

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Раздел I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ. МИКРОЭКОНОМИКА.....	6
Тема 1.1. Предмет, методы и история развития экономической теории.....	6
Тема 1.2. Общие основы экономической организации общества.....	9
Тема 1.3. Рыночная система организации хозяйства.....	17
Тема 1.4. Рынки ресурсов и распределение доходов.....	26
Раздел II. НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И ДИНАМИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	37
Тема 2.1. Сущность и основные модели общественного воспроизводства.....	37
Тема 2.2. Понятие и структура национальной экономики.....	40
Тема 2.3. Основные показатели функционирования национальной экономики.....	43
Тема 2.4. Базовые модели макроэкономического равновесия.....	45
Раздел III. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ.....	54
Тема 3.1. Экономический цикл. Государственное антициклическое регулирование.....	54
Тема 3.2. Занятость. Совокупный спрос на труд и совокупное предложение труда.....	59
Тема 3.3. Социально-экономические проблемы безработицы.....	63
Тема 3.4. Инфляция: сущность, виды, механизм образования.....	67
Раздел IV. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	74
Тема 4.1. Рыночный механизм формирования доходов и социальная справедливость.....	74
Тема 4.2. Сущность и содержание социальной политики государства.....	88
Тема 3. Теоретические модели государственного макроэкономического регулирования.....	90
Тема 4.4. Мировая практика государственного регулирования экономики.....	94
Раздел V. ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА.....	98
Тема 5.1. Финансы и финансовая система государства.....	98
Тема 5.2. Кредитная система государства: сущность, структура.....	103
Тема 5.3. Государственный бюджет.....	107
Тема 5.4. Рынок ценных бумаг.....	114

Раздел VI. ЭКОНОМИКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА.....	123
Тема 6.1. Переходная экономика: задачи, этапы перехода в Российской Федерации.....	123
Тема 6.2. Приватизация в России .....	131
Раздел VII. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	137
Тема 7.1. Теоретические основы и основные тенденции развития международных экономических отношений.....	137
Тема 7.2. Теория сравнительных издержек и ее развитие.....	141
Тема 7.3. Понятие и основные формы международных экономических отношений.....	147
Тема 7.4. Мировое хозяйство как объективная реальность.....	150
СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ .....	152
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ .....	167

## ВВЕДЕНИЕ

Настоящее написано коллективом авторов кафедры экономической теории и менеджмент ИСГО МПГУ: профессором Акимовой Е. Н., доцентом Шатаевой О. В., доцентом Савиновым А. В. и доцентом кафедры экономической теории РХТУ им. Д. И. Менделеева Шипковой О. Т.

Учебное пособие представляет собой теоретический материал, в котором в чёткой и структурированной форме изложены предмет и методы экономической теории, ключевые вопросы микроэкономики, основные проблемы функционирования макроэкономики, макроэкономической нестабильности, государственного макроэкономического регулирования, финансовой структуры государства, переходной экономики, а также сущность и содержание международных экономических отношений.

Для закрепления экономической терминологии авторы приводят подробный словарь экономических терминов.

Данное пособие рекомендуется использовать в комплексе со «Сборником задач и упражнений по курсу «Экономика» (Акимова Е. Н., Шатаева О. В. — М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016), что позволит изучить теоретический материал, выполнить задания по соответствующим темам и даст возможность освоить и закрепить теоретические знания по соответствующим разделам экономики, а также получить некоторые практические навыки анализа экономических процессов и явлений.

Пособие предназначено для студентов неэкономического профиля всех форм обучения, изучающих основополагающие экономические дисциплины.

Данное учебное пособие составлено с использованием материалов: Шатаева О. В., Акимова Е. Н., Павленко Н. А. «Основы экономической теории. Микроэкономика: учебное пособие» М.: Издательство «Авторская мастерская», 2017; Шатаева О. В., Акимова Е. Н., Шипкова О. Т. «Макроэкономика. Основы мировой экономики: учебное пособие» М.: Издательство «Авторская мастерская», 2018.

Авторы благодарны рецензентам: д.э.н., профессору Скубрию Е. В., д.э.н., профессору Лихачеву М. О. за ценные замечания и рекомендации, учтённые при составлении данной работы.

# Раздел I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ. МИКРОЭКОНОМИКА

## Тема 1.1. ПРЕДМЕТ, МЕТОДЫ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

### Предмет экономической теории

*Экономическая теория изучает* отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления продуктов и услуг при эффективном использовании ограниченных ресурсов для удовлетворения своих потребностей.

Хозяйственная деятельность и складывающиеся в её процессе экономические отношения между людьми имеют две стороны — объективную и субъективную. Объективная сторона связана с действием не зависящих от воли и сознания людей (объективных) экономических законов и определяется прежде всего уровнем развития экономики, формами собственности. Субъективная сторона проявляется в экономическом поведении разных участников хозяйственной деятельности (отдельного человека, предприятия, государства), т. е. в том, какой вариант действий они выбирают для достижения своих целей. Лучшим вариантом считается рациональное (от лат. *rationalis* — разумный) поведение, направленное на достижение максимального результата при имеющихся ограничениях и опирающееся на понимание объективных экономических законов. Следовательно, экономическая теория изучает действующие в экономике объективные законы и рациональное поведение участников хозяйственной деятельности.

### Структура экономической теории

Экономическая теория состоит из трёх основных разделов: это — микроэкономика, макроэкономика и мировая экономика.

