

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодимович
Должность: И.о. ректора
Дата подписания: 19.08.2023 00:55:16
Уникальный программный ключ:
2a04bb882d7edb71479cb266eb4aaacdebeca849

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ И
УПРАВЛЕНИИ
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

(продвинутый уровень)

Учебное пособие для обучающихся по направлению
подготовки 38.04.01- Экономика,
программа «Международная экономика»

Махачкала 2023

УДК 330.101(075.8)

ББК 65.01.я73

С816

Учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01- Экономика, программа «Международная экономика» /ФГБОУ ВО «ДГТУ». Махачкала, 2023. 183с.

Автор:

Бабаева Д.Р., к.э.н., доцент кафедры Экономической теории, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет».

Учебное пособие по дисциплине «Экономическая теория» (продвинутый уровень) поможет студентам получить теоретические знания по данной дисциплине, расширить представление о различных терминологических понятиях дисциплины и самостоятельно подготовиться к любой форме контроля знаний: практическим занятиям, тестированию, экзамену.

Учебное пособие предполагает активную самостоятельную работу студентов по рекомендуемой литературе. Содержание учебного пособия апробировано в учебном процессе ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет».

Рекомендуется для студентов, аспирантов и преподавателей вузов.

Рецензенты:

Баширова А.А., к.э.н., доцент, научный сотрудник ФГБУН «ДФИЦ РАН»;

Исмаилов С.Э., д.э.н., доцент кафедры ЭТ, ФГБОУ ВО «ДГТУ».

Печатается по решению Совета Дагестанского государственного
технического университета от _____ 2023г.

Содержание

Введение	6
Лекция № 1	
Тема: «Введение в экономическую теорию»	8
1. Предмет и методы экономической теории.	
2. Основные направления и школы в экономической теории.	
3. Потребности, блага, ресурсы. Ограниченность ресурсов.	
4. Экономический выбор. Альтернативные издержки (стоимость). Кривая производственных возможностей (КПВ).	
Лекция №2	
Тема: «Сущность, функции, структура и инфраструктура рынка»	17
1. Понятие рынка. Принципы рыночных отношений.	
2. Функции рынка.	
3. Классификация рынков.	
4. Инфраструктура рынка и ее элементы.	
Лекции №3,4	
Тема: «Механизм рынка. Спрос и предложение. Рыночное равновесие. Эластичность»	25
1. Спрос и величина спроса. Факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Неценовые факторы спроса.	
2. Предложение и величина предложения. Факторы предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Неценовые факторы предложения.	
3. Рыночное равновесие. Равновесие в мгновенном, коротком и длительном периодах времени.	
4. Эластичность спроса и предложения.	
Лекция №5	
Тема: «Потребительский выбор»	49
1. Общая и предельная полезность блага. Закон убывания предельной полезности.	
2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя. Кривые безразличия. Бюджетная линия. Оптимум потребителя. Эффект дохода и эффект замещения.	
Лекция №6	
Тема: «Издержки и прибыль предприятий»	60
1. Типы деловых предприятий в рыночной экономике.	
2. Бухгалтерские и экономические издержки. Издержки фирм в коротком и длительном временных периодах.	
3. Предельные издержки.	
4. Эффект масштаба и долгосрочная кривая издержек.	
5. Правило минимизации издержек и условия максимизации прибыли.	
Лекции №7,8	
Тема: «Типы рыночных структур: совершенная и несовершенная конкуренция»	76

1. Виды и способы конкуренции. Совершенная конкуренция.
2. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции.
3. Чистая монополия. Естественная монополия. Ценовая дискриминация.
4. Монополия. Монополия.
5. Олигополия. Олигополия. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта.
6. Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы.

Лекция №9

Тема: «Рынок факторов производства. Рынок труда».....87

1. Спрос на факторы производства и предложение в условиях совершенной конкуренции. Ценовая эластичность спроса на ресурсы.
2. Спрос и предложение на рынке труда.
3. Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы.
4. Дифференциация ставок заработной платы.
5. Несовершенная конкуренция на рынке труда.

Лекция № 10

Тема: «Рынок капитала и природных ресурсов. Предпринимательство и прибыль».....93

1. Понятие капитала. Спрос и предложение на рынке капитала.
2. Реальный и номинальный процент. Принцип дисконтирования. Ставки ссудного процента и инвестиционные решения.
3. Особенности предложения на рынке природных ресурсов. Земельная рента, цена земли.
4. Прибыль: нормальная и экономическая. Функции прибыли.

Лекции №11,12

Тема: «Основные макроэкономические показатели и система национальных счетов».....108

1. Макроэкономика как объект научного анализа. Макроэкономические агенты. Макроэкономические рынки.
2. Общественный продукт, сущность и структура. Валовый внутренний продукт (ВВП) и валовый национальный продукт (ВНП).
3. Методы расчета ВВП и ВНП. Дефлятор ВНП. Конечное и промежуточное потребление.
4. Чистый национальный продукт (ЧНП) и национальное богатство. Чисто экономическое благосостояние. Национальный доход (произведенный, использованный, личный, располагаемый).
5. Система национальных счетов. Соотношение показателей в системе национальных счетов.

Лекция №13

Тема: «Экономический рост и экономические циклы».....120

1. Сущность и показатели экономического развития. Понятие «экономический рост», его измерение.
2. Факторы экономического роста.

3. Государственное регулирование экономического роста.
4. Понятие и фазы экономического цикла. Поведение различных экономических показателей в разных фазах экономического цикла. Причины циклического развития экономики.
5. Виды циклов (Китчина, Кузнеца, Жугляра, Кондратьева).

Лекция № 14

Тема: «Кредитно-денежная система и кредитно-денежная политика».....137

1. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем.
2. Сущность и формы кредита.
3. Структура современной кредитно-денежной системы.
4. Денежная масса и её структура. Денежные агрегаты.
5. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке.
6. Основные направления кредитно-денежной политики ЦБ.

Лекция №15

Тема: «Налогово-бюджетная система и налогово-бюджетная политика».....148

1. Налоги и их функции. Принципы налогообложения.
2. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение. Кривая Лаффера.
3. Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти.
4. Бюджетный дефицит и способы его финансирования.
5. Государственный долг и его экономические последствия.

Лекция №16

Тема: «Инфляция и антиинфляционное регулирование».....160

1. Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции.
2. Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек.
3. Социально-экономические последствия инфляции.
4. Антиинфляционная политика государства.

