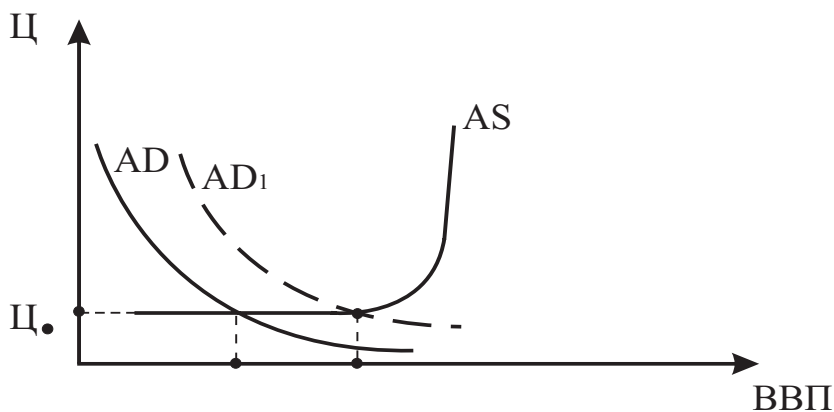


Рисунок 3.4 – Макроэкономическое равновесие на кейнсианском участке кривой AS

**На фазе подъема** стимулирование спроса увеличит не только ВВП, но и цены, то есть инфляция частично обеспечит рост ВВП (рис. 3.5).

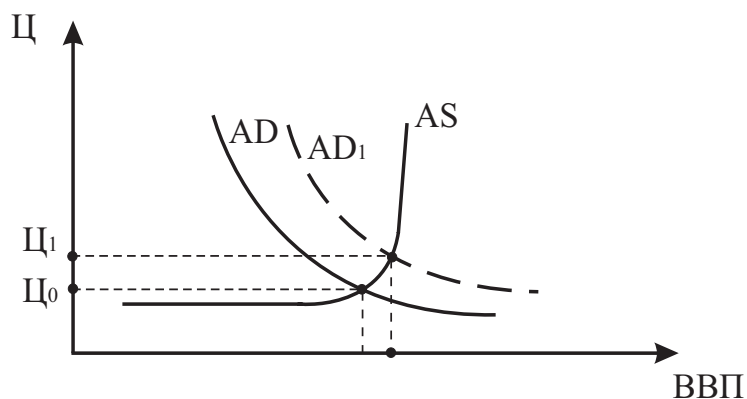


Рисунок 3.5 – Макроэкономическое равновесие на восходящем участке кривой AS

**На фазе пика**, то есть на классическом отрезке, стимулирование спроса спровоцирует дальнейшую инфляцию и не повлияет на объем ВВП, достигший своей потенциальной величины при полной занятости работников (рис. 3.6).

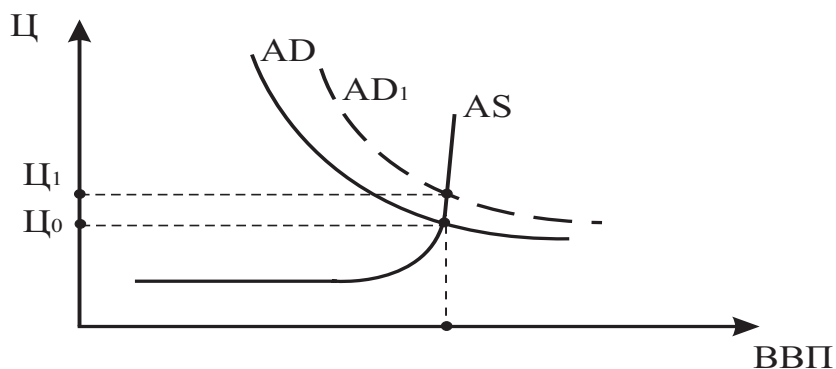


Рисунок 3.6. – Макроэкономическое равновесие на классическом участке кривой AS

## 5 Распределение национального дохода и объективные основы формирования доходов населения

**Доход** – это многогранное экономическое понятие, которое используется в различных значениях.

**В широком смысле слова доход** – денежные и натуральные поступления субъектам хозяйствования.

**В узком смысле** – это поток денежных поступлений за единицу времени. В отличие от богатства, которое воплощается в запасах активов (здания, сооружения, средства производства, ценные бумаги и др.), доход предполагает прилив денег.

Доходы классифицируются по разным критериям:

**1) по факторному критерию различают:**

- **первичные**, т.е. зарплата, прибыль, рента, процент;

- **вторичные**, как результат перераспределения, т. е. социальные трансферты (пенсии, стипендии, льготы, пособия и т.д.);

**2) по функциональному критерию различают следующие формы:**

- **трудовые**, как за счет собственного труда с личными активами (подсобное хозяйство, гонорары за творческую деятельность и т.п.), так и за счет наемного труда в виде зарплаты;

- **доходы от предпринимательской деятельности** (прибыль, проценты и т.п.);

- **доходы от собственности** (рента, процент, дивиденды и т.п.);

- **семейные доходы** (наследство, дарение и т.п.).

**Доходы населения в рыночной экономике выполняют следующие функции:**

а) **благополучия** – обеспечивают определенный уровень жизни населения;

б) **мотивационная** – содействуют эффективному вхождению в производственный процесс путем создания системы новых стимулов;

в) **социальная** – формируют соответствующее качество жизни.

Понятия уровня и качества жизни населения связаны между собой и определяют уровень экономического и социального развития страны.

Уровень доходов домохозяйств не должен быть ниже прожиточного минимума, который является индикатором определения черты бедности и отражает качественный уровень в потреблении населения.

**Прожиточный минимум является нормативом для определения:**

- размеров минимальной зарплаты;

- минимальной пенсии;

- помощи многодетным семьям;

- пособий по безработице;

- стипендий и других социальных выплат;

- необлагаемый налогами минимум дохода;

- государственные стандарты обслуживания и обеспечения в здравоохранении, образовании и др.

Доходы физических лиц различаются не только по уровню, а и по структуре.

**Структура семейных доходов по их использованию:**

- питания;

- покупка одежды и обуви;

- приобретение товаров длительного пользования;

- социально-культурные и бытовые услуги;

- коммунальные услуги;

- транспорт;

- сбережения;

- другие затраты.

Еще в 19 в. немецким статистиком Эрнстом Эйнгелем было замечено, что с ростом реального дохода потребителя потребление вторичных благ растет быстрее, чем благ первой необходимости. Это было первое теоретическое заключение о характере потребления в зависимости от дохода. Отсюда вытекало, что

по доле бюджета, идущей на питание можно судить об уровне благосостояния человека. Этот показатель используется и сейчас в международной статистике – семья считается бедной, если она тратит более 50% своего дохода на питание. Позже, другой немецкий статистик Адольф Швабе, распространил эту зависимость и на жилищные расходы. С тех пор эти два закона известны как законы Энгеля и Швабе.

Дифференциация зарплаты предопределяет неравенство в распределении личных доходов. В основе его в конечном счете лежат различия в способностях, образовании, профессиональном опыте. Важным фактором неравенства является и неравномерное распределение собственности на ценные бумаги и недвижимое имущество. Нередко определенную роль играют везение, удача, доступ к ценной информации, риск, личные связи и т.д. Эти факторы действуют разнонаправленно, то сглаживая, то увеличивая неравенство. Чтобы определить его глубину, используют кривую Лоренца (рис. 3.7).

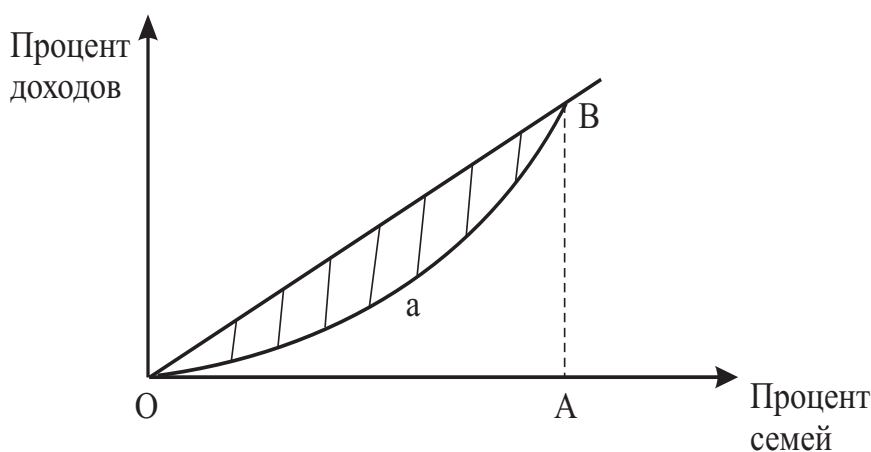


Рисунок 3.7 – Кривая Лоренца

Группы населения располагаются по оси от самых малообеспеченных до самых богатых.

Если все группы обладают равными доходами, то на 20% населения приходится 20% дохода, на 40% населения – 40% дохода и т.д. Абсолютное равенство представлено биссектрисой (OB), а абсолютное неравенство – линией OBA. Кривая Лоренца (OaB) отражает фактическое распределение доходов.

Уровень неравенства определяется с помощью коэффициента Джини. Он рассчитывается как отношение площади заштрихованной фигуры к площади треугольника OBA. Также для количественной оценки дифференциации доходов домохозяйств используют децильный, квартильный, квинтальный коэффициенты, например, для определения квартильного показателя соотносятся 25% самых богатых и 25% самых бедных слоев населения.

## 6 Национальный доход, потребление и сбережение

Изучение категорий **потребление и сбережение** помогает анализировать воспроизводственный процесс, распределение национального дохода.

Домохозяйства тратят свой располагаемый доход на потребление (С) и сбережения (S):

$$РЛД = C + S.$$

**Потребление** как категория, – это часть доходов, которая исключается из следующего движения активов;

**Сбережения** – часть доходов, которая остается после исключения потребления и принимает участие в дальнейшем обращении. Именно сбережения являются основой инвестиций.

**Накопление** – использование сбережений для производственных потребностей.

**Инвестиции** – вложения капитала в развитие производства.

Степень зависимости потребления и сбережений от дохода описывается следующими показателями:

**1. Средняя склонность к потреблению  $APC = C / D$ .**

По мере роста дохода с снижается в связи с ростом сбережений.

**2. Средняя склонность к сбережению  $APS = S / D$ ,** причем **APS** увеличивается по мере роста дохода.

$APC + APS = C / D + S / D = 1$ , т.е., зная одну среднюю склонность, можно легко найти другую.

**3. Предельная склонность к потреблению  $MPC = \Delta C / \Delta D$ ,**

где  $\Delta C$  – прирост потребления,  $\Delta D$  прирост дохода.

**4. Предельная склонность к сбережениям  $MPS = \Delta S / \Delta D$ ,**

где  $\Delta S$  – прирост сбережений.

$$MPC + MPS = \Delta C / \Delta D + \Delta S / \Delta D = 1$$

На величину потребления и сбережений влияют следующие **недоходные факторы:**

- ожидание потребителей;
- налоги, субсидии и прочие формы государственного регулирования;
- процентные ставки;
- прочие факторы.