*Микроэкономика (МИЭ)* изучает деятельность отдельных хозяйственных единиц (индивидов, домохозяйств, предприятий, отраслей) и подробно рассматривает различные аспекты их функционирования и взаимодействия, а именно: поведение потребителей, т. е. принятие ими решений о том, что и сколько покупать (теория потребительского выбора); поведение производителей, т. е. принятие ими решений о том, что, сколько и как производить (теория фирмы); ценообразование на отдельные товары; процесс конкуренции; образование и распределение индивидуальных доходов от производства.

*Макроэкономика (МАЭ)* изучает экономику страны как единое целое и подробно рассматривает проблемы общего объема производства (ВВП), экономического роста и экономических колебаний; общего уровня занятости и безработицы; общего уровня цен и инфляции; государственного регулирования.

*Мировая экономика (МЭ)* изучает экономические отношения между государствами и рассматривает международное разделение труда; торговый и платежный балансы страны (т. е. соотношение притока и оттока товаров и денег через границы); внешнеторговую политику; валютные отношения.

### **Функции экономической теории**

Основными функциями экономической теории (как и любой другой науки) являются:

— *познавательная* — означает сбор, описание, систематизацию и объяснение экономических фактов, выявление закономерностей;

— *практическая (прикладная)* — заключается в разработке прогнозов экономического развития и практических рекомендаций;

— *мировоззренческая* — состоит в формировании представления о месте экономики в обществе и роли человека в экономике, значении различных экономических систем и явлений;

— *методологическая* означает, что экономическая теория служит базой для определения предмета, принципов и методов исследования в различных смежных областях экономического знания — специальных экономических науках, таких как финансы, маркетинг и др.

На основе практического опыта, информации о реальных хозяйственных процессах делают предположения (гипотезы) и обобщения, учёные-экономисты выявляют закономерности и принципы экономики. Полученные знания они представляют в виде тех или иных понятий, определений, теорий, концепций и доктрин, иначе наше представление об экономике неизбежно оставалось бы путанным нагромождением фактов. Различные экономические теории, концепции и доктрины используют для разработки экономической политики и принятия хозяйственных решений на любом уровне экономики.

Жизнь каждого современного человека буквально пронизана экономикой, в связи с этим изучение экономической теории необходимо представителю любой профессии, так как экономические знания позволяют людям чувствовать себя увереннее и дают возможность самостоятельно и грамотно принимать оптимальные хозяйственные решения.

### **Методы экономической теории**

Метод в любой науке — это *способ, с помощью которого исследователь получает новые знания*. Основными методами экономических исследований являются:

- *наблюдение*, т. е. целенаправленное восприятие экономических явлений и процессов в их реальном виде. С помощью наблюдения можно проследить, как изменились цены за определенный период, какие товары пользуются спросом и т. д.;

• *логический метод*, т. е. метод, основанный на законах правильного мышления, включает в себя ряд конкретных приёмов и методов, в том числе:

— *метод научных абстракций* (от лат. *abstractio* — отвлечение), особый мыслительный приём, позволяющий формулировать понятия, выделяя главное и отвлекаясь от второстепенных свойств изучаемых объектов, явлений. Такие понятия (так называемые абстракции или категории) мы постоянно используем в жизни, не задумываясь об этом, например, производство, люди, труд и т. д.;

— *анализ и синтез*, предполагающие изучение экономических явлений как по частям, элементам (анализ), так и в единстве составляющих частей, элементов (синтез). Например, сопоставление экономических показателей работы цехов лакокрасочного предприятия — это анализ, а определение общих результатов хозяйственной деятельности данного предприятия — синтез. Благодаря сочетанию методов анализа и синтеза обеспечивается *системный комплексный подход* к сложным объектам исследования. Этот подход важен, так как экономика состоит из множества больших и малых систем (народное хозяйство состоит из отраслей, отрасли — из предприятий, предприятие — из цехов; особой системой является рынок; выделяют также денежную и банковскую системы и т. д.);

— *индукция и дедукция*, т. е. движение мысли от частных фактов к общему выводу (индукция) и от общего суждения к частным выводам (дедукция). Индукция и дедукция представляют собой противоположные, но тесно взаимосвязанные способы мышления;

— *сравнение и аналогия*, предполагающие определение сходства и различия экономических явлений и процессов (сравнение), а также перенесение свойств известного объекта на неизвестный (аналогия);

• *исторический метод*, т. е. изучение экономических явлений в их развитии;

• *количественные методы (математические и статистические)*, т. е. исследование экономических явлений и процессов с помощью чисел, математических зависимостей и алгоритмов;

• *графический метод*, т. е. наглядная иллюстрация зависимости между различными экономическими величинами;

• *моделирование*, т. е. построение экономических моделей. Модель — это упрощённое изображение действительности;

• *эксперимент*, т. е. искусственное изменение или воспроизведение экономических явлений с целью их практического изучения в наиболее благоприятных условиях. В отличие от естественных наук применение этого метода в экономике ограничено. Экономический эксперимент на уровне страны требует много времени и средств, зависит от политической воли власти и может привести к тяжёлым последствиям. Эксперимент на уровне микроэкономики осуществить легче, но далеко не всегда можно обеспечить его чистоту, исключив влияние внешних

факторов, таких, например, как изменение экономической политики государства или общий подъём (спад) в экономике.