Лекция №17

Тема: «Безработица как форма макроэкономической нестабильности».....172

1. Понятие безработицы, ее определение и современное состояние
2. Причины безработицы. Классическая и кейнсианская теория занятости.
3. Виды безработицы и ее показатели. Издержки безработицы.

Список литературы.....184

Введение

Целями освоения дисциплины «Экономическая теория» (продвинутый уровень) являются формирование базовых основ гуманитарных, социальных, экономических, математических и естественнонаучных знаний, предоставляющие возможность осуществлять анализ, координацию и регулирование деятельности хозяйствующих субъектов рыночной экономики, исследовать рынки товаров и услуг и факторов производства, их конъюнктуру, динамику; определять стратегии предприятий в условиях конкуренции, готовить предложения по развитию сотрудничества, оптимизировать деятельность предприятий, обеспечить бизнес-процессы в рамках деятельности хозяйствующих субъектов.

Формирование знания и навыков студентов осуществляется в ходе лекционных и семинарских занятий, выполнения индивидуальных заданий, самостоятельной работы, написания рефератов, выступлений с докладами, ответов на тесты.

Задачи изучения дисциплины определяются требованиями к подготовке обучающихся, установленными в квалификационной характеристике магистров по профилю 38.04.01-Экономика, требованиями к знаниям и умениям, которыми они должны обладать. Основная задача состоит в умении использовать приобретенные теоретические знания в конкретной практической деятельности.

Учебное пособие по дисциплине «Экономическая теория» (продвинутый уровень) имеет большое значение: во-первых, закрепляет и углубляет знания студентов по изучаемой учебной дисциплине; во-вторых, приобщает студентов к самостоятельной творческой работе с экономической литературой; приучают находить в ней основные и дискуссионные положения, относящиеся к рассматриваемой проблеме; подбирать, обрабатывать и анализировать лекционный материал и на его основе делать обоснованные выводы; в-третьих, студент учится последовательно и экономически грамотно излагать свои мысли при анализе проблем, изложенных в конспектах лекций и научной литературе; связывать общие теоретические положения с конкретной действительностью.

Учебное пособие по дисциплине «Экономическая теория» (продвинутый уровень) поможет студентам получить теоретические знания по данной дисциплине, расширить представление о различных терминологических понятиях дисциплины и самостоятельно подготовиться к любой форме контроля знаний: практическим занятиям, тестированию, экзамену.

Лекция № 1

Тема: «Введение в экономическую теорию»

1. Предмет и методы экономической теории.
2. Основные направления и школы в экономической теории.
3. Потребности, блага, ресурсы. Ограниченность ресурсов.
4. Экономический выбор. Альтернативные издержки (стоимость).
Кривая производственных возможностей (КПВ).

1. Предмет и методы экономической теории

Существует разветвленная система наук, которые изучают различные аспекты хозяйственной (экономической) жизни общества. Все они строятся на основе науки, которую сейчас в России называют чаще всего экономической теорией (нередко экономической наукой или просто экономикой), а в большинстве стран мира - преимущественно на греко-латинский манер - экономикс.

Экономическая теория создана и развивается экономистами различных школ и направлений, поэтому ее определения различны. Самым общим может быть такое: *экономическая теория* – это наука об основах хозяйственной жизни общества. В свою очередь, хозяйственная жизнь – это деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий их жизни.

Основной задачей экономической теории в широком смысле слова является исследование законов, управляющих производством, обменом, потреблением и распределением материальных благ в обществе. Определенные предпосылки для возникновения экономических знаний возникли еще в античном мире, и некоторые идеи о рациональном ведении хозяйства встречаются в трудах таких выдающихся мыслителей эпохи, как Ксенофонт, Платон и Аристотель.

Ксенофонт (445-355 гг. до н.э.) составил руководство по управлению домашним хозяйством рабовладельца под названием «Экономикс» (от греч. «хозяйство» и «закон»), что можно перевести как «Домострой», т.е. «искусство (законы) управления домашним хозяйством». Он писал, что *экономия* – это наука, при помощи которой можно обогащать свое хозяйство.

Как самостоятельная наука политическая экономия сформировалась лишь в период зарождения капиталистических отношений и возникновения национального рынка. Термин «политическая экономия» образован из трех греческих слов: «политейя», обозначающее общественное устройство, «ойкос» - хозяйство и «номос» - закон. В буквальном переводе под политэкономией подразумевают науку о ведении общественного хозяйства.

Хозяйственная жизнь (хозяйственная деятельность, экономическая деятельность) базируется на том, что для получения нужных благ общество использует экономические ресурсы, которые в большинстве случаев ограничены, и поэтому их надо использовать как можно более эффективно. По мнению Лауреата Нобелевской премии по экономике Пола Самуэльсона в экономике существуют три ключевые задачи:

1. Какие блага производить и в каких количествах?
2. Как производить блага, т. е. из каких ресурсов и с помощью какой технологии будут производить?
3. Для кого производить блага?

Экономическая наука – это универсальная наука, изучающая поведение людей и их групп по удовлетворению потребностей при ограниченных ресурсах, что порождает конкуренцию за их эффективное использование, в результате чего достигается экономический рост – материальная основа дальнейшего производства, распределение, обмена и потребление благ и услуг.

Универсальность экономической теории означает, что она охватывает:

1. личную, индивидуальную экономику человека, семьи (домашнее, семейное хозяйство);
2. предпринимательскую деятельность людей (фирмы, предприятия);
3. экономику регионов, отдельных стран;
4. мировую экономику в целом.

При изучении **предмета** экономической теории с целью более высокого его осмысления следует выделять:

1. сферу исследования – экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность (социальная, банковская, бюджетная, внешнеэкономическая деятельность);
2. объект исследования – экономические явления (инфляция, безработица, экономический рост);
3. субъект исследования – человек, группа людей, государство (предприниматель, фирма и государство);
4. предмет исследования – жизнедеятельность предпринимателя, группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с этой экономической средой, в которой они находятся.

Основная задача экономической теории – не просто дать описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических явлений, процессов и законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

Экономическая теория – является основой комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

В экономической теории широко используются методы научной абстракции, анализа и синтеза, системный подход, методы моделирования (прежде всего графический, математический и компьютерного моделирования).

- *Метод научной абстракции* (абстрагирование) состоит в отвлечении в процессе познания от внешних явлений, несущественных деталей и выделении сущности предмета или явления. Абстрагирование представляет собой важнейший элемент экономического исследования, при котором сложный, целостный экономический процесс или система расчленяется на составные части, подсистемы или элементы. Эту стадию исследования принято называть

аналитической, поскольку при этом анализируют отдельные стороны, свойства и элементы целого. Создавая с помощью абстракции специфические понятия и суждения. Дальнейший этап теоретического исследования, называемый *синтетическим*, связан с объединением, синтезом отдельных абстракций и понятий в единую систему конкретного знания. Именно в результате этого достигается отображение конкретных целостных экономических систем и процессов реальной экономической жизни в единых целостных системах экономической теории.