**Автономным** называется потребление, зависящее от недоходных факторов, поэтому **полная форма потребления** выглядит так:

$$C = C_a + MPC \cdot D \Rightarrow S = -C_a + MPS \cdot D = -C_a + (1 - MPC) \cdot D.$$

где  $-C_a$  автономное потребление.

Именно поэтому автономным потреблением объясняется положительная величина С при нулевом доходе.

### **3.2 Экономическое развитие. Занятость, воспроизводство рабочей силы и их регулирование государством**

1. Экономическое развитие и экономический рост.
2. Сущность и виды экономических циклов.
3. Сущность, виды и показатели занятости и безработицы.
4. Государственное регулирование рынка труда.

## 1 Экономическое развитие и экономический рост

**Экономический рост** – это синоним расширенного воспроизводства на макро уровне. Нулевой рост – синоним простого воспроизводства.

Экономический рост – это долгосрочная тенденция роста потенциального ВВП при условии полной занятости.

Экономический рост означает устойчивое расширение масштабов деятельности экономической системы, которое проявляется в увеличении размеров использования общественного труда и произведенного продукта – товаров и услуг.

В краткосрочный период времени это: во-первых, реальный прирост объемов производства; во-вторых, рост реального ВВП на душу населения.

### Основные типы экономического роста:

1. Экстенсивный рост, т.е. за счет количественного увеличения прежних факторов без изменения их эффективности;
2. Интенсивный рост с использованием факторов более высокой эффективности, т.е. качественного улучшения функционирующих факторов;
3. Смешанный или реальный – это рост национального продукта за счет увеличения количества факторов производства и усовершенствования техники и технологии.

На практике речь идет о реальном - преимущественно интенсивном или преимущественно экстенсивном экономическом росте.

В конце XX ст. стали различать категории «Экономический рост» и «экономическое развитие». Категория «экономическое развитие» предполагает количественную характеристику общественного производства, увеличение объемов производства, а, следовательно, характеризует уровень жизни населения страны. Оно способствует реализации экономической и политической свободы личности.

### Основные факторы экономического роста:

1. **Факторы спроса.** Экономика должна обеспечить спрос на возрастающий объем ресурсов, инвестиций, товаров и услуг. МЭ среда должна обеспечить такой уровень совокупных расходов, при котором в полной мере используются наявные ресурсы. Изменения в структуре спроса требуют перемещения капиталов и трудовых ресурсов в отраслях и с большим спросом на них.
2. **Факторы предложения.** К ним относятся:
  - количество и качество природных ресурсов;
  - количество и качество трудовых ресурсов;
  - объем основного капитала страны;
  - технологии и организация производства.
3. **Факторы распределения.** Система распределения доходов должна быть эффективной, большое значение в этом играют налоговая политика, государственные социальные программы и социальная политика.

Кроме экономических (эндогенных) факторов на динамику роста влияют *внеэкономические (экзогенные) факторы*. Последние мало поддаются количе-



ственной оценке. Это прежде всего социокультурные, институциональные, политические и др. факторы.

**Показатели экономического роста делятся на две группы:**

- 1) абсолютные;
- 2) относительные.

Абсолютные включают:

1. Абсолютные изменения ВВП, НД, ВНП в денежном выражении.
2. Абсолютные значения ВВП, НД, ВНП в денежном выражении.

Относительные показатели, как правило, представлены дробью и включают средние величины.

Темпы роста и прироста определяются по формуле:

$$T_p = \frac{ВВП_1}{ВВП_0} * 100$$

$$T_{np} = T_p - 100$$

Альтернативные макроэкономические концепции по-разному определяют приоритеты воздействия на экономический рост. Рассмотрим некоторые из них.

Кейнсианство отмечает приоритет влияния совокупных расходов (спроса) на потенциальный доход (предложение). Поэтому считает, что необходимо стимулировать совокупные расходы, например, инвестиции с помощью фискальной и других видов политики.

Неоклассические теории выделяют приоритет факторов совокупного предложения, прежде всего, предпринимательства и подчеркивают минимум государственного вмешательства в процесс стимулирования.

Институциональные теории отмечают, прежде всего, необходимость внеэкономических методов экономического воздействия.

## **2 Сущность и виды экономических циклов**

Одной из задач экономики является достижение рыночного равновесия на рынках отдельных товаров, а также на макроуровне. В макроэкономике равновесие – это совпадение величин совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS).

Однако, экономика, как любая система, не может развиваться равномерно, она не является устойчивым образованием. Это объясняется прежде всего действием закона убывающей предельной производительности всех факторов производства.

Равновесие во времени является неустойчивым. Факторами неустойчивости являются:

- 1) ценовые показатели экономической деятельности;
- 2) натуральные показатели экономической деятельности.

*Ценовая неустойчивость* проявляется в инфляции, т.е. повышении цен, или в дефляции, т.е. понижении цен.

Натуральными показателями неустойчивости являются рост или снижение ВВП и других производных показателей.

Выделяют две группы причин макроэкономической неустойчивости:

- внешние (экзогенные), связанные с влиянием неэкономических факторов (военных, политических, природных и других событий);
- внутренние (эндогенные), обусловленные чисто экономическими причинами, прежде всего цикличностью развития экономики.

Существует три основных вида циклов (по временному критерию):

1. Малые (короткие) циклы – до 4-х лет, связанные с сезонностью работ, колебаниями рыночной конъюнктуры на потребительском рынке и нестабильностью денежно-кредитной сферы. Две стадии данного цикла: подъем и спад.

2. Среднесрочные – от 5 до 11 лет с четырьмя основными фазами:

- кризис (спад);
- депрессия (застой, стагнация);
- подъем (экспансия);
- пик (бум).

В основе развития среднесрочных циклов лежит движение основного капитала.

3. Долгосрочные циклы (длинные волны Кондратьева) до 40 - 60 лет имеют две фазы:

- подъем;
- спад.

Основой развития указанных циклов являются революционные, тектонические изменения в производстве и средствах инфраструктуры (транспорта, связи, финансово-кредитного обслуживания).

Размах колебаний верхней и нижней границ объемов при максимуме и минимуме производства называется **пиком экономической конъюнктуры**. А простая динамика объемов носит название **текущей макроэкономической конъюнктуры**.

Макроэкономические показатели реагируют на экономическую нестабильность тремя основными способами:

1) непосредственная реакция, или так называемые проциклические показатели (объем выпуска, объем продаж, количество занятых);

2) независимые (ациклические) показатели, т.е. выплаты внутреннего и внешнего долга, экспорт и импорт в соответствии с договорами;

3) антициклические показатели, сглаживающие перепады объемов (товарные запасы, использование товаров-заменителей, кредитование).

Неустойчивость объема ВВП порождает неустойчивость на рынке труда, то есть повышение или понижение показателей занятости и безработицы.

Следовательно, можно сделать вывод, что макроэкономическая нестабильность имеет три основные формы существования:

- динамика ВВП;
- динамика безработицы;
- динамика цен.

### **3 Сущность, виды и показатели занятости и безработицы**

Механизм функционирования рынка труда отображает взаимодействие спроса и предложения на рабочую силу, которые уравниваются ее ценой – заработной платой.

Рыночное распределение рабочих мест предполагает занятость рабочей силы.

**Занятость** – это совокупность экономических, правовых, социальных, национальных и др. отношений, связанных с обеспечением трудоспособного населения рабочими местами и их деятельностью с целью получения дохода.

Эффективная занятость – результат эффективного распределения трудовых ресурсов. Фактическая занятость – фиксирует результат распределения трудовых ресурсов.

Уровень экономической занятости рассчитывается:

$$Уэ.з. = \frac{Чэ.а.}{Ч} \times 100\%,$$

где Чэ.а. – численность экономически активного населения; Ч – численность населения.

Существуют различные формы занятости: полная занятость, частичная занятость, временная занятость, самозанятость.

**Безработица** – это социально-экономическое явление, связанное с превышением предложения рабочей силы над спросом на нее, состояние незанятости части экономически активного населения.

**Безработный** – это лицо со следующими обязательными атрибутами:

- трудоспособный возраст;
- наличие трудоспособности;
- обязательная регистрация в государственном фонде занятости;
- активный поиск работы, ограниченный во времени государственной службой занятости.

Рассмотрим *два различных подхода* к проблеме безработицы:

1. Классическая теория объясняет сокращение занятых увеличением уровня зарплаты, т.е. ростом цены труда.

Требования работников повысить зарплату завышают издержки предпринимателя, которые для недопущения убыточности или снижения рентабельности, компенсирует рост зарплаты сокращением числа занятых.

2. Кейнсианская теория опирается на тезис об отставании совокупного спроса сначала на конечные товары, а затем на факторы производства, в том числе и на рабочую силу.

**Основные формы безработицы:**

- **циклическая (конъюнктурная)**, связанная с ее динамикой на различных фазах экономического цикла.
- **фрикционная**, связанная с механической миграцией;
- **структурная**, связанная с неравномерностью развития отраслей и территорий, а также с необходимостью переквалификации работников.

Единство фрикционной и структурной безработицы называется **естественной безработицей**.

Кроме того, в курсе политэкономии мы выделяли *другие формы*:

- институциональную безработицу, связанную с несовершенством деятельности государственных служб занятости или недостатком информации у людей;
- скрытую безработицу при формальной занятости на неработающих объектах;
- сезонную безработицу;
- застойную безработицу в течение длительного и не зарегистрированного периода времени.

Рассмотрим основные показатели безработицы и занятости:

#### **Уровень безработицы $Y_6$ :**

$$Y_6 = K_6 / K_{pc} \times 100 = (K_{c6} + K_{ф6} + K_{ц6}) / (K_n - K_{нетр} - K_v) \times 100,$$

где  $K_6$  – количество официально зарегистрированных безработных;

$K_{ф6}$  – количество фрикционно безработных;

$K_{ц6}$  – количество циклически безработных;

$K_{c6}$  – количество структурно безработных;

$K_n$  – количество населения;

$K_{нетр}$  – нетрудоспособные;

$K_v$  – количество выбывших из состава рабочей силы;

$K_{pc}$  – количество официально зарегистрированной рабочей силы (безработных и занятых), т.е.  $K_{pc} = K_6 + K_3$ .

#### **Уровень занятости $Y_3$ :**

$$Y_3 = 100 - Y_6 = K_3 / K_{pc} \times 100.$$

#### **Естественный уровень безработицы $Y_e$ :**

$$Y_e = (K_{ф6} + K_{c6}) / K_{pc} \times 100 = (K_6 - K_{ц6}) / K_{pc} \times 100.$$

#### **Уровень полной занятости $Y_{пз}$ :**

$$Y_{пз} = 100 - Y_e = (K_3 + K_{ц6}) / K_{pc} \times 100.$$

Безработица имеет социальные и экономические последствия. Социальные последствия проявляются в снижении уровня жизни, эмиграции, криминализации, росте самоубийств и ухудшении других демографических показателей.