### **Экономические категории и законы**

*Экономические категории* — это основные обобщающие понятия экономической науки, отражающие массовые экономические явления. Например, производство, доход, стоимость.

*Экономические законы* выражают устойчивые, постоянно повторяющиеся связи между экономическими явлениями. Например, закон спроса отражает связь между ценой товара и величиной спроса на него (при прочих равных условиях, если цена товара растёт, то величина спроса на него уменьшается).

*Особенности действия экономических законов* состоят в том, что эти законы:

- носят объективный характер, т. е. не зависят от воли и сознания людей. Следует отличать их от законов, также регулирующих хозяйственную деятельность, но установленных людьми (государством) и относящихся к области права, например, от антимонопольного законодательства;

- проявляются через сознательную деятельность людей;

- обычно имеют вероятностный характер и осуществляются лишь как господствующая тенденция;

- не существуют и не действуют вне человеческого общества, носят исторический характер, т. е. изменяются во времени.

## **Тема 1.2. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА**

### **Экономика: потребности, блага, ресурсы, факторы производства**

*Экономика* как практическая деятельность — это сознательное преобразование веществ и сил природы с целью удовлетворения человеческих потребностей. Экономика возникла в результате неолитической революции в VIII–IV тысячелетиях до н. э. (неолит — новый каменный век). В это время произошел переход от присваивающего (потребляющего) хозяйства к производящему. Для *присваивающего* хозяйства были характерны собирательство, охота, рыболовство. Основными отраслями *производящего* хозяйства стали земледелие, скотоводство и ремесло.

Следует определиться, что мы понимаем под благом. Конечная цель хозяйственной деятельности — это удовлетворение потребностей человека. Каждый человек обладает множеством потребностей. При этом если придерживаться классической мотивационной теории, разработанной в 1954 г. американским психологом русского происхождения А. Г. Маслоу (1908–1970), то человеческие потребности по степени их важности делятся на:

- физиологические (материальные);
- в безопасности и уверенности в будущем;
- социальные (т. е. во взаимодействии с другими людьми, привязанности и поддержке);
- в уважении (т. е. в самоуважении и признании со стороны окружающих, получении званий, наград и т. д.);
- в самовыражении (т. е. в реализации своих возможностей и росте как личности).

Иерархию основных потребностей человека (называемых базовыми) можно изобразить в виде пирамиды (рис. 1.).



Рисунок 1. «Пирамида» Маслоу

В основании пирамиды лежат физиологические потребности и потребности в безопасности и защищенности, именуемые первичными потребностями человека, удовлетворение которых, связано, в первую очередь, с материальным достатком. С точки зрения экономической науки мы можем рассматривать эту группу потребностей как материальные. Более высокие категории потребностей: социальные, в самоуважении, самовыражении — можно отнести к духовным потребностям. Блага — это все то, что служит для удовлетворения потребностей человека.

С психологической точки зрения — *потребность индивида* — это осознание отсутствия чего-либо, вызывающего у человека побуждение к действию<sup>1</sup>.

Применительно к трудовой деятельности *потребность* — это состояние человека, выступающее источником его активной деятельности и создающееся нуждой, которую он ощущает по отношению к предметам, необходимым для его существования<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. С. 362.

<sup>2</sup> Шаховой В. А., Шапиро С. А. Мотивация трудовой деятельности. — М.: Альфа-Пресс, 2006. С. 15.



Применительно к экономике *потребность* это нужда в чём-либо необходимом для жизнедеятельности человека или общества в целом. Количество и разнообразие потребностей огромно. Потребности можно классифицировать как первичные и вторичные.

Первичные потребности вызваны физиологией человека и, как правило, врождённые. Это потребности в пище, воде, воздухе, сне, сексе, которые обеспечивают существование человека как биологического вида.

Вторичные потребности по природе своей психологические. Они вырабатываются в ходе развития и обретения жизненного опыта. Они намного разнообразнее первичных, во многом зависят от психологической развитости личности, условий жизни, социальных норм, принятых в обществе, группе. Например, потребности в успехе, уважении, привязанности, власти или в принадлежности кому или чему-либо. Первичные потребности заложены генетически, а вторичные обычно появляются с опытом. Поскольку люди имеют различный приобретенный опыт, то вторичные потребности людей различаются в большей степени, чем первичные.

Потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерять. Об их существовании можно судить лишь по поведению людей. Потребности обнаруживаются в мотивах, побуждающих человека к деятельности и становящихся формой их проявления<sup>3</sup>. Всё множество потребностей личности составляет источник, мотив деятельности индивида. Когда потребность ощущается человеком, она пробуждает в нем состояние устремлённости.

Так как количество человеческих потребностей очень многообразно, применительно к трудовой деятельности выделяют наиболее общие факторы, влияющие на эффективную мотивацию работников. Структурой таких факторов может служить «иерархия потребностей» А. Маслоу.

*Блага* — это то, что служит для удовлетворения потребностей людей. Блага делятся на экономические и неэкономические *Экономические блага* — это блага, количество которых ограничено по сравнению с потребностью в них, т. е. их не хватает. Экономические блага бывают производственные (предназначены для создания продуктов и услуг) и потребительские (создаются непосредственно для потребления человеком). *Неэкономические блага* — это блага, которые имеются в изобилии в природе: воздух, которым мы дышим; вода из родника, не упакованная в тару для продажи; звёзды на небе, которые мы наблюдаем ночью.