- *Моделирование*, т.е. построение моделей отражает главные экономические показатели (данные, переменные) исследуемых объектов и связи между ними (их взаимосвязи).

- *Графический метод* (метод графического моделирования) основан на построении моделей с помощью различных графиков, диаграмм, схем.

- *Метод математического моделирования* основывается на описании экономического явления формализованным языком с помощью математических инструментов: функций, уравнений, неравенств и т.д. При этом экономико-математические модели позволяют не просто формализовать экономические явления, но и выявить его особенности.

- *Метод компьютерного моделирования* основывается на экономико-математических моделях и используется, прежде всего, в тех случаях, когда моделируемое экономическое явление описывается сложной системой уравнений.

2. Основные направления и школы в экономической теории

Условия возникновения экономической науки о законах развития общественного хозяйства сложились в конце XVI – начале XVII в. Они совпали с периодом первоначального накопления капитала. В это время в Европе зарождается мануфактура, бурно развивается общественное разделение труда, внутренний рынок и мировая торговля, которые опосредуются мощными денежными потоками.

Исходным научным направлением в сфере экономики стал меркантилизм. Его основная идея связана с определением источника богатства людей, который меркантилисты видели в торговле: именно в этой сфере деньги материализовались в золото, богатство. У истоков меркантилизма (от итал. - *торговец*) стояли Томас Ман (1551 - 1641), Антуан Монкретьен (1575 -1621), Дэвид Юм (1711-1776). Принято считать, что по многим вопросам меркантилисты глубоко заблуждались, сведя все хозяйственные отношения к обмену и деньгам. Это неточно. Уровень развития экономики во все времена имеет свои пределы, и оценивать возможности науки в прошлом нельзя с позиций сегодняшнего дня.

Идеи меркантилизма от сегодняшнего дня отделяют 300 лет, но экономисты возвращаются к ним всякий раз, когда речь идет о внешнеторговом балансе государства, о мерах протекционизма, которые нередко принимают

правительства для защиты своих интересов от зарубежных конкурентов. Актуальны эти вопросы и для современной российской экономики.

Меркантилизм подготовил условия для дальнейшего теоретического осмысления бурно развивающейся экономики, которая все ярче демонстрировала признаки товарного производства. Мир денег переплелся с миром товаров, обслуживал движение последних. В итоге теоретический анализ производства товаров стал неизбежен: формируется школа физиократов, а за ней – знаменитая классическая школа экономической теории, основные идеи которой и сегодня не устарели.

Учение **школы физиократов** (от греч. – власть природы) – это анализ производства товаров, но ограниченный только сферой сельского хозяйства. Именно в производстве сельскохозяйственной продукции и видели физиократы источник богатства нации. Причину, по которой исследовалось товарное производство лишь в части аграрного сектора экономики, легко понять, если учесть, что это научное направление возникло во Франции, стране, где промышленность была относительно слабо развита.

Основателем школы считается Франсуа Кенэ (1694-1774). А ее выдающимся представителем Анн Робер Жак Тюрго (1727-1781).

Классическая школа (Адам Смит (1729-1790) и Давид Рикардо (1772-1823)) преодолела ограниченность подходов физиократов к анализу экономики, заложила основы трудовой теории стоимости и определила роль рынка в развитии общества. Этой школе принадлежит первенство постановки вопроса об экономических интересах людей в производстве; открытие принципа саморегулирования рынка через свободное ценообразование (так называемый принцип «невидимой руки» А.Смита). Как и 200 лет назад, эти вопросы актуальны для многих стран, в первую очередь для тех, которые переходят к рыночной экономике.

Ряд положений классической школы носил противоречивый характер, что в последующем привело к возникновению из общей основы противоположных научных направлений: марксизма и маржинализма.

Марксизм – это экономическое учение о капиталистической системе хозяйствования и смене ее новым экономическим строем, коммунизмом. Основные идеи марксизма сформулированы в «Капитале» Карла Маркса (1818-1883), первый том которого был опубликован в 1867 г. В рамках этих идей К.Маркс разработал учение о смене общественно-экономических формаций, углубил трудовую теорию стоимости. А Рикардо, создал теорию товара и прибавочной стоимости, сформулировал ряд экономических законов.

Маржинализм – экономическая теория, рассматривающая хозяйство как систему взаимосвязанных экономических субъектов. Она объясняет распределение ограниченных ресурсов и приемы рационального хозяйствования на основе предельных величин. Отсюда и название школы: маржинализм по-английски – дополнительный, предельный.

Эта школа возникла во второй половине XIX в. и выразила противоположный марксизму взгляд на наследие классической школы. Ей

присуще стремление исследовать рыночное хозяйство с нейтральных социальных позиций, делая упор не на социально-экономические причины и последствия хозяйственной деятельности, а на их функциональные зависимости. Если К.Маркс использовал трудовую теорию стоимости классиков для обоснования теории прибавочной стоимости (теории эксплуатации), то маржинализм разработал свою теорию – *предельной полезности*, социальное содержание которой сведено к минимуму. Основными разработчиками теории предельной полезности были австрийские ученые Карл Менгер (1840-1921). Фридрих фон Визер (1851-1926), Энгел фон Бам-Баверк (1851-1914).

Неоклассическая школа обеспечила увязку маржинализма и анализом товарного производства на основе теории издержек Д. Рикардо. Отсюда понятно возникновение названия данной школы. Основателем неоклассического направления является английский экономист Альфред Маршалл (1842-1924). Используя механизм спроса – предложения и рыночное ценообразование, Маршалл на основе их взаимодействия сумел соединить в едином анализе и производство, и обмен без противопоставления их друг другу. В результате был разработан теоретический механизм функционирования рынка, который и сегодня является важнейшим составным элементом экономической теории.

Неоклассическая школа, сформировавшись на рубеже XIX-XX вв., продолжает свое развитие до настоящего времени в виде научно-теоретических концепций монетаризма, теории рациональных ожиданий.

Неоклассическая школа оказала свое воздействие еще на два направления в экономической теории: кейнсианство и институционализм.

Кейнсианская школа в экономической теории сформировалась в 30-е годы XX в. на основе идей английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946).