Экономически безработица приводит к снижению объемов ВВП и отставанию реального ВВП от потенциального.

**Потенциальный ВВП** – это реальный объем производства при естественном уровне безработицы.

Отставание реального ВВП от потенциального описывается законом Оукена: один процент превышения фактического уровня безработицы над естественным уровнем безработицы ведет к отставанию реального ВВП от потенциального на 2,5%.

### **4. Государственное регулирование рынка труда**

Государственное регулирование рынка труда является многоплановым. Следовательно, целевые ориентиры механизма регулирования занятости должны исходить из множества предпосылок, основными из которых являются:

- экономическая целесообразность достижения определенного уровня занятости и выбора соответствующих регулирующих мер;
- достаточная и стабильная эффективность распределения трудовых ресурсов;

- обеспечение гуманистических и демократических интересов общества.

Государственное регулирование рынка труда *основывается на принципах:*

- 1) содействие полной занятости;
- 2) обеспечение равных возможностей всем гражданам на свободный выбор вида деятельности;
- 3) гарантия воспроизводства рабочей силы на основе установления минимальной заработной платы;
- 4) гарантирование занятости социально незащищенным слоям населения;
- 5) материальная поддержка (выплата пособия) при безработице;
- 6) обеспечение охраны труда;
- 7) правовая защита интересов наемной рабочей силы.

**Составляющими механизма государственного регулирования занятости являются:**

- система анализа и прогнозирования состояния рынков рабочей силы;
- разработка общей стратегии и научно обоснованных программ регулирования занятости;
- система профессиональной подготовки и переподготовки;
- развитая система органов трудоустройства;
- специальные программы стимулирования занятости в конкретных регионах.

**Методы государственного влияния на занятость бывают активные и пассивные.**

***Активные:***

- переподготовка и повышение квалификации;
- содействие в поиске работы;
- содействие предприятиям в заполнении вакансий;
- стимулирование создания новых рабочих мест;
- организация общественных работ;
- содействие мобильности рабочей силы.

***Пассивные:***

- выплаты пособий по безработице;
- выплата стипендий при переподготовке и повышении квалификации;
- предоставление неоплачиваемых отпусков;
- досрочное оформление пенсий по возрасту.

### **3.3 Хозяйственный механизм в системе общественного воспроизводства.**

#### **Государство и его экономические функции**

1. Сущность и структура хозяйственного механизма.
2. Необходимость государственного вмешательства в экономику. Экономические функции государства.

3. Основные формы, методы и инструменты государственного регулирования экономикой.

## 1. Сущность и структура хозяйственного механизма

**Хозяйственный механизм** - представляет систему основных форм, методов и рычагов использования законов, решения основных противоречий общественного способа производства, реализацию собственности, всестороннее развитие личности, удовлетворение ее потребностей, создание системы стимулов и реализацию интересов всех социальных слоев населения.

Хозяйственный механизм является одним из основных элементов экономической системы: традиционная, рыночная, плановая, смешанная.

Каждая система характерна своим механизмом регулирования экономических процессов:

- Рыночная система – рыночный механизм;
- Административно-командная – плановый механизм;
- Рыночная экономика смешанного типа – смешанная система регулирования.

**Рыночный механизм** – форма организации и функционирования отношений между субъектами хозяйствования, которая базируется на принципах экономической свободы, взаимодействия спроса и предложения, свободного ценообразования и конкуренции.

**Плановый механизм** – это централизованное государственное управление социально-экономическим развитием страны, основанное на директивном планировании.

Рассмотрим положительные и отрицательные черты рыночного и административно-командного механизма.

**К преимуществам рыночной экономики относятся:**

1. Эффективное использование ресурсов.
2. Высокое качество вырабатываемых товаров и услуг.
3. Развитие науки и техники.
4. Практически полное соответствие предложения товаров спросу на них.
5. Быстрая адаптация к изменению ситуации на рынке.
6. Наличие материальных стимулов к высокоэффективной работе.

**Недостатками рыночной экономики являются:**

1. Рынок самостоятельно не может преодолеть процессы монополизации и вызванные этим проблемы.

2. Цикличность развития экономики.

3. С инфляцией и безработицей рынок не может справиться быстро и с минимальными потерями.

4. Отсутствие стимулов к решению экологических проблем.

5. Значительное социальное неравенство.

6. Отсутствие стимулов к производству общественно необходимых благ, если за них не готовы платить.

7. Производство благ, которые вредят как обществу в целом, так и отдельным его индивидам, если на них есть платежеспособный спрос (наркотики, алкоголь, табачные изделия, оружие).

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-экономическая эффективность национальной экономики зависит от степени вмешательства государства в экономические процессы. При тотальном управлении она невелика, аналогичная ситуация складывается и при чистом рынке (без государственного вмешательства).

Достичь максимальной эффективности возможно лишь сочетая рыночные и государственные регуляторы экономики. И найти их оптимальное соотношение представляет собой сложную, но необходимую задачу.

**Смешанная экономика** – характеризуется смешанной системой управления, которая базируется на многообразии форм собственности и органично соединяет преимущества плановой и рыночной экономик.

**Характерные черты смешанной системы управления:**

1. Основным регулятором экономических процессов является рыночный механизм. Государственное регулирование дополняет рыночные рычаги.
2. Система объединяет гибкость рыночного саморегулирования, обеспечивающего высокую экономическую эффективность производства и государственное управление, обеспечивающее удовлетворение социальных потребностей общества.
3. Обеспечивается реализация основных макроэкономических целей (экономический рост, конкурентоспособность продукции и т. п.).
4. Формируется институт социального партнерства.
5. Развитие современной национальной экономики предполагает необходимость учета решений международных организаций и органов.

Смешанная система макроэкономического регулирования свойственна странам с высоким уровнем развития экономики. Она имеет **два вида регулирования:**

**1. экономический либерализм** (система социально-экономических отношений, где доминируют рыночные регуляторы, роль государства сведена до минимума);

**2. экономический дерижизм** (предполагает значительное влияние государства на социально-экономическое развитие страны).

Реализация функций хозяйственного механизма происходит на основе **принципов:** эффективности, сбалансированности, системности, социальной направленности.

*Механизм хозяйствования включает планирование, стимулирование, организацию и регулирование.* Каждая из этих форм многообразна и выполняет специфические функции. Так, планирование может выступать в форме прогнозирования, долгосрочного, среднесрочного и текущего планирования, директивного и индикативного планирования. Система стимулирования также многообразна и представлена экономическими рычагами и стимулами экономической деятельности.

## **2. Необходимость государственного вмешательства в экономику. Экономические функции государства**

Задачи государства в рыночной экономике обусловлены наличием проблем, с которыми рынок не в состоянии справиться самостоятельно. Однако в тех сферах, где рыночный механизм эффективен, государственное вмешательство должно быть строго ограниченным.

Существует различные **модели** государственного регулирования экономики:

1. Американская – либеральная система управления национальной экономикой, основной акцент на рыночные регуляторы экономики.

2. Японская – централизованное регулирование со стороны государства на основе использования преимущественно экономических методов регулирования экономики.

3. Шведская – управление на основе активного государственного вмешательства в процессы распределения и перераспределения доходов, создание системы социальной защиты населения, преобладание идей равенства.

4. Немецкая – активное использование рыночных регуляторов (конкуренции) и создание эффективной системы социальной защиты населения.

5. Восточноазиатская – активные меры, направленные на экономический рост, преобладание интересов конкуренции на внутреннем и внешних рынках.

Таким образом, задачи государства определяются несовершенством рыночного механизма.

### **Функции государства в рыночной экономике:**

- создание нормативной базы функционирования рынка;
- организация денежного обращения;
- защита конкуренции и ограничение власти монополий;
- производство общественных благ (образование, здравоохранение, наука, культура, спорт, строительство дорог, плотин, мостов и т.д.);
- компенсация внешних эффектов (экстерналий), в том числе решения экологических проблем;
- антициклическое регулирование, борьба с инфляцией и безработицей;
- социальная защита населения, снижение разрыва в доходах богатых и бедных;
- реализация национальных интересов в мировой экономике.

**Внешние эффекты** (экстерналии) - затраты и выгоды, связанные с производством и потреблением благ теми субъектами, которые не являются участниками определенного рыночного соглашения. Экстерналии могут быть **положительными и отрицательными**.

## **3. Основные формы, методы и инструменты государственного регулирования экономикой**

### **Основные формы гос. регулирования экономики:**

1. бюджетно-налоговое;
2. кредитно-денежное;
3. административно-экономическое;
4. ценовое.



**Бюджетно-налоговое регулирование** связано с функционированием государственных финансов, формированием государственного бюджета и государственными расходами. Оно направлено на реализацию целей социально-экономического развития страны.

**Кредитно-денежное регулирование** направлено на обеспечение экономики полноценной и стабильной валютой. Государство обеспечивает регулирование денежного обмена соответственно потребностям экономики.

**Административно-экономическое регулирование** предполагает использование методов административного и экономического характера, которые направлены на создание условий для функционирования рынка и реализации социальных целей (демонополизация, макроэкономическое планирование и программирование, формирование системы экономических, экологических и социальных стандартов и нормативов, регулирование внешнеэкономической деятельности).

**Ценовое регулирование** предполагает влияние государства на рыночное ценообразование путем законодательных, административных способов, с целью стимулирования производства, усиления конкурентоспособности национальной экономики, регулирования инфляционных процессов, снижения социальной напряженности и др.

Существуют прямые и непрямые методы.

**Прямые методы**, с помощью которых государство непосредственно вмешивается в экономические процессы:

3. государственный контракт и госзаказ – это договора между государством и хозяйствующими субъектами по изготовлению некоторых товаров и услуг;

4. субсидия – форма целевой финансовой или материальной помощи государства отдельным субъектам экономики;

5. субвенция – форма денежной или материальной помощи, которую государство предоставляет в экстремальных условиях (стихийное бедствие, война, кризис);

6. дотация – разновидность субсидий- ассигнования, доплаты с государственного бюджета с целью сбалансирования местных бюджетов;

7. лицензирование – разрешения гос. органов на право заниматься определенным видом деятельности;

8. фиксированные цены на товары и тарифы на услуги;

9. государственные стандарты и нормативы – установление единых требований, норм качества, химических и физических свойств, размеров, веса и т.д.

**Непрямые методы** предполагают совокупность косвенных способов государственного влияния на деятельность экономических субъектов – это система правовых и экономических методов.

**Правовые методы** – система законов и законодательных актов, которые регламентируют деятельность субъектов хозяйствования, определяют правовое пространство их деятельности.

**Экономические методы** государственного регулирования предполагают создание государством финансовых или материальных стимулов, способных

воздействовать на экономические интересы хозяйствующих субъектов и определять их поведение. К ним относятся: налоги, учетные ставки, таможенные тарифы, норма амортизации и т.д.

**Административные методы** – запреты, разрешения, указы, постановления, лицензии, валютные курсы, фиксированные цены, введение экономических пищевых, фармацевтических, социальных, экологических стандартов и нормативов, контроль за выполнением законов, указов, распоряжений, санкции за нарушения и т. д.