Экономические блага делятся на продукты и услуги. *Продукт* — это благо, которое остаётся после процесса производства (например, нефть, машина, костюм). *Услуга* — это особый вид блага, т. е. целесообразная деятельность, полезный эффект которой проявляется в самом процессе труда (например, перевозка людей и грузов).

---

<sup>3</sup> Краткий психологический словарь. — М.: Политиздат, 1985. С. 254.

Экономические блага подразделяются также на частные (обыкновенные) и общественные. *Частное благо* — это благо, к которому можно применить принципы конкурентности и исключения. Принцип конкурентности означает, что если данное благо потребил один человек, то его уже не может использовать другой. Принцип исключения означает, что благо достаётся только тому, кто за него заплатил. Большинство благ являются частными. *Общественное благо* — это продукт или услуга, к которым нельзя применить принципы конкурентности и исключения, т. е. человек, не заплативший за благо, может им пользоваться наряду с другими людьми. Пример — общественный транспорт с присущей ему проблемой неплательщиков («зайцев»).

*Ресурсы* — это то, что используется для производства благ. Ресурсы бывают: человеческие, природные, созданные человеком.

*Человеческие ресурсы* — это люди с их способностями к физическому и интеллектуальному труду (рабочая сила) и способностью к предпринимательству. *Предпринимательство* означает инициативную деятельность по соединению ресурсов, связанную с новаторством, риском и выгодой. С именем немецкого социолога и экономиста Макса Вебера (1864–1920 гг.) связывают разделение предпринимателей на два типа. Рациональный или промышленно-продуктивный тип предпринимателя означает, что он нацелен на длительную работу в реальной экономике и зарабатывает деньги на производстве новой продукции путём честного, усердного труда. Его деятельность приносит пользу обществу. Иррациональный или торговый тип предпринимателя означает, что он действует в сфере оборота готовых товаров, финансов и ценных бумаг; нацелен на быстрое обогащение, склонен к авантюризму, использует принцип «не обманешь — не продашь». Его деятельность идёт вразрез с общественными интересами.

Первый тип при определённой ситуации может перейти во второй, зато обратный процесс встречается исключительно редко.

*Природные ресурсы* включают в себя: земельные, водные, лесные, топливно-энергетические и минеральные богатства Земли. Природные ресурсы подразделяются на возобновляемые (лес, рыба, скот) и не возобновляемые (полезные ископаемые).

*Ресурсы, созданные человеком*, — это техника, оборудование и сооружения, искусственные и синтетические материалы.

Помимо перечисленных трёх можно выделить также финансовые ресурсы (денежные фонды и ценные бумаги), информационные ресурсы (знания, сведения, сигналы, передаваемые и воспринимаемые людьми, другими живыми организмами, специальными устройствами).

*Факторы производства* — это ресурсы, непосредственно участвующие в процессе производства. К ним относятся: *труд* (рабочая сила), *земля* (имеются в виду все природные ресурсы), *капитал* (имеется в виду реальный капитал, т. е. не деньги, а здания, станки, оборудование), *предпринимательские способности*.

## Сущность проблемы экономии

*Проблема экономии* связана с тем, что человеческие потребности безграничны и постоянно растут, а ресурсы всегда ограничены, и состоит в необходимости выбора объёма, структуры и способов производства, т. е. в решении трёх ключевых вопросов: *что, как и для кого производить?*

Вопрос «*что производить?*» означает необходимость выбора между производством:

- средств производства и производством предметов потребления;
- продукции массового потребления и военной продукции;
- массовой продукции среднего качества по доступным ценам и производством дорогостоящей элитной продукции в сочетании с дешёвым ширпотребом.

Вопрос «*как производить?*» подразумевает, что производство должно быть эффективным, и учитывать экологический фактор. Эффективность — это способность достижения результата в соответствии с поставленной целью. Она измеряется путём сравнения результата с затратами. Конкретными показателями эффективности производства являются производительность труда, фондоотдача и материалоёмкость.

Вопрос «*для кого производить?*» в разных экономических системах решается по-разному. Например, в рыночной экономике продукты и услуги производят для тех, у кого есть деньги. Потребности человека, не имеющего денег, не удовлетворяются. На теоретическом уровне в наиболее жёсткой форме этот вопрос поставил английский экономист Т. Р. Мальтус (1766–1834). На практике на Земле существует так называемый «золотой миллиард» — 1 млрд человек, живущих в развитых странах, которые удовлетворяют свои потребности за счёт 70–85% всех ресурсов.

## Кривая производственных возможностей

*Кривая производственных возможностей* (КПВ или кривая трансформации) — это графическая иллюстрация к проблеме экономии. Она показывает различные сочетания двух благ, которые могут быть произведены при полной занятости ресурсов, т. е. *максимально возможные варианты производства*.

Допущения при построении КПВ:

- ресурсы и технологии заданы, т. е. постоянны, не меняются;
- ресурсы используются максимально эффективно;
- вся экономика сводится к производству двух благ, что позволяет изобразить график на плоскости:

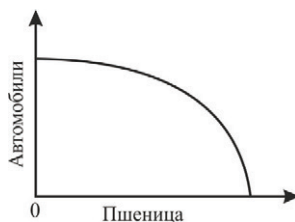


Рисунок 2. Кривая производственных возможностей

Точки, находящиеся внутри (под) КПВ, отражают *возможные* варианты производства, но ресурсы при этом используются неполно и неэффективно. Точки, лежащие вне КПВ, отражают варианты производства, *не осуществимые* при данных условиях.