Кейнс применил научный аппарат неоклассической школы для анализа экономических процессов на уровне всей национальной экономики, подвергнув сомнению главный постулат неоклассиков – саморегулирование экономики. Учитывая опыт Великой экономической депрессии, Кейнс разработал теорию регулирования рынка посредством государственного вмешательства. Значение этой теории для экономической науки в XX в. сравнимо с учением А.Смита в XVIII в. и теорией К.Маркса в XIX в.

Институционализм – научная школа, рассматривающая экономические процессы не только с позиций рыночного механизма, но и различных институтов, к которым относятся корпорации, профсоюзы, государство, а также национальные особенности, традиции и т.д. Ее основные представители – Торстейн Веблен (1857-1929), Уэсли Кларк Митчел (1874-1948).

3. Потребности, блага, ресурсы. Ограниченность ресурсов

Потребности – это желания людей приобретать разные товары и услуги, которые доставляют не только полезность, но и удовольствие.

Все множество товаров делится на 2 группы: средства производства и предметы потребления, которые удовлетворяют индивидуальные потребности. Предметы потребления делятся на 3 группы: предметы кратковременного пользования, длительного пользования, предметы роскоши.

На заре человечества люди удовлетворяли экономические потребности за счет готовых благ природы. В дальнейшем абсолютное большинство потребностей стало удовлетворяться за счет производства благ. В рыночной экономике, где экономические блага продаются и покупаются, их называют товарами и услугами.

Потребности являются безграничными, т.к. с течением времени они изменяются в результате появления новых товаров. Человечество устроено так, что его экономические потребности обычно превышают возможности производства благ. В связи с этим наука сформулировала **закон возвышения потребностей**, который означает, что потребности растут быстрее производства благ. Во многом это происходит потому, что по мере удовлетворения одних потребностей у нас тут же возникают другие.

Так, в традиционном обществе большинство его членов испытывает потребности, прежде всего *в продуктах первой необходимости*. Это потребности преимущественно в пище, одежде, жилье, простейших услугах. Однако еще в XIX веке немецкий экономист Эрнест Энгель доказал, что существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и уровнем дохода потребителей. Согласно его утверждениям, с увеличением абсолютного размера дохода доля, расходуемая на товары и услуги первой необходимости, уменьшается, а доля расходов на менее необходимые продукты увеличивается. Самая первая потребность, притом ежедневная, это потребность в пище.

Поэтому **закон Энгеля** гласит, что с ростом доходов уменьшается их доля, идущая на покупку продовольствия, и увеличивается та часть доходов, которая расходуется на приобретение других товаров и услуг, не являющихся *продуктами не первой необходимости*.

В итоге, можно сделать вывод, что если рост экономических потребностей постоянно обгоняет производство экономических благ, то эти потребности до конца неутолимы, безграничны.

Другой вывод - экономические блага ограничены, т.е. меньше потребностей в них. Это ограничение связано с тем, что производство экономических благ сталкивается с ограниченностью запасов многих природных ресурсов, частой нехваткой рабочей силы, недостаточностью производственных мощностей и финансов, отсутствием технологий и др. знаний для производства этого или иного блага.

Благо – это все то, что включает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

Услуга – это полезный эффект по удовлетворению какой-либо потребности человека (стрижка, ремонт бытовой техники и т.д.)

Классификация благ

1) Материальные блага включают естественные дары природы (земля, воздух, климат); продукты производства (продукты питания, здания, сооружения и т.д.). Иногда к материальным благам относят и отношения по присвоению материальных благ (патенты, авторские права).

2) Нематериальные блага – это блага, воздействующие на развитие способностей человека, они создаются в сфере здравоохранения, образования, искусства и т.д.

Эти блага делятся на 2 группы: внутренние и внешние.

Внутренние – блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (голос, слух., способности к науке и т.д.).

Внешние – это, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи).

3) Экономические блага – это блага, являющиеся объектом или результатом экономической деятельности, т.е. которые можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребителями. С экономическими благами связана проблема редкости благ.

4) Неэкономические блага предоставляются природой без приложения человеком усилий. Они существуют в природе свободно и полностью удовлетворяют определенные потребности человека (вода, воздух, свет).

Таким образом, именно соотношение между потребностью и доступным для распоряжения количеством благ делает их экономическими или неэкономическими.

Специфической формой экономического блага является товар, производимый для обмена. Он обладает двумя свойствами: 1) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность; 2) пригодностью к обмену.

Потребительская стоимость – это способность товара удовлетворять потребность человека. Ею обладает любой товар. Некоторые товары удовлетворяют потребность непосредственно как предмет потребления (хлеб, одежда), другие – косвенно, как средства производства (станок, сырье).

В качестве товара выступают услуги – их потребительская стоимость не имеет вещественной формы, услугу нельзя накопить, она может быть потреблена только в момент производства.

Потребительская стоимость имеет 3 формы проявления: а) количество; б) натуральная форма; в) качество.

Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях называется меновой стоимостью.

Стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных исторически конкретных условиях.

Экономическая ценность – это единство экономической полезности блага и затрат на его производство. Ценностью обладают только ограниченные блага.

Поэтому редкость блага является элементом ценности. Отдельный производитель не будет осуществлять затраты, если они не оправданы результатами, т.е. полезностью благ.

Под *экономическими ресурсами* понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг. В сущности, это те блага, которые используются для производства других благ. Поэтому их нередко называют природными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста.

Существуют различные классификации факторов производства. Традиционной и устоявшейся в науке в течение двух веков является трехзвенная система, включающая в себя **труд, землю и капитал**. Они основные факторы производства. В зависимости от целей исследования ученые вводят дополнительные факторы (предпринимательские способности, технология, информация, экология).

К экономическим ресурсам относятся:

1. Земля – это все, что человек сам не создал, но использует в производстве, т.е. естественные, даровые блага природы. Экономисты включают в фактор «земля» все природные ресурсы (полезные ископаемые, водные, лесные и биологические, климатические и рекреационные ресурсы).

2. Трудовые ресурсы. В условиях рыночной экономики, где все факторы производства покупаются и продаются, труд приобретает форму рабочей силы. Рабочая сила – это способность человека к труду.

3. Капитал – это созданные людьми средства производства и денежные накопления, используемые в производстве товаров и услуг. (в форме денег, т.е. денежный капитал или средства производства, т.е. реальный капитал).

4. Предпринимательские способности (предпринимательская деятельность) – это особый фактор производства, соединяющий все остальные факторы в единую систему и выражающийся в организации производства, выборе целей и методов их достижения, принятия решений, преодолении риска. В этом виде деятельности в наибольшей мере проявляется предприимчивость – особый человеческий талант «делать деньги».