**Специфическим инструментом** государственного регулирования экономикой является **государственный сектор** – комплекс хозяйственных объектов, которые полностью или частично принадлежат центральным или местным органам государственной власти и используются ею для выполнения экономических, социально-культурных и политических функций.

## **СМ 4 ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

- 4.1 Современные экономические системы. Особенности развития переходных экономик.
- 4.2 Суть и структура мирового хозяйства. Формы международных экономических отношений.
- 4.3 Экономические аспекты глобальных проблем и их влияние на экономическое развитие Украины.

### **4.1 Современные экономические системы. Особенности развития переходных экономик**

1. Сущность и этапы развития рыночного хозяйства.
2. Суть и основные черты переходных экономических систем.
3. Социально-экономические особенности стран с переходной экономикой.

#### **1. Сущность и этапы развития рыночного хозяйства**

*По способам регулирования хозяйственной деятельности* (координации хозяйственных связей) различают рыночные и нерыночные экономики. Рыночные экономики ранжируются по степени их эволюции:

- рыночная экономика свободной конкуренции (ранний капитализм);
- рыночная экономика с ведущей ролью корпоративного сектора;
- рыночная экономика с высокой долей государственной коррекции воспроизводственного процесса при сохранении регуливающей роли рынка.

Нерыночные типы национальных экономик подразделяют на традиционные и командно-административные.

В существующих традиционных экономиках, которые еще характерны для слаборазвитых стран, в решении хозяйственных вопросов преобладает следование традициям и обычаям, религиозным догматам и культурным нормам.

Командно-административная (централизованная плановая) национальная экономика строится на подчинении основ хозяйствования предприятий централизованным директивам. Такая система экономической координации строится на государственной собственности на средства производства.

*По степени открытости национальных экономик* национальные экономики могут быть открытыми и закрытыми. По данному критерию Всемирный банк выделяет пять групп.

Низшая группа стран, которые причисляют к странам с закрытой экономикой, имеют долю экспорта в ВВП менее 10%, высшая группа — более 35%.

Большинство переходных экономик, включая экономику Украины, относятся к открытым экономикам с высокой долей экспорта в ВВП.

По степени адаптации к глобальным процессам национальные экономики ранжируются по выигрышным и проигрышным позициям. Национальные экономики можно классифицировать и по иным критериям, например, по региональному, этническому и т.д.

В рамках каждого типа национального хозяйства возможны различные варианты развития. Рыночные экономики также отличаются большим разнообразием.

Они различаются *по направлениям развития, т.е. по используемым моделям*. Существующие модели строятся с учетом своеобразия социально-экономических условий, государственного регулирования экономики, конкурентных преимуществ различных стран, традиций и применяемых правящей элитой стратегий. Наиболее известны следующие рыночные модели:

- либеральная (американская) рыночная модель;
- регулируемая рыночная экономика (западноевропейская модель);
- социально-ориентированная рыночная модель, направленная на поддержание социальной гармонии в обществе. Эта модель развития может действовать в рамках регулируемой рыночной экономики;
- японская модель, опирающаяся на сильную структурную политику государства, подчиненную экспортной ориентации. Для нее характерно использование национальных традиций в менеджменте предприятий;
- олигархическая модель. Она наблюдается при подчинении интересов государства выгодам господствующих в стране финансово-промышленных групп. Такая модель была весьма распространена во многих странах до Второй мировой войны. Затем в развитых странах сформировались институты, препятствующие прямому поглощению национальных интересов корпоративными выгодами того или иного рыночного субъекта.
- догоняющая рыночная модель. Ее используют многие страны, стремящиеся в короткие сроки продвинуться вперед в промышленной трансформации. Она предполагает использование государством долгосрочных стратегий и мобилизационных потенциалов. Такие стратегии предполагают получение необходимых технологий, повышение уровня квалификации кадров и национальной науки.

Современный период характеризуется тем, что развитые промышленные страны осуществили поворот к новой цивилизации, получившей название по-

стиндустриального или информационного общества. Этот тип национальной экономики охватывает лишь 15,6% населения мира. Но он является основным производителем и потребителем товаров и услуг нашей планеты и производит свыше  $\frac{2}{3}$  ВВП мира, используя основную часть его ресурсов. На его долю приходится 95% общемировых расходов на НИОКР.

***Характерные черты постиндустриальной национальной экономики:***

- интенсивный тип воспроизводства;
- массовое крупное производство с относительно однородным технологическим укладом. Оно базируется на информационном и коммуникационном пространстве, основанном на компьютерных технологиях, на глобальных финансово-банковских сетях;
- ресурсосберегающий вид технического прогресса;
- перенасыщенность товарами, внутренних рынков. Это обусловило выдвижение на передние позиции конкуренции качества и ориентация производства на удовлетворение дифференцированных, а не только стандартных потребностей;
- в потреблении рост доли нематериальных услуг;
- востребованный высококвалифицированный труд и труд работников, способных к нестандартным решениям. Это вызывает «охоту» за высококвалифицированными специалистами, увеличение затрат на развитие человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал растут быстрее, чем в материальное производство;
- новые приоритеты и границы хозяйственного развития;
- экологическая составляющая стала определять хозяйственное поле, в пределах которого санкционируется промышленное развитие;
- усиливается роль социальных факторов. Развитие страны ориентируется на укрепление социальной инфраструктуры, на смягчение дифференциации доходов. На эти цели в развитых странах тратится от 20 до 30% ВВП.

***Специфика участия развитых стран в мирохозяйственных процессах:***

- высокоразвитые страны являются главными мировыми экспортёрами и импортёрами, как на товарном рынке, так и рынке капиталов;
- доминируют в сфере международных валютных отношений, что объясняется устойчивостью их валют и большим спросом на них;
- в большей мере, чем остальные страны, поставляют крупных игроков на мировой рынок товаров и капитала (имеются в виду, прежде всего, транснациональные компании – ТНК).

Украина не относится к группе развитых стран. Но понимание основ их развития для нее очень важно. Это понимание раскрывает ей горизонты будущего на основе динамики НТП и процессов регулирования более развитой экономики; позволяет определиться в своих хозяйственных тенденциях, поскольку они во многом зависимы от внутренних рынков развитых стран, от их спроса на украинскую продукцию и от их предложения технологий и капиталов; позволяет заранее определить наиболее успешные внешнеэкономические стратегии страны и пропорции внутреннего рынка.

Понимание логики хозяйственных механизмов национальных экономик различных типов важно при разработке эффективной экономической политики, для составления прогнозов развития. Поэтому каждая страна стремится определить присущий ей хозяйственный механизм и наиболее эффективный вектор его развития.

Поиск наиболее эффективного пути развития становится более успешным, если он опирается на мировой опыт развития других стран. Позволяет предугадать возможные сценарии развития при использовании экономических рычагов, уже апробированных другими государствами в рамках той или иной хозяйственной модели.

Каждый тип национальной экономики имеет свои пределы возможностей. Границы возможностей, вытекающие из уровня развития производительных сил, стали важнейшим критерием классификации типов национальной экономики. Возможности национальной экономики отражают достигнутый уровень ее экономического развития (уровень ВВП) и уровень доходов на душу населения. Эти два взаимосвязанных показателя характеризуют степень развития производительных сил.

Группировка стран *по достигнутому уровню экономического развития* была предложена ООН. Она совместила эту группировку с типом хозяйственных проблем, которые соответствуют каждому уровню.

ООН выделила три группы стран:

- 1) развитые страны с рыночной экономикой;
- 2) развивающиеся страны с рыночной экономикой;
- 3) страны с переходной экономикой (от административно-командной к рыночной).

Доминирование технико-экономических укладов в национальной экономике также отражает уровень развития производительных сил. По этому критерию различают доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные (информационные) экономики. Доиндустриальный сектор является в основном добывающим. Он базируется на сельском хозяйстве, рыбоводстве, заготовке леса и других ресурсов, добыче полезных ископаемых вплоть до природного газа и нефти.

Разграничение между постиндустриальной и индустриальной экономиками происходит по различиям в использовании ими технологических процессов.

Индустриальный сектор носит производящий характер, он использует энергию и машинную технологию для изготовления товаров.

Постиндустриальный является обрабатывающим, и здесь обмен информацией и знаниями происходит в основном при помощи телекоммуникаций и компьютеров.

Продвижение вперед от одного типа к другому сопровождалось увеличением доли добавленной стоимости в конечном продукте.

## **2. Суть и основные черты переходных экономических систем**

В процессе трансформации одной экономической системы в другую, или от одной стадии развития к другой в рамках одной экономической системы существует определенный переходный период, в течение которого формируются

элементы и формы новой экономической системы, а одновременно отмирают и модифицируются элементы и формы старой системы.

**Трансформационная экономика** – особенное состояние эволюционного процесса общественного развития в период перемен его социально-экономических форм.

*К числу общих закономерностей трансформационных преобразований можно отнести:*

- зарождение в старой системе элементов новой;
- влияние внешней среды, которая инициирует трансформационные преобразования;
- проявление новых элементов системы;
- разрушение старого и замена его новым.

Учитывая специфику развития, все страны, которые в настоящее время находятся в процессе социально-экономических и политических преобразований, можно разделить на три группы.

В первой группе – развитых стран, происходят глобальные изменения системного характера: они переходят от индустриальной к постиндустриальной («информационной») цивилизации.

Во второй группе – развивающиеся страны – происходят преобразования от аграрных к индустриально-аграрным отношениям.

В третьей группе – в частности в Украине – происходят радикальные преобразования в процессе перехода от административно-командной к социально ориентированной рыночной экономической системе.

Переходные экономики можно классифицировать по аспектам *цивилизационного и формационного* процессов.

**Аспект цивилизационного процесса:**

- от неолита к бронзовому веку;
- от бронзового к железному веку;
- от железного к аграрной цивилизации;
- от аграрной к индустриальной цивилизации;
- от индустриальной к постиндустриальной цивилизации.

**Аспект формационного процесса:**

- от первобытнообщинного к рабовладельческому строю;
- от рабовладельческого строя к феодализму;
- от феодализма к капитализму;
- от капитализма к социализму;
- от социализма к капитализму (для постсоциалистических стран).

В рамках каждой цивилизации и социально-экономической формации существуют переходные состояния от одной стадии развития к другой.

**Переходная экономика** – это закономерное явление развития экономических систем.

Экономические системы проходят этапы *становления, зрелости, старения отмирания*.

Согласно с цивилизационным подходом существования периодов переходной экономики обусловлено становлением нового технологического способа

производства, развитием общественного разделения труда, которое приводит к глубоким переменам в уровне и структуре производства, в характере общественного развития.

Экономика переходного периода приобретает черты, присущие лишь этому этапу развития. Прежде всего, это касается одновременного существования в течение определенного времени, старых и новых отношений и форм хозяйствования. Происходит обострение противоречий между интересами разных групп населения, общество и экономика нестабильны.