С течением времени ресурсы и технологии меняются, тогда КПВ сдвигается. Например, если запас ресурсов увеличился, то КПВ переместится вправо вверх (рис. 2).

*Альтернативные издержки* (АИ, издержки выбора, издержки упущенных возможностей, вменённые издержки) — это количество одного блага, от которого приходится отказаться для получения определённого количества другого блага.

*АИ = потери одного блага / приобретённое количество другого блага*

В экономике действует закон возрастающих альтернативных издержек. Он означает, что по мере увеличения производства любого блага альтернативные издержки производства каждой новой его единицы растут. Главной причиной действия такого закона является неполная взаимозаменяемость (равнокачественность) ресурсов. Для увеличения количества определённого блага приходится переключать на его производство всё менее и менее приспособленные ресурсы из других хозяйственных сфер.

### **Типы экономических систем**

*Экономическая система* — это упорядоченная определённым образом система связей между участниками экономической деятельности, между производством продуктов и услуг и их потреблением.

Основные признаки, по которым различаются экономические системы:

- уровень развития производительных сил;
- формы собственности (государственная, частная);
- механизм регулирования экономической деятельности (стихийный или рыночный; централизованный — через планирование или приказной; общественный — через культуру или традиционный);
- способы распределения и мотивации (мотивация — это процесс, побуждающий человека к достижению цели, например, мотивация к труду побуждает работника к улучшению своего благосостояния и карьерному росту).

На основе этих признаков различают следующие типы экономических систем:

- традиционная экономика,
- централизованно-управляемая (плановая) экономика,
- рыночная экономика,
- смешанная экономика.

*Традиционная экономика. Признаки:*

- примитивный уровень развития производительных сил;

— производство и распределение основано на традициях и обычаях.

Примерами традиционной экономической системы могут служить первобытная община, феодальное поместье, т. е. докапиталистические виды хозяйства.

*Централизованно-управляемая (плановая) экономика* (централизованно-управляемое хозяйство, командно-административная система).

Признаки:

— уровень развития производительных сил разный;

— господствует государственная собственность на средства производства;

— механизм регулирования централизованный (через приказ или планирование);

— человеком движет указание сверху.

*Рыночная экономика* (чистый капитализм). Признаки:

— уровень производительных сил выше, чем в традиционной экономике;

— господствует частная собственность на средства производства;

— механизм регулирования стихийный, рыночный;

— человеком движет стремление к выгоде, к максимальной прибыли.

*Смешанная экономика* — это экономика, в которой сочетаются разные формы собственности, механизмы регулирования, способы распределения и мотивации. Чистый капитализм и централизованно-управляемое хозяйство — это идеальные, т. е. абстрактные типы экономических систем. Любая реальная экономическая система — смешанная. Например, в СССР преобладало централизованно-управляемое хозяйство с элементами рыночной экономики, а в США — преимущественно рыночная экономика с элементами централизованно-управляемого хозяйства.

*Основные модели экономических систем:* англо-саксонская (примеры — США, Великобритания); континентальная (Франция и др.); скандинавская (Швеция и др.); японская; восточно-азиатская (Южная Корея, Тайвань и др.); китайская; латиноамериканская (Мексика, Бразилия и др.); модель нефтедобывающих стран Азии (Саудовская Аравия, Кувейт и др.); советская; югославская.

### **Формы собственности**

*Собственность как экономическая категория* — это система отношений между людьми, характеризующая форму присвоения условий и результатов производства. Виды собственности можно различать по двум основным линиям: по субъектам (кто владеет) и по объектам (чем владеет). Субъекты собственности — частные лица, фирмы, государство, общественные организации. Объекты собственности — экономические ресурсы и готовая продукция.

Собственность реализуется через:

— юридические функции: владения, распоряжения, пользование;

— экономические функции: владение, получение дохода, управление и ответственность (ключевая функция).

Обычно различают следующие формы собственности:

— частная — граждан, юридических лиц;

— государственная — федеральная, региональная (субъектов Федерации) и муниципальная;

— смешанная.

При другом подходе различают следующие формы собственности:

— *индивидуальная*: личное подсобное хозяйство, трудовое крестьянское хозяйство, собственность, связанная с индивидуальной трудовой деятельностью, личная собственность на предметы домашнего хозяйства;

— *общая* (совместная или долевая): коллективная (кооперативы, товарищества, акционерные предприятия, ассоциации) и общенародная.

*Преобразования собственности*. В разных странах и в разные периоды истории соотношение между частной и общественной (в частности, государственной) собственностью различно и может меняться. В поисках социально-экономической эффективности (или в других целях) государства проводят то национализацию, то приватизацию собственности.

*Национализация* — это переход частной собственности в государственную; может происходить с выплатой компенсации бывшим собственникам или без неё.

*Приватизация* — это переход государственной, общественной собственности в частные руки. Следует различать приватизацию и разгосударствление. *Разгосударствление* — это более широкое понятие, означающее уменьшение роли государства в экономике, например, путем отмены государственного регулирования цен, ликвидации государственных монополий и т. д. В сфере отношений собственности разгосударствление может происходить не только в форме приватизации, но и через предоставление государственным предприятиям хозяйственной (коммерческой) самостоятельности, сдачу государственных предприятий в аренду и т. п.