5. Знания, необходимые для хозяйственной жизни (информация).

В жизни мы часто сталкиваемся с тем, что экономические ресурсы ограничены. Но экономические потребности безграничны.

Это сочетание двух типичных для хозяйственной жизни ситуаций - безграничность потребностей и ограниченность ресурсов - образует основу всей экономики, экономической теории.

Свести только к этому современную экономическую теорию нельзя. Однако противоречие между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов образует ту ось, вокруг которой вращается хозяйственная жизнь и стержень экономики как науки.

Домохозяйству, фирме, всей национальной экономике приходится постоянно делать выбор, на покупку или производство каких благ следует потратить свои ресурсы, которые всегда ограничены.

Ресурсы взаимопереплетены. Например, такой экономический ресурс, как знания, используется, когда природные ресурсы стремятся потребить более рационально на основе новых знаний (научных) достижений. Знания являются важным элементом такого ресурса, как труд, когда его оценивают с качественной стороны и обращают внимание на квалификацию работников, которая зависит, прежде всего, от полученного ими образования (знаний). Знания (прежде всего технологические) обеспечивают повышение уровня использования оборудования, т.е. реального капитала. Наконец, они (особенно управленческие знания) позволяют предпринимателям организовывать производство товаров и услуг наиболее рационально.

Экономические ресурсы мобильны (подвижны), т.к. могут перемещаться в пространстве (внутри страны, между странами, хотя степень их мобильности различна). Наименее мобильны природные ресурсы (земля). Более подвижны трудовые ресурсы, что видно из внутренней и внешней миграции рабочей силы в мире.

Экономические ресурсы взаимозаменяемы. Переплетение ресурсов и их мобильность, отчасти отражают их другое свойство- взаимозаменяемость (альтернативность). Если фермеру нужно увеличить производство зерна, то он может сделать это так: расширить посевные площади (использовать дополнительные природные ресурсы), или нанять дополнительных работников (увеличить использование труда), или расширить свой парк техники и инвентаря (увеличить свой капитал), или улучшить организацию труда на ферме (шире использовать свои предпринимательские способности), или, наконец, использовать новые виды семян (применить новые знания). У фермера есть подобный выбор потому, что экономические ресурсы взаимозаменяемы (альтернативны).

Обычно эта взаимозаменяемость не бывает полной. Например, человеческие ресурсы не могут полностью заменить капитал, иначе работники могут остаться без оборудования и инвентаря. Экономические ресурсы заменяют друг друга вначале легко, а потом все труднее.

4. Экономический выбор. Альтернативные издержки (стоимость). Кривая производственных возможностей (КПВ).

При ограниченности ресурсов приходится определять какие именно блага производить и какие для этого есть производственные возможности.

Производственными возможностями называются возможности по производству благ (выпуску продукции). Необходимость постоянного выбора, какие ресурсы и в каких количествах использовать для производства благ, показывает модель под названием «кривая производственных возможностей».

Упрощенно представим, что страна производит только два товара - автомобили и самолеты.

Если она сконцентрирует все свои экономические ресурсы на выпуске только автомобилей, она сможет за год выпустить их 10 млн. шт. Если ей надо производить также 1 тыс. самолетов, то это возможно при сокращении выпуска автомобилей до 9 млн. шт.

Для производства 2 тыс. самолетов придется сократить выпуск автомобилей до 7 млн. шт., а для производства 3 тыс. самолетов - до 4 млн. шт. При производстве 4 тыс. самолетов страна вынуждена вообще отказаться от выпуска автомобилей.

Таблица 1

Производственные возможности страны по производству автомобилей и самолетов в год

Вариант	Самолеты тыс. шт.	Автомобили млн. шт.
А	0	10
В	1	9
С	2	7
Д	3	4
Е	4	0

автомобили, тыс. шт.

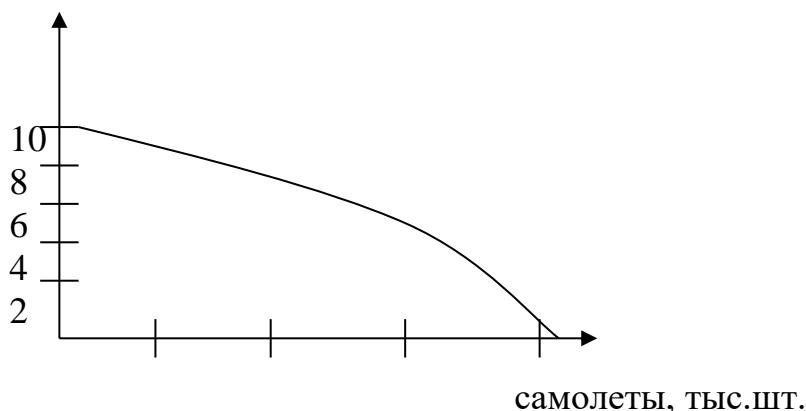


Рис. 1. Кривая производственных возможностей.

Таким образом, для увеличения производства самолетов приходится отказываться от все большего количества автомобилей. Можно сказать, что стоимость выпускаемых самолетов определяется тем количеством автомобилей, от производства которых надо отказываться.

Альтернативными затратами производства данного товара называется количество иного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения на единицу объема производства данного товара. Таким образом, под альтернативными затратами понимаются не действительно состоявшийся расход ресурсов, а потенциальная максимально возможная потеря тех товаров, которые могли бы быть произведены из примененных ресурсов.

Альтернативные затраты называют также: затратами упущенных возможностей; имплицитными издержками; вмененными издержками производства, альтернативной стоимостью производства.

Обратим внимание на то, что по мере увеличения производства блага его альтернативная стоимость возрастает. Так, в нашем примере производство 1 тыс. самолетов требует отказа от выпуска 1 млн. автомобилей, 2 тыс. самолетов - уже 3 млн. автомобилей, 3 тыс. самолетов - 6 млн. автомобилей, а для производства 4 тыс. самолетов нужно вообще отказаться от выпуска автомобилей, т. е. для производства каждой дополнительной тысячи самолетов нужно отказываться от все большего количества автомобилей. Т.е., для выпуска каждой дополнительной единицы продукта приходится жертвовать все большим количеством другого, альтернативного продукта.

Увеличение альтернативных издержек по мере выпуска каждой дополнительной единицы продукции является известной, проверенной в хозяйственной жизни закономерностью. Данную закономерность называют *законом возрастающих альтернативных издержек*.