Неустойчивость переходной экономики носит закономерный характер. Также следует отметить, что в переходных обществах качественные экономические изменения происходят намного быстрее, чем в стабильных системах.

### **3. Социально-экономические особенности стран с переходной экономикой.**

*Неэффективность командно-административной системы*, которая стала тормозом общественного прогресса, обусловлена: использованием преимущественно экстенсивных факторов экономического роста; низким уровнем производительности труда; негибкостью и низкой адаптационной способностью административно-командной экономики к требованиям современного научно-технического прогресса.

Трансформационные процессы можно разделить на группы:

1. *Системообразующие процессы* - создают необходимые условия для функционирования рыночной системы (разгосударствление и приватизация; демонополизация, создание конкурентной среды; формирования рыночной инфраструктуры).

2. *Системоутверждающие процессы* – формируют условия необратимости трансформационного процесса и собственную материальную основу функционирования рыночной системы (структурные трансформации; становление и развитие предприятий; достижение дотрансформационных показателей уровня и качества жизни).

3. *Системовоспроизводственные процессы* – обеспечивают условия для саморазвития рыночной системы, утверждения национальной экономики в мировом экономическом пространстве (функционирование эффективной многоукладной экономики; стабильный рост уровня и качества жизни; усиление позиций на мировом рынке).

*Модель развивающихся стран.* В группу развивающихся стран на начало XXI в. входят 125 государств, получивших политическую независимость как в XIX, так и в XX в.

В них проживает 77,9% населения мира. Но их доля в производстве мирового продукта составляет всего 37%, а в мировом экспорте — 2,0%. Эти страны относятся к доиндустриальному типу развития.

Экономические признаки развивающихся стран включают такие особенности:

– преобладание сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности;

- отсталая техническая база;
- многоукладность экономики;
- низкий профессионализм населения;
- слабость и острая недостаточность отечественных капиталов;
- низкие доходы населения, следовательно, низкий объем сбережений и малая емкость внутреннего рынка;
- низкий уровень инвестиций как следствие дефицита накоплений;
- высокий уровень безработицы как результат слабости развития производства;
- неразвитая рыночная инфраструктура.

Из неэкономических факторов следует отметить социальные моменты, создающие серьезные трудности запуску механизма экономического роста:

- высокий рост населения, который поглощает эффекты роста экономики;
- отсутствие рыночного менталитета у населения;
- племенная рознь, препятствующая единению страны, единому рыночному пространству;
- высокий уровень преступности, взяточничество и коррупция.

Хозяйственный механизм развивающихся стран можно назвать моделью экономики нищеты с характерными низкими доходами и слабыми возможностями для экономического роста.

Специфика участия развивающихся стран в мирохозяйственных процессах:

- во многих развивающихся странах значительная часть экспортных доходов обеспечивается за счет нескольких товарных позиций, в основном природных ресурсов или сельскохозяйственных продуктов. Такая структура экспорта угрожает ухудшением условий внешней торговли. Нарастание объемов экспорта оборачивается часто понижением мировых цен на этот товар и потерями выигрышей от внешних операций;

- экспорт, содержащий продукцию с низкой добавленной стоимостью, не обеспечивает на мировом рынке самых высоких доходов;

- в большинстве развивающихся стран наблюдается зависимость экономического роста от притока иностранных активов. Исключение составляют нефтедобывающие страны. Развивающиеся страны активно прибегали к финансовой помощи иностранных государств и накопили значительную внешнюю задолженность;

- большинство этих стран очень зависимы от иностранных кредитов;

- низкая емкость внутреннего рынка и слабые позиции национальной валюты провоцируют «утечку» национального капитала. Государственное регулирование в этих странах часто направляется на то, чтобы препятствовать оттоку финансовых ресурсов за рубеж;

- жесткий валютный контроль при слабой, порой неконвертируемой валюте приводит к формированию «черных» валютных рынков, что ослабляет национальные позиции страны;

- развивающиеся страны, имея более низкие доходы своих граждан по сравнению с остальным миром, стали на мировом рынке поставщиком рабочей силы как неквалифицированной, так и квалифицированной.



Выход из ловушки вековой отсталости и бедности — главная проблема в развивающихся странах.

Существуют различные *концепции прорыва*, которые использовались в экономической политике этих стран.

1. В 1960-х гг. XX в. развивающиеся страны пытались вырваться из порочного круга «бедность порождает бедность» за счет роста государственного сектора, который должен был компенсировать недостаток частных инвестиций. Однако государственный сектор оказался недостаточно эффективным. Развитие в рамках этой модели не смогло перевести частный сектор на новый уровень хозяйствования и активизировать внутренние рыночные силы.

2. Прорыв казался возможным и за счет привлечения финансовых источников извне, т.е. иностранных займов. Займы должны были влить в страну недостающие активы. Приток зарубежных активов рассматривался как панацея от стагнации.

Однако внешний долг не стал источником экономического роста. Такие долги попросту проедались, не прокладывая дорогу долговременным факторам экономического роста. В результате этого неэффективная экономика, отягощенная коррупцией, не смогла обеспечить эффективное использование внешних заимствований и привела к росту внешней государственной задолженности.

В связи с нерациональным использованием внешних заемных средств размеры финансовой помощи стали уменьшаться. Развитие этих стран, имевших проблемы с обслуживанием внешнего долга, в 80-е гг. затормозилось. Лишь в начале 1990-х гг. появилась перспектива восстановления темпов экономического роста.

3. Осознание невозможности развиваться за счет внешнего долга заставило искать новые подходы взаимоотношений между развитыми и развивающимися странами. В результате появилась концепция, получившая название «новый экономический порядок». Она призывает перераспределять доходы в пользу стран, отстающих в своем развитии. Новый экономический порядок предполагает особый режим международных хозяйственных связей, состоящий в том, чтобы:

- отдавать 0,7 % ВВП в пользу развивающихся стран;
- снять ограничения на импорт товаров этих стран;
- простить долги или смягчить их бремя;
- формировать фонд стабилизации, компенсирующий потери от падения цен на традиционный экспорт таких стран;
- индексировать экспортные цены путем привязки цен экспортных товаров к ценам своего импорта.

В подобных предложениях просматривается потребность развивающихся стран в амортизации «шоков» на международных рынках. Однако многие их предложения носят нерыночный характер (принудительная привязка экспортных цен к импортным ценам).

4. В последнее время все в большей мере утверждается иное видение перспектив экономического роста развивающихся стран, которое связывает их бу-

дущее с усилиями развития внутреннего рынка. Развиваться за счет иностранной помощи бесконечно – невозможно. Уповать на то, что игроки мирового рынка будут ориентироваться на нерыночные цены, выгодные для отстающих стран, также нереально. Положение может улучшиться только на основе развития их внутреннего рынка, повышения удельного веса продукции с более высокой добавленной стоимостью.

5. Весьма популярна концепция прорыва из бедствий, нищеты за счет использования иностранного предпринимательского капитала на своем рынке. Такая практика успешно применялась в Китае, и сейчас она активно применяется в Индии. Такие же страны, как Гонконг, Тайвань, Южная Корея и Таиланд, преуспели в промышленном развитии за счет привлечения иностранного капитала. Эти страны получили название новых индустриальных стран (НИС). НИС включились в международное разделение труда не через готовый продукт, а через продажу его составных частей. Такая возможность у этих стран появилась, поскольку ТНК размещали свое производство по всему миру, используя конкурентные преимущества развивающихся стран и в ношении дешевизны используемых ресурсов, в том числе и трудовых. Получив новые рабочие места, страна расширила емкость своего внутреннего рынка. На этой основе стало подниматься и внутреннее предложение. Появляется и отечественный капитал, который уже действует на мировых рынках, в том числе и в форме ТНК.

*Догоняющая модель развития.* Догоняющая модель описывает механизм развития, направленный на прорыв в обеспечении конкурентоспособности национальных товаров, который предполагает, в свою очередь, прорыв в технологиях. Она отвергает как неэффективный путь развития, основанный на расширении уже действующего, в том числе и экспортного, производства на традиционной основе. Догоняющая модель направлена не на коррекцию действующей рыночной конъюнктуры, а на решение долгосрочных стратегий структурной и промышленной модернизации реального сектора экономики.

Первая ключевая проблема, которую решают страны, поставившие себе цели ускоренной модернизации, – это получение недостающих технологий. Модель догоняющего развития призвана разрешить противоречие между потребностью в новых технологиях и отсутствием ресурсов для ее реализации. Заполучить необходимые технологии можно за счет трех источников: покупки лицензий, приобретения оборудования, привлечения прямых зарубежных инвестиций.

Так, например, Япония ориентировалась на лицензии. Такой вариант развития имитирует производство, которое уже имеется в других странах. Лидерство на мировом рынке монополистической конкуренции обеспечивается не тиражированием известного производства, а опережением конкурентов в предложении новой продукции или нового качества. Для того чтобы опередить конкурентов, следует хотя бы к ним приблизиться. Подтягивание технологического уклада создавало базу для дальнейших шагов догоняющего развития.

Китай избрал для себя другой способ заполучить недостающие технологии – через прямые иностранные инвестиции (ПИИ). ПИИ привели в страну не только недостающие финансовые ресурсы, но и технологии, и ноу-хау, в том

числе и рыночный менеджмент. Такой путь оказался очень эффективным, так как он резко расширил внутренний рынок, внутренний спрос, перевел страну на новую ступень промышленной трансформации. Сегодня ПИИ в Китае набирают новую волну. Страна, добившаяся успехов на этом пути, стала активно притягивать иностранный капитал.

Вторая ключевая проблема догоняющего типа развития предполагает необходимость вложений в человеческий капитал и национальную науку. Такого рода затраты необходимы для освоения нового технологического уклада. Приобретенная технология подвержена моральному старению. Человеческий же капитал становится мощным зарядом дальнейшего развития. Знания, помноженные на творческие новации, не списываются в архивы истории. Они инициируют дальнейшее экономическое развитие.

Третья ключевая проблема догоняющей модели развития состоит в мобилизации ограниченных ресурсов страны на решение узкого круга задач технологического прорыва страны. Ее решение предполагает активную роль государства, выполняющего эти мобилизационные функции. Государство подчиняет текущий ход экономического развития долгосрочным стратегическим национальным целям. Рынок не может справиться с такой задачей, поскольку реализует исключительно частные интересы конкурирующих между собой хозяйственных структур.

Догоняющая модель развития имеет свои пределы. В качестве примера приводят Японию, которая уже несколько лет находится в состоянии рецессии и ряд государств Юго-Восточной Азии, которым не удалось избежать ударов «азиатского» кризиса. Страны Юго-Восточной Азии, сделавшие рывок в индустриальном развитии, заняли свое место в мировом экспорте. Они производят конкурентные продукты массового производства, используя преимущества своего рынка в виде дешевой рабочей силы. Когда-то и Япония опиралась на такие же стратегии. Но затем ее стандарты жизни выросли, рабочая сила подорожала, и ей пришлось искать уже другие преимущества в завоевании мирового рынка. Она стала проводить иные стратегии, ориентируясь на то, чтобы стать лидером в области технического прогресса. Это значит, что она переросла догоняющую модель и ступила на путь опережения конкурентов по законам монополистической конкуренции. Ее путь теперь направлен на инновационную модель развития. Догоняющая модель действительно имеет пределы. Но следование ей подготавливает возможность для перехода на разработки и освоение собственных технологий.