В 80–90-е гг. прошлого века во многих странах началась волна приватизаций. Это объяснялось изменением условий в экономике: развитие научно-технической революции требовало большей гибкости, накопились отрицательные эффекты в функционировании государственной собственности — бюрократизм, большой дефицит госбюджета. В то же время полной ликвидации государственной собственности не произошло, довольно часто приватизация приводила к созданию смешанных государственно-частных предприятий (см. раздел V).

В 80-е гг. XX века возникла теория пучка прав собственности. У ее истоков стояли американские ученые-экономисты Р. Коуз и А. Алчиан. Согласно этой теории, не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав на использование ресурса. Полный пучок прав состоит из одиннадцати элементов.

Среди них: право присвоения, т. е. право исключительного физического контроля над ресурсом, право использования, т. е. применения полезных свойств ресурса для себя, право на доход, право на передачу его в наследство и др.

Согласно этой теории права собственности понимаются как санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием ресурсов и касаются их использования. Чем больше рассредоточены права собственности между различными субъектами хозяйственной деятельности, тем больше возможностей осуществления сделок по их передаче. Собственность вытекает из ограниченности ресурсов. Отношения собственности — это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. Исключить других из доступа к ресурсам означает специфицировать права собственности.

## **Тема 1.3. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА**

### **Возникновение и развитие рыночного (товарного) хозяйства**

Исторически первым возникает *натуральное хозяйство* — это хозяйство, в котором производится всё необходимое для удовлетворения собственных потребностей.

В эпоху разложения первобытнообщинного строя появляется *рыночное (товарное) хозяйство*. Основными условиями возникновения товарного хозяйства являются:

— *общественное разделение труда*, т. е. специализация на производстве разных продуктов. Из общественного разделения труда вытекает необходимость *обмена* имеющимися излишками экономических благ;

— *экономическая обособленность* (независимость), т. е. разделение хозяйства на самостоятельные звенья, принадлежащие разным собственникам. Отсюда для каждого собственника вытекает необходимость не проиграть в сделке, т. е. стремление к равноценности (эквивалентности) обмена.

Рыночное хозяйство означает, что производители специализируются на определённых продуктах и услугах и обмениваются ими на рынке. Различают простое товарное хозяйство, основанное на личном труде производителей (примеры — хозяйство ремесленника, крестьянина), и товарное хозяйство с использованием наёмного труда.

Основное противоречие товарного хозяйства — это противоречие между частным и общественным характером труда и производства. Частный характер труда означает, что товаропроизводитель сам решает, что и как ему производить. Общественный характер труда означает, что он служит для удовлетворения потребностей других людей. Противоречие заключается в том, что независимый товаропроизводитель, желая сохранить и развивать своё дело, должен производить то, что нужно

другим. Но согласование производства и потребления происходит после процесса производства, поэтому возникает проблема сбыта: рыночное хозяйство гарантий сбыта произведенного товара не дает, следовательно, товаропроизводитель может разориться. Для того чтобы обеспечить сбыт на уровне микроэкономики товаропроизводители:

- развивают научно-технический прогресс (НТП), расширяя ассортимент продукции, снижая её себестоимость и повышая качество;
- стремятся монополизировать производство и рынок, устраняя конкурентов;
- заключают предварительные договоры на поставку продукции;
- осуществляют маркетинг и рекламу.

Чтобы решить проблему сбыта на уровне макроэкономики, необходимо государственное регулирование и планирование.

### **Товар и деньги**

*Товар* — это благо, предназначенное для продажи. Товаром может быть как продукт труда, так и природный объект. Любой товар обладает двумя свойствами: потребительной ценностью и меновой ценностью.

*Потребительная ценность* (стоимость) — это полезность товара, его способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Примеры: потребительная ценность хлеба состоит в его способности удовлетворить чувство голода, а потребительная ценность тёплой одежды — в способности защитить человека от холода.

*Меновая ценность* (стоимость) — это способность товара обмениваться на другой товар в определенной пропорции. В ее основе лежит труд, затраченный на производство товара. Он делает товары соизмеримыми. Пример: за 1 костюм можно выменять 3 мешка зерна.

Причем, значение имеют общественно-необходимые затраты труда, т. е. затраты, осуществляемые на предприятиях, которые выпускают большинство товаров данного вида. Эти затраты определяются средними для данного общества условиями производства (средним уровнем развития техники, уровнем умелости работников и т. д.).

Сначала происходил прямой обмен товара на товар, затем в результате естественноисторического процесса дальнейшего развития общественного разделения труда и обмена появились деньги.

*Деньги* — это всеобщий эквивалент, т. е. особый товар, в котором все другие товары выражают свою стоимость, и который может обмениваться на любой товар. Деньги выполняют следующие функции:

*внутри страны:*

- мера стоимости (при определении цены товара);
- средство обращения (при посредничестве в обмене товаров);
- средство платежа (при движении денег отдельно от товаров — в случаях выплаты стипендии, продажи товаров в кредит и т. д.);
- средство сбережения и накопления;



*во внешнеэкономических связях:*

— мировые деньги (раньше эту функцию выполняло золото, теперь — резервные валюты).

### **Рынок: понятие, структура, механизм, функции**

*Рынок* — это система отношений между продавцами и покупателями по поводу купли-продажи товаров.