Лекция №2

Тема: «Сущность, функции, структура и инфраструктура рынка»

1. Понятие рынка. Принципы рыночных отношений.
2. Функции рынка.
3. Классификация рынков.
4. Инфраструктура рынка и ее элементы.

1. Понятие рынка. Принципы рыночных отношений

Рынок как экономическая категория – это совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов и получению ими прибыли, а также удовлетворение платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Материальную основу рыночных отношений составляет движение товаров и денег.

Роль рынка в общественном производстве сводит к следующему:

- 1) выдавать сигнал производству – что, в каком объеме следует производить;
- 2) уравнивать спрос и предложение, обеспечивать баланс экономики;
- 3) группировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;

4) «санитарная» роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Рынок – это результат естественноисторического развития человеческого общества; он включает, исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов.

Рынок обслуживает производство, обмен, распределение и потребление товаров и услуг. Для производства рынок предоставляет необходимые ресурсы и реализует продукцию, а также определяет спрос. Для обмена рынок является главным каналом сбыта и закупок товаров и услуг. Для распределения он является механизмом, определяющим размеры доходов для владельцев ресурсов. Рынок – это место где определяется цена, являющаяся главным индикатором рыночной экономики.

Условиями возникновения рынка были следующие: первое – разделение труда, которое ведет к специализации и обмену. Первоначально обмен имел примитивные формы и натуральный характер, т.е. продукт обменивали на продукт. Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству товаров специально для продажи. Именно тогда появилось товарное производство – производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен другие предметы.

Второе условие – самостоятельность хозяйствующих субъектов выражающаяся в обособленности интересов. Эта самостоятельность исторически возникает на базе частной собственности.

Третье условие – свобода предпринимательства. Чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Таким образом, рынок является сложным механизмом, на котором совершаются сделки между покупателями и продавцами экономических благ. Расходы на совершение рыночных сделок называются транзакционными издержками. Это издержки на сбор и обработку информации о состоянии рынка, на поиск покупателей и ведение с ним переговоров; заключение контракта. Считается, что наиболее эффективно рыночные сделки осуществляются через фирмы, а не между индивидуумами. Покупая товар в магазине, покупатель экономит на транзакционных издержках. Главный признак экономики рыночного типа – раскрепощение от внешнего вмешательства, подчиненные законам и воле людей формы и способы экономической деятельности, дающие возможность в полной мере проявиться хозяйственной самостоятельности и инициативе.

Принципы рыночной экономики – это важнейшие правила хозяйственной деятельности, соблюдаемые большинством участников:

Первый принцип – свобода хозяйственной деятельности – это право любого хозяйствующего субъекта (человек, семья, группа лиц, коллектив предприятия) выбирать желаемый, целесообразный, выгодный вид

экономической деятельности и осуществлять эту деятельность в любой, допускаемой законом форме.

Второй принцип – принцип всеобщности рынка, его проникновение во все сферы общественного производства посредством товарно-денежных отношений. Объектом купли-продажи становятся не только основные предметы потребления, но и все другие предметы, услуги – жилье, земля, скот, производственные здания, машины, энергоносители, ценные бумаги, валюта, рабочая сила и т.д. Суть этого принципа – охват рыночными отношениями всего многообразия ценностей, созданных природой и человеком.

Третий принцип - равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности – экономические права каждого субъекта, включая возможности осуществления хозяйственной деятельности; ограничения, налоги, льготы, санкции должны быть схожими, равноценными для всех субъектов. Нельзя создавать особые условия специального режима благоприятствования по принципу формы собственности, ставя в выгодное положение одну из них и в невыгодное - другую.

Четвертый принцип - свободное ценообразование, когда цены формируются на основе взаимодействия между продавцом и покупателем, спроса и предложения.

Пятый принцип - саморегулирование хозяйственной деятельности. Рыночная экономика полагается не только на государственное управление, опыт и знания менеджеров, а прежде всего на рыночные механизмы саморегуляции; действует принцип «невидимой руки». В механизм рыночного саморегулирования входят рыночная цена, соотношение спроса и предложения и конкуренция производителей.

Шестой принцип – принцип договорных отношений. Рыночная экономика – это экономика не приказов, а договоров, контрактов, соглашений. Договор повышает экономическую самостоятельность предприятий, способствует переходу от принудительности к добровольности отношений. Этот принцип связан с принципом обязательности соблюдения пунктов договора.

Седьмой принцип – экономическая ответственность. В условиях рынка необходима компенсация нанесенного ущерба его виновниками; хозяйствующий субъект отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и деньгами. Субъект рынка, нарушивший свои обязательства, теряет доверие и лишается статуса надежного партнера.

Восьмой принцип – самофинансирование. Любой субъект рынка, обретая экономическую самостоятельность, независимость расплачивается за нее необходимостью покрывать все финансовые расходы на свое существование и развитие из собственного кармана. Этот принцип является частью общего принципа самообеспечения субъектов всеми необходимыми ресурсами.

Девятый принцип – децентрализация управления. Рыночной экономике свойственен свободный, незакрепощенный предписаниями, указаниями сверху режим хозяйственной деятельности всех субъектов рынка.

Десятый принцип – государственное регулирование. При отсутствии необходимого и достоверного государственного регулирования в действие вступают стихийные регуляторы – они восстанавливают равновесность, но ценой кризисов, глубоких спадов производства и потребления, повальной безработицы, социальных напряжений. Государство формирует свод правил и ограничений рыночной деятельности, его поддержки и обновлении. Изымая средства, необходимые для государственных нужд и распределяя их, государство осуществляет свою финансовую политику, влияя на рынок. Одиннадцатый принцип – наличие конкуренции. Постоянную работу на рынке выполняют цены и механизм конкуренции. При этом цена может выполнять функцию регулятора денежных и финансовых потоков только при наличии конкурентной борьбы участников хозяйственной деятельности. Конкуренция – это соперничество между участниками рынка за потребителя. Существуют различные трактовки конкуренции:

А) неоклассики считают, что конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке;

Б) Шумпетер считал, что главное в конкурентной борьбе – внедрение нововведений, которые разрушают физически и морально устаревшие. Но конкуренция не идеал, нередко технологический процесс обеспечивает монополия, т.е. структура по своей природе противоречащая конкуренции.

В) Хайек делает упор на роль информации, которая осуществляется через движение цен, связывает производителей.

Достоинство конкуренции в том, что она ставит распределение ограниченных ресурсов в зависимость от экономических аргументов соревнующихся. Победить в конкурентной борьбе обычно можно, предлагая блага (ресурсы и продукцию) более высокого качества либо по меньшей цене. Роль конкуренции заключается в том, что она способствует установлению на рынке определенного порядка, гарантирующего производство достаточного количества качественных и продающихся по равновесной цене благ.