## **4.2 Суть и структура мирового хозяйства. Формы международных экономических отношений**

1. Суть и структура мирового хозяйства.
2. Формы международных экономических отношений.

### **1. Суть и структура мирового хозяйства**

Мировая экономика в широком смысле – это сумма всех национальных экономик мира. В узком – это совокупность только тех частей национальных

экономик, которые взаимодействуют с внешним миром.

Различие между определениями становится все менее и менее заметным, т.к. почти все отрасли взаимодействуют с внешним миром прямо или косвенно.

Мировое хозяйство является сложной системой. Вся совокупность национальных экономик объединена движением товаров, услуг и факторов производства. На этой основе между странами возникают международные экономические отношения, т.е. хозяйственные отношения между резидентами и нерезидентами.

Международные экономические отношения (МЭО) включают многоуровневый комплекс экономических отношений между отдельными странами, их региональными объединениями и субъектами, а также отдельными предприятиями (транснациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства.

Международные экономические отношения являются формой существования и развития мирового хозяйства, его внутренним механизмом.

Рассмотрим **этапы формирования мировой экономики.**

Международная торговля существовала и в древности, но мировой рынок, охватывающий торговлю значительной части стран, а затем и всех стран мира, возникает только в процессе развития товарно-денежных отношений.

Большой вклад в становление мировой торговли товарами и услугами внесло активное распространение рыночных отношений, великие географические открытия XV – XVII веков, появление в XIX веке машинной индустрии и современных средств транспорта и связи.

В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг. Одновременно в мире усиливалось движение факторов производства (капитала, рабочей силы, предпринимательских способностей, технологии).

Потоки экономических ресурсов шли в одном направлении – из наиболее развитых стран в менее развитые. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы освоили просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии.

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологию стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые страны, а в экспорте рабочей силы активно участвовали и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже XIX-XX веков, она претерпела значительные изменения:

Мировое хозяйство в своем развитии прошло **три основных этапа:**

1) с конца XIX до начала 20-х гг. XX в., когда завершился территориальный раздел мира на метрополии, колонии, а также начался процесс формирования двух мировых социально-экономических систем – рыночной и административно-командной;

2) с начала 20-х до конца 90-х годов XX в. Этот период характеризуется возникновением интеграционных группировок (ЕС, СЭВ), идет процесс транснационализации, активное перемещение технологий, предприниматель-

ских способностей и капитала, восстановился мировой рынок ссудного капитала;

3) с начала 90-х годов XX века до настоящего времени. Развитые страны переходят в эпоху постиндустриализации, многие развивающиеся страны преодолевают экономическое отставание, бывшие социалистические страны переходят к рыночной экономике. Развитие интеграционных процессов, глобализация.

Наиболее высокими темпами мировая торговля развивалась в послевоенный период. Этому способствовали:

1) факторы, влияющие на общее состояние мировой экономики (НТР, развитие государственного регулирования экономики, возросшая мощь промышленных корпораций, соревнование двух социально-экономических систем);

2) процессы международной специализации и кооперации, вызванные объективной потребностью развития производственных сил;

3) рост транснациональных корпораций (ТНК, развивая специализацию и кооперирование между своими предприятиями, способствуют росту международного товарообмена);

4) либерализация внешнеторговой политики, переход к более открытой экономике;

5) интеграция (отмена ограничений торговли между странами, входящими в интеграционные группировки, способствовала росту их взаимного товарооборота);

6) завоевание политической независимости бывшими колониями, что привело к росту их торговли для получения из промышленно развитых стран машин и оборудования, необходимых для индустриализации.

Особенностью современной торговли является то, что она все более приобретает характер внутрифирменной торговли, когда торговые отношения осуществляются между различными подразделениями одной глобальной корпорации.

Условием эффективного функционирования развитых национальных хозяйственных систем является их открытость.

**Открытая экономика** – состояние свободного взаимодействия национальной экономики с экономиками других стран, которое возникает на основе международных перемещений товаров, капитала и денег.

Среди факторов открытости экономики важную роль играет диверсификация отраслевой структуры хозяйства. Значительный удельный вес базовых отраслей приводит к меньшей вовлеченности такого хозяйства в международное разделение труда, если же ведущими отраслями являются, например, машиностроение и химическая промышленность, участие в международном разделении труда возрастает. Необходимо отметить, что понятие открытости распространяется не только на внешнюю торговлю.

Всего выделяют три ключевых канала, которые связывают национальные экономические системы с мировым хозяйством: внешняя торговля, движение капитала и взаимообмен национальных валют.

**Для определения степени открытости используются показатели:**

- финансовой открытости – отношение импорта и экспорт капитала к ВВП;

- коэффициент эластичности внешнеторгового оборота относительно ВВП;
- коэффициенты эластичности для экспорта и импорта.

**Формирование открытой экономики предполагает:**

- знание и прогнозирование тенденций изменений внешнеэкономической среды;
- принятие внутренних экономических, правовых и др. требований, экономического и правового регламента (налогообложение, стандарты, квоты и др.) других стран или экономических объединений (союзов);
- высокий уровень конкурентоспособности экономики;
- четкую и взвешенную внешнеэкономическую политику.

Украина делает только первые шаги вхождения в мировое хозяйство. Эффективность этого процесса зависит от дальнейшего экономического и социального развития страны как органичной составляющей мировой экономики. Это возможно лишь при условии радикальных рыночных преобразований внутренней хозяйственной системы.

Рассмотрим основные понятия, характеризующие внешнеэкономическую деятельность.

1) **Интернационализация** – это повышение роли и удельного веса внешнеэкономических операций в сумме всех экономических мероприятий.

2) **Глобализация** – процесс интернационализации с доминированием общемировых закономерностей над национальными.

3) **Международная экономическая интеграция** – это интернационализация, приводящая к тесному взаимодействию хозяйственных механизмов стран с созданием региональных группировок вплоть до наличия наднациональных органов.

**Этапы развития международной экономической интеграции:**

1. двух- и многостороннее соглашения;
2. зона свободной торговли;
3. таможенный союз;
4. общий рынок товаров капитала и рабочая сила;
5. экономический союз;
6. политический союз.

4) **Международное разделение труда** – это единство процессов и дифференциации и интеграции в **международных экономических отношениях (МЭО)**.

**2. Формы международных экономических отношений**

**Основными формами МЭО являются:**

- торговля конечными товарами и услугами;
- торговля факторами производства, т.е. капиталом, рабочей силой, природными ресурсами, предпринимательскими способностями;
- международные валютные и финансово-кредитные отношения;
- международная производственная, научно-техническая и гуманитарная деятельность, в т. ч. совместное предпринимательство в следующих основных формах:

- а) совместные организационные структуры;

- б) специальные экономические зоны (СЭЗ);
- в) зоны приграничного сотрудничества;
- г) участие в международных экономических организациях.

**Внешнеэкономическая деятельность проявляется**, прежде всего, через механизм внешней торговли, т.е. через показатель чистого экспорта. Положительный чистый экспорт, т.е. превышение экспорта над импортом, означает дополнительный спрос из-за рубежа на часть национального ВВП.

Выгодность международной торговли опирается на принцип сравнительных преимуществ, предложенный Д. Риккардо в начале XIX века. Сущность указанного принципа состоит в следующих положениях:

- при постоянных издержках страна имеет сравнительные преимущества по сравнению с потенциальным партнером;
- опираясь на сравнительное преимущество, страна абсолютно специализируется на преимущественном товаре, т.е. производит только его и импортирует другой товар из соседней страны с её сравнительным преимуществом в производстве второго товара;
- в результате международного обмена возрастает потребление обоих товаров в торгующих странах.

Внешнеэкономические операции, опосредованные денежными потоками, статистически группируются в платежный баланс страны.

#### **Разделы платежного баланса:**

##### **1. Счета текущих операций**, в том числе:

- а) торговля товарами, то есть торговый баланс;
- б) торговля услугами;
- в) движение доходов (чистые доходы), дающие показатель ВНД;
- г) потоки чистых трансфертов, дающие показатель ВНРД.

**2. Счета капитальных операций**, т.е. движение инвестиций, кредитных и резервных ресурсов.

##### **3. Ошибки и упущения.**

**Выравнивание платежного баланса выражаются формулой:**

$СПБ = СТО + СКО + СОУ$ , где

СПБ – сальдо платежного баланса;

СТО – сальдо текущих операций;

СКО – сальдо капитальных операций;

СОУ – сальдо ошибок и упущений.

**Балансирование в упрощенном виде описывается так:**

$$СТО = - СКО.$$

Например, отрицательное сальдо торговых операций, т.е. превышение импорта над экспортом, уравнивается положительным СКО через возрастание резервных активов в стране путем привлечения иностранных ресурсов.

В макроэкономике статьи платежного баланса позволяют установить равновесие на рынке IS (инвестиции и сбережения), в этом случае необходима запись:

$$S + (T - C_g) - (I + I_g) = X_n, \quad G = C_g + I_g, \text{ где}$$

T – доходы бюджета (налоговые поступления);

$I_g$  – государственные инвестиции;  
 $C_g$  – государственное потребление;  
 $(T-C_g)$  – государственные сбережения;  
 $S$  – частные сбережения;  
 $I$  – национальные инвестиции.

**Валютный курс** – это цена одной валюты, выраженная в единицах другой.

**Валютная котировка** – пропорция обмена одной валюты на другую, в т. ч.:

а) прямая котировка – это выражение единицы иностранной валюты в национальной (1 \$=5 грн.);

б) обратная котировка - выражение единицы национальной валюты в иностранной (1 грн = 0,2 \$);

в) кросс-котировка – это выражения одной иностранной валюты в другой через последовательное сопоставление с курсом национальной валюты.

#### Основные типы валютных курсов:

1) *фиксированный* с пределом колебаний 2,25 %;

2) *свободный (плавающий)*, т.е. колеблющийся под влиянием спроса и предложения;

3) *гибридный*, т.е. объединяющий предыдущие пункты, например, валютный коридор с установлением верхней и нижней границы колебаний, а также плаванием внутри коридора.

#### Формы валютных курсов:

1. **Номинальный курс** ( $E_n$ ), т.е. фактически сложившаяся величина курса.

2. **Реальный курс** ( $E_p$ ), выраженный формулой:

$$E_p = E_n \times (C_i / C_n), \text{ где}$$

$E_p$  – реальный курс;

$E_n$  – номинальный курс;

$C_i$  – цена товаров за рубежом;

$C_n$  – национальна цена.