*Структуру рынка* рассматривают с разных точек зрения, в соответствии с различными признаками.

По *экономическому назначению товаров* различают:

— рынок факторов производства (включает рынки труда, земли, капитала);

— рынок потребительских товаров (включает рынки жилья, товаров длительного и текущего пользования);

— рынок услуг (транспорт, связь, здравоохранение, образование, бытовое обслуживание);

— финансовый рынок (включает рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг);

— рынок информационных ресурсов и т. д.

Структуру рынка различают также по *территориальному признаку* (местный, региональный, национальный, мировой), по *количеству продаваемого товара* (оптовый и розничный), по *соответствию закону* (легальный и «чёрный»), по *насыщенности товарами* (равновесный, дефицитный, перенасыщенный), по *уровню конкуренции* (конкурентный и монополизированный), по *отраслям* (рынок машиностроительной, химической, сельскохозяйственной продукции и т. д.).

*Механизм рынка* включает в себя:

— ценообразование с учетом спроса и предложения;

— конкуренцию.

*Функции рынка* можно разделить на общие и конкретные. К общим функциям относятся следующие:

— рынок обеспечивает взаимосвязь производства и потребления. Эту функцию рынок выполняет через соответствие предложения продуктов и услуг платежеспособному спросу участников рыночных отношений;

— рынок осуществляет общественную оценку труда обособленных товаропроизводителей. Оценка определяется тем, состоялся ли акт купли-продажи (т. е. нужен ли вообще данный товар покупателю) и по какой цене;

— рынок (как и другие экономические системы), выполняет функции распределения ресурсов, стимулирования научно-технического прогресса и распределения доходов, т. е. решает вопросы «что? как? и для кого производить?»

К конкретным функциям рынка относятся тесно, связанные между собой:

- посредническая — рынок сводит продавцов и покупателей;
  - ценообразующая;
  - информационная — рынок дает информацию о рыночной конъюнктуре: ценах, соотношении спроса и предложения, конкурентах;
  - регулирующая;
  - оздоравливающая или saniрующая — рынок отсеивает слабых.
- Побеждает тот, кто угадал изменение потребительского спроса, быстрее применил новые технологии, снизил издержки производства. Кто опаздывает, тот разоряется.

### Спрос, предложение и рыночное равновесие

Сформулируем понятие спроса. *Спрос* — это то количество товара, которое хотят и могут купить покупатели по разным ценам за определенный период времени, это платежеспособная потребность, т. е. потребность, обеспеченная деньгами. Рыночный спрос отражает сумму спроса отдельных покупателей.

Нужно отличать сам спрос от величины спроса. *Величина или объем спроса* — это количество товара, которое приобретается на данном рынке при данной конкретной цене за единицу времени. Спрос — более широкое понятие. Спрос зависит от цены. Зависимость величины спроса от цены выражается функцией спроса:

$$Q_D = f(P),$$

где  $Q$  — количество товара;  $D$  — спрос;  $P$  — цена.

*Кривая спроса* показывает, какое количество товара купят покупатели при каждой возможной цене. Зависимость обратная, отрицательная (рис. 3.).

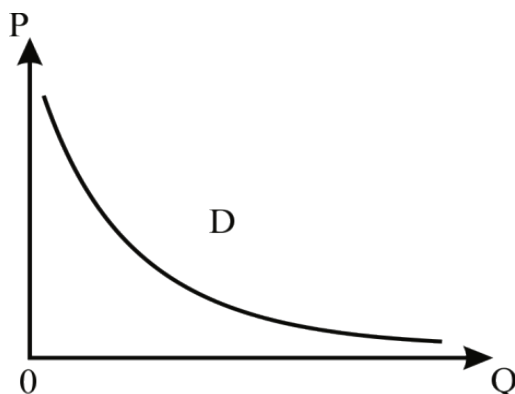


Рисунок 3. Кривая спроса

Эта зависимость отражается в законе спроса. *Закон спроса* означает, что при прочих равных условиях, если цена растёт, то величина спроса понижается, и наоборот, если цена падает, то величина спроса растёт. Цена — основной фактор, влияющий на спрос. Но кроме цены, на спрос влияют и другие факторы.

Неценовые факторы, влияющие на спрос:

- *вкусы и предпочтения покупателей;*
- *рост реальных доходов населения (эффект дохода);*
- *изменение цен на другие товары: взаимозаменяемые (например, маргарин — масло) или взаимодополняющие (например, автомобиль — бензин);*
- *условия потребления (климат, традиции);*
- *ожидания покупателей: покупатели ждут повышения цен или понижения своих доходов;*
- *качество товара на рынках несовершенной конкуренции.*

Следует различать изменения объема спроса и изменения самого спроса. При изменении цены товара изменяется величина спроса на данный товар и происходит движение по кривой спроса. Если изменяется неценовой фактор, то изменяется сам спрос и кривая спроса сдвигается — вправо, если спрос увеличивается, влево, если он уменьшается.

*Предложение* — это вся совокупность товаров, находящихся на рынке и предназначенных для продажи. Предложение тоже зависит от цены. Зависимость прямая. Чем выше цена, тем выше предложение. Функция предложения:

$$Q_s = f(P),$$

где  $Q$  — количество товара;  $S$  — предложение;  $P$  — цена.