Существуют 3 предпосылки, наличие которых необходимо для функционирования механизма конкуренции: 1) равенство экономических агентов, действующих на рынке, которое зависит от количества фирм и потребителей;

2) характер производимой ими продукции (степень однородности продукта);

3) свобода входа и выхода с рынка.

В практике рыночных отношений различают добросовестную и недобросовестную конкуренцию. Добросовестная конкуренция – это такая, при которой соблюдаются правовые и этические нормы взаимоотношений с партнерами. Под недобросовестной конкуренцией понимается технический шпионаж, подкуп работников конкурента, ложная реклама, самовольное использование чужого товарного знака, копирование внешнего оформления товара другой фирмы.

Двенадцатый принцип – механизм социальной защиты. Способы и средства социальной защиты разнообразны и делятся на две основные группы:

- 1) постоянно действующие ограничители, не позволяющие рыночным эффектам достичь социально опасного уровня. Например, уменьшение зарплаты ограничивается снизу минимальным уровнем оплаты труда. Ставки налогов ограничены сверху максимально допустимыми ставками;
- 2) социальные компенсаторы в виде льгот, субсидий, рассрочек, предоставление товаров по сниженным ценам, благотворительность. В тоже время при рынке не допускается социальное иждивенчество и паразитирование.

2. Функции рынка

Функции рынка определяются стоящими перед ним задачами – ценообразующая, информационная, регулирующая, санирующая, посредническая.

1) **Ценообразующая функция** - в результате взаимодействия производителей и потребителей на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство. В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике оценка товара и услуги происходит не до обмена, а в ходе него.

Рыночная цена представляет собой итог, баланс сопоставления затрат производителей и полезности данного блага для потребителей. Таким образом, в процессе рыночного обмена цена устанавливается путем сопоставления затрат и полезности обмениваемых благ.

2) **Информационная функция** - цена складывается на каждом рынке, содержит богатую информацию, необходимую всем участникам хозяйственной деятельности. Постоянно изменяющиеся цены на товары и услуги дают объективную информацию о потребном количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены – об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом. Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальный объем информации, выдающий обобщенные данные по всему рынку. Концентрируемая рынком информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособляя к запросам рынка свои действия.

3) **Регулирующая функция** рынка связана с его воздействием прежде всего на производство. Постоянные колебания цен не только информируют о состоянии дел, но и регулируют хозяйственную деятельность. Если растет цена – это сигнал к расширению производства, если цена падает – сигнал к его сокращению. Информация, предоставленная рынком, заставляет производителей снижать затраты и улучшать качество продукции. В то же время практика показала, что рынок не всегда может отрегулировать

экономическую ситуацию (например, явления инфляции, безработицы, экономических кризисов).

4 **Посредническая функция**- рынок выступает посредником между производителями и потребителями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи. В условиях рынка потребитель имеет право выбора оптимального поставщика, а продавец старается заключить сделку с устраивающим его покупателем.

5) **Санирующая функция** - рынок – это жестокая система, проводящая «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности. Используя инструмент конкуренции, рынок «очищает» экономику от неэффективно функционирующих предприятий. В результате селекционной работы рынка повышается эффективность экономики, поднимается устойчивость национальной экономики в целом. В России число прекращающих существование и вновь создаваемых предприятий сравнялось. Одни предприятия разорились в результате банкротства банков, другие – ушли в «теневой бизнес», третьи – не выдерживают конкуренцию.

3. Классификация рынков

Рынок можно классифицировать по различным критериям и признакам.

Критерии для классификации рынков:

- 1) по объектам рынка
- 2) по субъектам рынка
- 3) по географическому положению
- 4) по уровню насыщения
- 5) по степени зрелости
- 6) по степени ограниченности конкуренции
- 7) по соответствию действующему законодательству
- 8) по отраслям
- 9) по характеру продаж
- 10) с учетом ассортимента товаров
- 11) по степени регулируемости

1. По объектам рынка:

А) рынок товаров и услуг (потребительский рынок) - это рынок, где происходит купля-продажа предметов потребления. Бывает рынок продовольственных, промышленных товаров, услуг и т.д.

Б) рынок рабочей силы – это свободная продажа каждым трудоспособным человеком своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работником и нанимателем.

В) рынок средств производства - предполагает куплю-продажу экономических ресурсов, который делится на рынок земли, рынок жилья, рынок капиталов, рынок средств производства. Рынок земли включает рынок городских и сельскохозяйственных земель; рынок жилья делится на рынок

элитного жилья, жилья для среднего класса и жилья для малоимущих; рынок средств производства делится на рынок производственных зданий и сооружений; рынок машин, технологического оборудования, приборов; рынок сырья, материалов, энергии, из которых изготавливается продукция. Рынок капиталов делится на рынок инвестиций, рынок ценных бумаг, рынок денег и валюты, рынок ссудных капиталов, рынок инноваций. В рынок потребительских товаров входят дополнительно рынок информационных продуктов; рынок лицензий.

2. По субъектам рынка:

А) рынок покупателей;

Б) рынок продавцов;

В) рынок государственных учреждений;

Г) рынок посредников.

Рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, местных органов власти, закупающих или арендующих товары и услуги, нужные для выполнения государственных функций.

3. По географическому положению – местный, локальный рынок, региональный рынок, национальный и мировой рынок.

4. По уровню насыщения – равновесный рынок, дефицитный и избыточный рынок.

5. По степени зрелости – неразвитый рынок, развитый, формирующийся рынок;

6. По степени ограниченности конкуренции:

– свободный рынок

– монополистический

– олигополистический

– монополистической конкуренции

7. По соответствию действующему законодательству:

– легальный (законный)

– нелегальный (незаконный)

8. По отраслям: А) автомобильный; б) компьютерный и т.д.

9. По характеру продаж:

- оптовый

- розничный

10. С учетом ассортимента товаров:

– замкнутый рынок, где представлены товары только первого производителя;

– насыщенный рынок, на котором множество сходных товаров многих производителей;

– рынок широкого ассортимента, на котором есть ряд видов товаров, связанных между собой и направленных на удовлетворение одной потребности;

– смешанный рынок, на котором есть разнообразные товары, несвязанные друг с другом.

Рынки также делятся по степени регулируемости на регулируемые и нерегулируемые. Нерегулируемый рынок в чистом виде существовал только на ранней стадии возникновения обмена. Это стихийный рынок, на котором объемы продаж и цены формируются в результате прямых контактов без вмешательства государства. Сейчас это «толкучки», «блошинные рынки», «теневые» рынки.