3. **Номинальный эффективный** валютный курс ( $E_{nэ}$ ):

$$E_{nэ} = \sum(E_{n1} : E_{n0}) \times W_i, \text{ где}$$

$E_{n1}$  – номинальный курс текущего периода;

$E_{n0}$  – номинальный курс базисного периода;

$W_i$  – доля  $i$ -го товара, в сумме международного товарообмена, т.е.

$$\sum W_i = 1.$$

4. **Реальный эффективный** валютный курс ( $E_{pэ}$ ), т.е.

$$E_{pэ} = \sum(E_{p1} : E_{p0}) \times W_i, \text{ где}$$

$E_{p1}$  и  $E_{p0}$  – реальные курсы соответственно текущего и базисного периодов;  $W_i$  – доля  $i$ -го товара в сумме международного обмена.

#### Три этапа развития мировой валютной системы:

1. **Парижская система**, или золотой стандарт (конец XIX века – начало I мировой войны), при фиксированных курсах, базирующихся на определенной массе золота за денежную единицу;



2. **Бреттон - Вудская система** (1944-1975) с курсами валют, фиксированными в \$ США, который в свою очередь строго приравнивался к определенной массе золота (35\$ - за 31.1 грамм золота);

3. **Ямайская система, или система плавающих курсов** (1976-по наше время).

#### **Формы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:**

1. **Прямые (административные)**, в т. ч. запреты, ограничения, ограничения.

2. **Косвенные**, в т. ч. режим валютного курса, девальвация и ревальвация национальной валюты с фиксированным курсом, валютные интервенции Центрального банка страны, т.е. манипулирование предложением иностранных и национальных валют с целью влияния на курс.

Существует два основных режима государственного регулирования внешней торговли:

1) **протекционизм**, т.е. защита и стимулирование национального экспорта и сдерживание импорта, что ведет к положительному платежному балансу;

2) **режим свободной торговли** с минимальным влиянием государства на внешнеэкономическую деятельность.

Основные инструменты государственного регулирования внешней торговли:

- тарифные;
- нетарифные.

Тарифные инструменты связаны с официальными надбавками к товарам экспорта, импорта или транзита через таможенные пошлины и специальные внешнеторговые налоги и сборы.

Нетарифные инструменты не влияют на цены, но воздействуют косвенно на объемы торговых потоков, (квоты, лицензии, добровольные ограничения, технические барьеры, связанные с экологическими, санитарно-гигиеническими и прочими ограничениями, иные формы ограничений, например, использование, только национального транспорта, национальных рабочих и т.д.).

### **4.3 Экономические аспекты глобальных проблем и их влияние на экономическое развитие Украины**

1. Сущность и классификация глобальных проблем.
2. Глобализация и ее современные проблемы.

#### **1. Сущность и классификация глобальных проблем**

Возникновение глобальных проблем связано с конкретной сферой жизнедеятельности общества и с конкретной средой, где реализуется та или иная сфера деятельности людей.

Проблемы взаимоотношения человека и общества с природой и самих общественных отношений классифицируют как глобальные, если:

- а) они носят общемировой характер;

б) не решение их представляет угрозу человечеству, регресс в условиях жизни людей, в развитии производительных сил;

в) они требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового сообщества.

Принято делить глобальные проблемы на три сферы действия.

*К первой сфере* относятся проблемы, возникающие при взаимодействии природы и общества. Это проблемы, связанные с надежным обеспечением человечества природными ресурсами, энергией, продовольствием, охрана окружающей среды, освоение ресурсов Мирового океана, освоение космоса.

Важность решения этих проблем объясняется относительной ограниченностью природных ресурсов.

*Ко второй сфере* относятся проблемы общественных взаимоотношений, а именно: отношения между государствами различных экономических систем, преодоление экономической отсталости многих стран мира, локальных, региональных, мировых кризисов и т. п. Важнейшей остается проблема предотвращения угрозы использования ядерного оружия.

*К третьей сфере* относятся проблемы развития человека, обеспечения его будущего, а именно, вопросы урбанизации, борьбы с эпидемиями и тяжелыми заболеваниями и т.п.

Быстрый рост населения в развивающихся странах вызывает ряд серьезных социально-экономических осложнений. Здесь в национальных границах некоторых государств так быстро увеличивается численность населения, что обнаруживаются признаки абсолютного перенаселения, препятствующего рациональному хозяйствованию. Несмотря на увеличение производства размеры потребления в расчете на душу населения остаются невысокими и по сравнению с реальными потребностями людей, и в особенности – в сопоставлении с уровнем потребления в развитых странах.

Непосредственно затрагивает условия существования значительной части населения всех континентов продовольственная проблема. Глобальный характер продовольственной проблемы состоит в том, что от недоедания и неполноценного питания страдают люди на всех континентах: в Западной Европе и Северной Америке – около 4 % населения, в Азии, Африки и Латинской Америке до 25%. По данным продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), число голодающих в современном мире составляет около 500 млн. человек. Из них примерно половина обречена на гибель и вымирание от голода и недоедания, и вызываемых ими болезней. От менее трагических форм недоедания страдает более 1 млрд. человек. Широко распространено «скрытое голодание» – неполноценное питание.

Голод и недоедание представляются противоестественным явлением потому, что в мире в целом производится достаточно продуктов питания для полного обеспечения всего населения Земли. Современный уровень развития науки и техники позволяет увеличить производство продуктов питания по крайней мере в четыре раза.

Мировое сообщество должно гарантировать развивающимся странам равноправное участие в международной торговле, справедливое возмещение за-

трат труда и природных ресурсов, поступающих из них в распоряжение развитых участников всемирного хозяйства. Если будет уменьшаться экономическое отставание этих стран и повышаться уровень жизни их населения, это может способствовать оживлению экономической активности в западных государствах, позволит полнее использовать их производственные возможности.

Важнейшим условием дальнейшего социально-экономического прогресса является преодоление угрозы экологической катастрофы.

На протяжении всей истории развития человечества ущерб от хозяйственной деятельности был сравнительно невелик, и природа восстанавливала экологическое равновесие, по крайней мере в планетарных масштабах. Но положение коренным образом изменилось в наше время. Ущерб, наносимый окружающей среде, возрос настолько, что природа утратила способность к самовосстановлению. В результате на нашей планете исчезают условия, обеспечивающие жизнь человека.

Близятся к концу некоторые невозобновляемые запасы полезных ископаемых и не успевают возобновляться потребляемые ресурсы лесоматериалов и других видов сырья. Огромная опасность для цивилизации таится в глобальном потеплении климата на планете, росте «озоновых дыр», других катастрофических процессах, вызываемых негативными сторонами человеческой деятельности и ведущих к сокращению потенциальных возможностей Земли как уникальной среды обитания человека

Чтобы предотвратить неблагоприятное воздействие производства на природную среду, требуются крупные капиталовложения на очистные сооружения и всевозможные средства защиты. Еще больше финансовых ресурсов необходимо выделять для возмещения уже нанесенного ущерба природе, для восстановления экологического равновесия и воссоздания нормальных условий жизни в районах, особенно сильно пострадавших от нерациональной хозяйственной деятельности человека.

Национальным экономикам не под силу провести весь комплекс эффективных мер по защите окружающей среды. Поэтому для решения глобальных экологических проблем нужно объединить усилия всех стран и народов мира. В частности, международное сотрудничество требуется для защиты природы в местах, расположенных вне национальных границ (Мировой океан, Антарктида и т.п.). Назрела необходимость подчинить хозяйственную деятельность общим стандартам и нормам экологической безопасности, с помощью международных средств принимать быстрые меры для ограничения и ликвидации ущерба в случае чрезвычайных происшествий глобального масштаба.

Данная классификация лишь условна, поскольку все эти проблемы взаимосвязаны, а решение их должно осуществляться комплексно.

Каждая глобальная проблема является объективной по своему характеру и имеет материальную базу. Кроме того, на остроту и проявление глобальных проблем оказывают влияние реальные конкретно-исторические условия. Без учета социальных факторов, специфики общественного строя отдельных государств, невозможно в полной мере оценить сущность и источники этих проблем.

Таким образом, оптимальное решение глобальных проблем требует соединения научно-технических и социальных факторов в единый механизм, основу которого должны составить совместные действия всех государств.

## **2. Глобализация и ее современные проблемы**

Глобализация – сложный, многогранный процесс, который тесно связан с интернационализацией мировой экономики.

Как было рассмотрено в предыдущем вопросе, глобальные проблемы связаны, прежде всего с природными, экономическими, социальными явлениями, которые возникли в процессе развития современной цивилизации и носят общепланетарный характер как по масштабам, так и по способам решения, а, следовательно, в их решении необходима координация усилий всего мирового сообщества.

Глобализация связана с переходом от индустриального к постиндустриальному этапу цивилизации. Означает качественно новый этап взаимоотношений в экономике, политике, экологии на основе возрастания мобильности капитала, рабочей силы, информации в мировом масштабе.

Глобальная экономика – это закономерный процесс в формировании мирового хозяйственного организма.

Формируется глобальное мировое производство на основе развития ТНК и ТНБ (транснациональных банков), стратегических альянсов, договоров, содружеств и т.д.

Кардинально меняется содержание мировых хозяйственных связей.

Меняется структура международной торговли.

Меняется роль финансовой сферы в мировой экономике, возрастает роль валютных, фондовых и кредитных рынков.

Интенсифицируется поиск мирового центра управления и инструментов регулирования глобальных мирохозяйственных процессов.

В контексте рассматриваемой проблемы необходимо определить **основные формы международного сотрудничества в решении глобальных проблем:**

- реализация совместных проектов и программ;
- передача технологий;
- выделение кредитов;
- участие в добыче и перераспределении природных ресурсов;
- реформирование системы ценообразования на мировые природные ресурсы;
- создание для развивающихся стран условий выхода на мировой рынок;
- общепланетарные и региональные соглашения под эгидой ООН и других международных организаций.

Подводя итог рассмотренным проблемам мы должны четко понимать, что перед населением планеты нет иного выбора, кроме того, чтобы совместными усилиями создать новый тип всемирного хозяйства, в котором не будет войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды. Решение жизненно важных глобальных проблем должно быть поставлено под действенный контроль международных организаций.

## Глоссарий

**Активы** – средства, обеспечивающие денежные поступления их владельцу в форме как прямых (прибыль, дивиденды, рента и т. д.), так и скрытых выплат (увеличение стоимости фирмы, недвижимости, акций и т. д.).

**Альтернативные (вмененные) издержки** – издержки, отражающие ценность наилучшего из альтернативных вариантов, от которого пришлось отказаться при экономическом выборе.

**Анализ** – метод, заключающийся в разделении целого на части.

**Антимонопольное законодательство** – законодательство, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти.

**Арендная плата** – сумма, которую арендатор платит земельному собственнику, включающая ренту, амортизацию на постройки и сооружения, а также процент на вложенный капитал.

**Безрисковые активы** – активы, дающие денежные поступления, размеры которых заранее известны (казначейские векселя, застрахованные счета в банке, краткосрочные депозитные сертификаты и др.).