*Величина предложения* — это количество товара, которое продается на рынке по данной цене в единицу времени. Кривая предложения показывает, какое количество товара производители продадут по каждой возможной цене (рис. 4.)

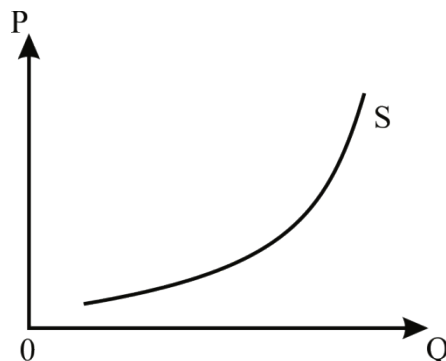


Рисунок 4. Кривая предложения

Если меняется цена самого товара, то изменяется величина предложения и происходит движение по кривой предложения.

*Закон предложения* означает, что при прочих равных условиях, если цена растет, то и *величина* предложения растет, и наоборот, если цена падает, то *величина* предложения снижается. Цена, по которой товары реализуются, называется *ценой предложения*. Цена — главный, но не единственный фактор, определяющий предложение.

Неценовые факторы, влияющие на предложение:

- *цены на ресурсы;*
- *используемые технологии;*
- *налоги и дотации;*
- *цены на товары, произведенные из тех же ресурсов;*
- *ожидания продавцов;*
- *количество продавцов на рынке и тип конкуренции.*

Если меняется неценовой фактор, то меняется само предложение, кривая предложения сдвигается: влево, если предложение сокращается, вправо, если предложение увеличивается.

Конкуренция приводит к тому, что на рынке устанавливается равновесие спроса и предложения и устанавливается *равновесная цена*, которая устраивает и продавцов и покупателей. Цена спроса равна цене предложения.

Если расположить в одной системе координат кривые спроса и предложения, то получится так называемый «*крест Маршалла*», а точка пересечения кривых будет точкой рыночного равновесия (рис. 5.). *Рыночное равновесие* означает, что величина спроса равна величине предложения. Нет ни дефицита, ни излишка товаров.

Саморегулирование происходит только на рынке совершенной конкуренции. Если дефицит — продавцы поднимают цену, и равенство восстанавливается. Если излишек — цена снижается.

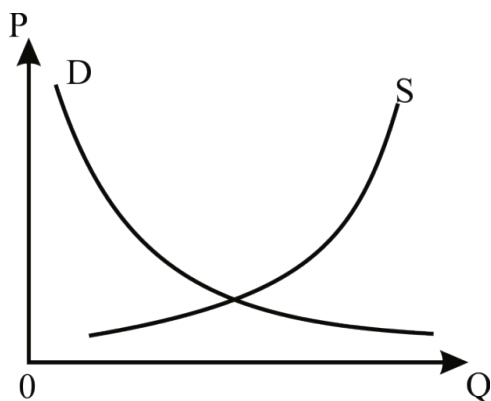


Рисунок 5. Рыночное равновесие

Цена равновесия может рассматриваться только применительно к определенному отрезку времени (неделя, месяц), на разные товары — разные сроки.

Равновесие бывает устойчивое и неустойчивое. *Устойчивое равновесие* — это такое отклонение цены от равновесного состояния, которое быстро в него возвращается. *Неустойчивое равновесие* — это такое отклонение цены от равновесного состояния, которое не приводит к восстановлению равновесия. Оно возникает при несовпадении спроса и предложения на более или менее продолжительный период (устойчивый излишек или устойчивый дефицит).

Спрос, предложение и цена взаимосвязаны. Одним из показателей этой взаимосвязи является эластичность. Эластичность — это степень реакции одной величины на изменение другой.

*Эластичность спроса по цене* показывает, насколько сильно изменение цены влияет на величину спроса. *Коэффициент эластичности спроса по цене* можно рассчитать: процентное изменение величины спроса делится на изменение цены в процентах. Формула:

$$E_P^D = \frac{\Delta Q_D}{\Delta P} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} / \frac{P_2 - P_1}{P_1}.$$

Так как спрос и цена движутся в разных направлениях, то этот коэффициент всегда будет величиной отрицательной.

Варианты эластичности:

*Эластичный спрос* — коэффициент больше единицы (от -1 до бесконечности). Это значит, что даже при небольшом повышении цены спрос на товар значительно сокращается (товары, у которых есть заменители, предметы роскоши, товары не первой необходимости).

*Неэластичный спрос* — коэффициент меньше единицы (от 0 до -1). Даже при большом изменении цены спрос меняется незначительно (товары, у которых нет заменителя, товары первой необходимости, товары, цена которых не ощутима для бюджета).

*Спрос с единичной эластичностью*, когда коэффициент равен единице (-1). Во сколько раз изменится цена, во столько раз изменится спрос на товар (обратная зависимость).

*Абсолютно эластичный спрос* — коэффициент равен бесконечности (минус бесконечность). Цена чуть-чуть повысилась, а спрос упал до нуля, товар перестали вообще покупать.

*Абсолютно неэластичный спрос* — коэффициент равен нулю. При любом изменении цены спрос не меняется (жизненно необходимые лекарства, наркотики).

Определение коэффициента эластичности спроса по цене имеет практическое значение, т. к. позволяет определить реакцию покупателей на изменение цены. На этой основе продавцы могут строить ценовую политику, а государство решать увеличивать или нет косвенные налоги,

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)