**Блага** – товары и услуги, удовлетворяющие потребности.

**Бюджетное ограничение** – все комбинации товаров или услуг, которые потребитель имеет возможность купить на располагаемый доход при данных ценах этих товаров, характеризуют совокупность допустимых вариантов выбора набора товаров потребителей при условии полного расходования им имеющегося дохода.

**Валовая (бухгалтерская) прибыль** – прибыль, равная разнице между совокупной выручкой от продажи товаров (или услуг) и внешними затратами, связанными с их производством и реализацией.

**Валовые инвестиции** – общее увеличение запаса капитала, сумма чистых инвестиций и амортизации.

**Валовой доход** – показатель суммарного дохода предприятия по итогам года от всех видов его экономической деятельности, состоит из валовой выручки от реализованных товаров и сальдо платежного баланса, учитывающего внереализационную деятельность предприятия.

**Внешние (явные) издержки** – затраты факторов производства, которые не принадлежат фирме и покупаются ею.

**Внешние эффекты, экстерналии** – издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах.

**Внутренние (неявные) издержки** – затраты принадлежащих фирме факторов производства.

**Возмещение** – это процесс замены изношенного основного капитала.

**Временные предпочтения** – общая тенденция предпочтения потребления в настоящем времени.

**Выручка** – сумма денег, полученная от продажи товаров или услуг.

**Гипотеза** – метод познания, заключающийся в выдвигании научно обоснованного предположения о природе, структуре или закономерностях развития явлений и процессов.

**Государственная собственность** – собственность, решения по которой принимается на основании установленных правил и процедур, регулирующих интересы общества в целом.

**Дедукция** – метод познания от общего к частному.

**Диалектика** – наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления.

**Диверсификация** – метод. Направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого.

**Дисконтирование** – приведение экономических показателей (выручки, издержек) будущих лет к их сегодняшней ценности.

**Долгосрочный или длительный период** – отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства.

**Доминирующая стратегия** – стратегическое поведение фирмы, обеспечивающее ей максимизацию прибыли или минимизацию потерь.

**Естественная монополия** – возникает там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален, кроме того, увеличение числа фирм в этой отрасли вызывает рост средних издержек.

**Закон предложения** – прямая связь между ценой и величиной предложения (количеством продаваемого товара).

**Закон спроса** – обратная или отрицательная связь между ценой и величиной спроса (количеством покупаемого товара).

**Заработная плата** – цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника.

**Затраты** – все, что производитель (фирма) закупает для использования в целях достижения необходимого результата.

**Излишек (выигрыш) потребителя** – разница между ценой, за которую потребитель готов купить товар, и ценой, которую он в действительности платит.

**Излишек (выигрыш) производителя** – это разница между валовыми доходами и полными издержками производства.

**Инвестирование** – процесс пополнения и увеличения капитальных фондов. Приток нового капитала в фирму в данном году.

**Индивидуальная фирма** – фирма. Которой владеет одно физическое лицо, самостоятельно ведущее дело в собственных интересах и отвечающее за нее личным имуществом.

**Индукция** – метод познания от частного к общему.

**Капитал** – ресурсы длительного пользования, используемые для производства товаров и услуг.

**Картель** – рыночная ситуация, при которой фирмы образуют сговор (соглашение) относительно цен и / или объема производства с целью максимизации совокупной прибыли картеля.

**Кейнсианство** – экономическое течение современного либерализма, обосновывающее необходимость государственного стимулирования эффективного спроса.

**Классический либерализм** – течение экономической теории, которое исходит из приоритета личных интересов.

**Командная экономика** – система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

**Корпорация** – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отдалены от имущества и ответственности ее совладельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом).

**Коэффициент Джини** – коэффициент, показывающий уровень неравенства в распределении доходов.

**Краткосрочный или короткий период** – отрезок времени, в течение которого невозможно изменить производственные факторы.

**Кривая Лоренца** – кривая, отражающая фактическое распределение доходов.

**Кривая Энгеля** – кривая, показывающая зависимость изменения величины потребления товара от изменения дохода потребителя.

**Модель** – абстрактная теоретическая конструкция, логическая структура которой определяется как свойствами объекта, так и целями, характером исследования.

**Монетаризм** – неоклассическая экономическая теория, приписывающая денежной системе определяющую роль в процессе изменения экономической конъюнктуры.

**Монополистическая конкуренция** – тип рыночной структуры, возникающий в результате дифференциации товаров и услуг.

**Монополия** – монополия со стороны покупателей. Много продавцов и один покупатель на рынке.

**Нормальная прибыль** – альтернативная стоимость использования предпринимательских способностей. Когда фирма получает только нормальную прибыль, то ее доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы.

**Нормативная экономическая наука** – наука, изучающая условия достижения экономическими субъектами максимального результата при данных затратах, наука о рациональном поведении людей и деятельности институтов.

**Общая полезность** – совокупная полезность всех потребляемых благ.

**Общие издержки** – совокупность всех затрат предприятия на производство и реализацию какого-либо продукта или экономического блага, включающая в себя переменные и постоянные издержки.

**Олигополия** – рыночная структура, представленная ограниченным числом фирм, выпускающих однородный продукт и обладающих неполной рыночной властью над ценами, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами.

**Переменные издержки** – издержки, которые изменяются с изменением объема выпуска продукции.

**Позитивная экономическая наука** – наука, изучающая развитие объективно складывающихся экономических явлений и процессов.

**Политическая экономия** – фундаментальная экономическая наука, изучающая методологические и теоретические проблемы производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

**Постоянные издержки** – издержки, которые фирма несет независимо от объема выпуска продукции.

**Потребности** – внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

**Предельная полезность** – полезность дополнительной (еще одной) единицы потребляемого блага.

**Предельные издержки** – дополнительные издержки, связанные с увеличением производства данного товара на единицу.

**Прибыль** – определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками.

**Производственные возможности** – возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии.

**Равновесная цена** – цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

**Реальная заработная плата** – покупательная способность заработной платы, выраженная в количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную сумму.

**Рынок** – система отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться.

**Рыночная экономика** – система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

**Синтез** – метод, заключающийся в соединении частей в целое.

**Смешанная экономика** – тип экономической системы, синтезирующий элементы рыночной и командной экономики, в котором механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.

**Совокупный спрос** – реальный объем национального производства, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен.

**Ссудный процент** – цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование заемных средств в течение определенного периода.

**Трансакционные издержки** – издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

**Факторы производства** – экономические ресурсы, используемые фирмой в процессе производства товара или услуги.



**Фирма** – экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт.

**Фьючерс** – срочный контракт о поставке к определенной в будущем дате некоторого количества товара по заранее оговоренной цене.

**Хеджирование** – операция, посредством которой рынки фьючерсов и рынки опционов используются для компенсации одного риска другим.

**Цена земли** – представляет собой сумму денег, положив которую в банк, бывший собственник земли получал бы аналогичный процент на вложенный капитал.

**Частная собственность** – ситуация, когда всей полнотой прав в отношении объекта правомочий обладает отдельный человек.

**Частнопредпринимательская фирма** – фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам.

**Экономикс (экономическая теория)** – наука об использовании редких или ограниченных производственных ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей общества.

**Экономическая прибыль** – разница между доходом и альтернативными издержками фирмы, включая нормальную прибыль, т. е. разница между совокупной выручкой от продаж и всеми издержками, как внешними, так и внутренними.

**Экономическая рента** – плата за ресурс, предложение которого строго ограничено.

**Экономическая свобода** – возможность индивида реализовывать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

**Экономическая эффективность** – целесообразность использования средств для достижения поставленных целей. Оценивается экономическими, количественными показателями.

**Экономические агенты** – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

**Экономические системы** – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

**Экономический выбор** – выбор наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

**Эластичность** – коэффициент, показывающий зависимость относительного изменения объема спроса (предложения) в зависимости от изменения различных факторов (цены, дохода и др.).

## Список источников

1. Башнянин Г. И. . Політична економія : підручник для студентів вузів. / Г. И. Башнянин, П. Ю. Лазур , В. С. Медведев – Київ : Ніка-Центр Ельга, 2000.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг.– Москва : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
3. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / за ред. О. Г. Білоруса. – Київ: КНЕУ, 2001. – 733 с.
4. Економічна теорія: політекономія / за ред. В. Д. Базилевича – Київ : Знання-Прес, 2003. – 581 с.
5. Задоя А.А. Основы экономики / А. А. Задоя, Ю.Е. Петруня. – Київ : Вища школа – Знання, 1998.
6. Зазимко А. З. Політична економія: навч. посібник / А. З. Зазимко .– Київ : КНЕУ, 2006. –358 с.
7. Історія економічних вчень: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання, 2004. – 1430 с.
8. Крупка М.І., Основы економічної теорії. / М. І Крупка, П. У. Островерх, С. К. Ревергун. – Київ : Атака, 2001.
9. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 1. / Київ : Р. Макконнелл, С. Л. Брю.– Москва : Республика, 1994. – 399 с.
10. Макроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича . – Київ: Знання, 2004. – 851 с.
11. Мочерный С.В. Основы экономической теории / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко , В. В. Секретарюк , А. А. Устенко. – Киев : Знання, 2000.
12. Мочерный С.В. Економічна теорія : Посібник для студентів вищих закладів освіти. / С. В. Мочерний – К, Академія, 1999.
13. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – Москва : НОРМА, 2002. – 432 с.
14. Основы економічної теорії : підручник / за ред. А. А. Чухна. – Київ : Вища школа, 2001. – 364 с.
15. Основы економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / за ред. Г. Н. Климка. – Київ : Знання-Прес, 2002. – 615 с.
16. Перехідна економіка: підручник / за ред. В .М. Гейця. – Київ : Вища школа, 2003. – 591 с.
17. Політична економія: навч. посібник / за ред. К. Т. Кривенка. – Київ : КНЕУ, 2005. – 508 с.
18. Прусова Л. Экономика. Тренинг курс. / Л. Прусова – Київ : ЕксОб, 1999.
19. Савченко А.Г. Макроекономіка. / А. Г. Савченко, Г.О. Пухтасевич, О. М. Тітьонко – Київ : Либідь, 1999.
20. Семюельсон Пол. А. Макроекономіка. / Пол. А Семюельсон, Вільям Д. Нордхауз. – Київ : Основи, 1996.

*Навчальне видання*

**ШТЕФАН** Світлана Іванівна

Конспект лекцій

з дисципліни

## **ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

*(для студентів усіх форм навчання за напрямками підготовки  
6.030504 – Економіка підприємства, 6.030509 – Облік і аудит)*

(Рос. мовою)

Відповідальний за випуск *В. П. Решетило*

*За авторською редакцією*

Комп'ютерне верстання *С. І. Штефан*

План 2014, поз. 113Л

---

Підп. до друку 10.12. 2014р.

Друк на ризографі.

Зам. №

Формат 60 x 84/16

Ум. друк. арк. 6,4

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: [rectorat@kname.edu.ua](mailto:rectorat@kname.edu.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4705 від 28.03.2014 р.