Регулируемый рынок можно показать по схеме:

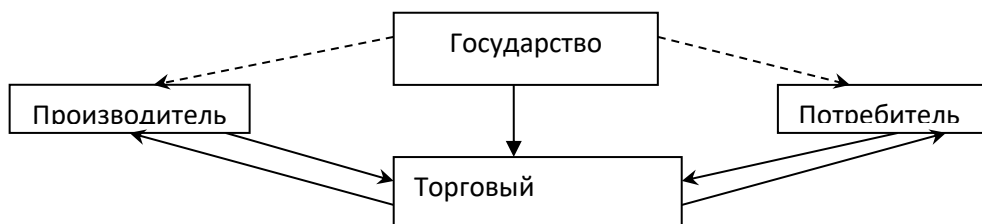


Рис. 2.1. Регулирование рынка

Рыночное регулирование подразумевает, что государство в лице законодательных и исполнительных органов устанавливает общие правила поведения участников рынков, применяет антимонопольные меры.

Рынки так же бывают спотовые и срочные.

Спотовый рынок – это рынок, на котором осуществляется торговля реальными товарами с немедленной доставкой.

Срочный рынок – это рынок срочных контрактов, т.е. соглашение о будущей поставке товаров, ценных бумаг, материальных ценностей в установленный срок и на обговоренных условиях. В рамках срочного рынка бывают форвардные контракты и фьючерсные. Форвардный контракт – это соглашение между контрагентами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи. Фьючерсные контракты – это соглашение о будущей поставке предмета контракта и заключается только на бирже.

4. Инфраструктура рынка и ее элементы

Инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры являются:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные);
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы небиржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;

- 5) система регулирования занятости населения и центры государственного и негосударственного содействия занятости (биржи труда);
- 6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 7) налоговая система;
- 8) страховые компании;
- 9) рекламные агентства;
- 10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения деловых кругов;
- 11) таможенная система;
- 12) профсоюзы работающих по найму;
- 13) коммерческо-выставочные комплексы;
- 14) система высшего и среднего экономического образования;
- 15) аудиторские компании;
- 16) консультативные (консалтинговые) компании;
- 17) зоны свободного предпринимательства.

Инфраструктура рынка призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, а порождены самими рыночными отношениями. Все перечисленные элементы рыночной инфраструктуры переживают в России период становления и развития.

Функции инфраструктуры рынка –

- 1) облегчение участникам рынка реализации своих интересов;
- 2) повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики;
- 3) организационное оформление рыночных отношений;
- 4) облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Лекции №3,4

Тема: «Механизм рынка. Спрос и предложение. Рыночное равновесие. Эластичность»

1. Спрос и величина спроса. Факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Неценовые факторы спроса.
2. Предложение и величина предложения. Факторы предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Неценовые факторы предложения.
3. Рыночное равновесие. Равновесие в мгновенном, коротком и длительном периодах времени.
3. Эластичность спроса и предложения.

1.Спрос и величина спроса. Факторы спроса. Индивидуальный и рыночный спрос. Неценовые факторы спроса.

СПРОС – отношение между ценой блага и его количеством, которое покупатель хочет и в состоянии купить.

В экономическом смысле в основе спроса лежит не просто потребность или нужда в том или ином благе, а готовность и способность платить за него. Общий спрос покупателей на благо находит свое отражение на кривой спроса.

Спрос проявляется в **объеме спроса**, означая то количество блага, которое было бы куплено по некоторой цене при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос.

Связь между ценой блага и объемом спроса на него выражается в **законе спроса**.

ЗАКОН СПРОСА гласит, что количество товара, на которое предъявляется спрос, возрастает при снижении цены и сокращается при ее повышении. При этом нет строго одинакового соотношения между снижением цены и повышением спроса.

Такое определение закона спроса дал английский экономист А. Маршалл.

В современной западной экономической литературе под законом спроса понимается обратная зависимость между ценой и величиной спроса на блага в течение определенного периода.

Зависимость между ценой блага и объемом спроса называется **шкалой спроса**, или **кривой спроса**.

КРИВАЯ СПРОСА отражает обратно пропорциональную зависимость между ценой и количеством блага, которое покупатели хотят и могут приобрести в единицу времени.

На рис. 3.1 показана кривая спроса, в которой по горизонтальной оси отложены величины спроса на яблоки, а по вертикальной – цена на них. Из рис.3.1 видно: чем выше цена яблок, тем на меньшее их количество предъявляется спрос. Эта зависимость называется **законом отрицательного наклона кривой спроса**.

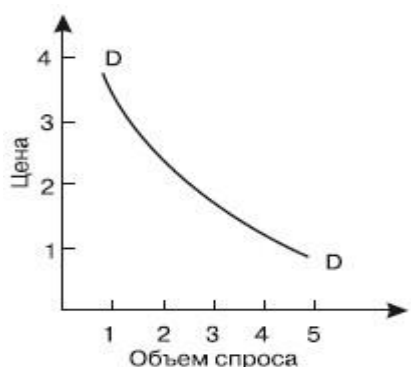


Рис. 3.1 . Кривая спроса на яблоки

С повышением цены объем спроса снижается по **двум** причинам. Первая причина – эффект замены (замещения). Когда цена блага растет, то покупатель постарается заменить его схожим благом. Например, если цена на масло поднимается, то потребитель будет покупать маргарин. Вторая причина эффекта сокращения количества спроса при повышении цены заключается в эффекте дохода. Когда цена на благо увеличивается, потребитель начинает чувствовать, что стал несколько беднее, чем прежде. Так, если цена на мясо повысится вдвое, то потребитель будет иметь меньше реального дохода, в результате чего сократится потребление мяса, да и других благ.

ИЗМЕНЕНИЯ В СПРОСЕ. Поскольку экономическая жизнь находится в постоянном движении, то и спрос также непрерывно изменяется. Правильно говорят, что кривые спроса остаются неизменными только в учебниках.

Почему же сдвигается кривая спроса? Потому, что меняется не только цена блага, но и другие факторы. Увеличивается средний реальный доход населения, возрастает численность взрослого населения, что может вызвать, например, сдвиг вправо кривой спроса на машины.

Но кривая спроса сдвигается по-разному. Выделяют **два типа** сдвига. В первом случае большее количество блага будет покупаться при **каждой** цене и кривая спроса сместится **вправо** таким образом, что спрос будет **выше**, чем он был до сдвига (рис.3.2). Другой тип сдвига – при каждой цене спрос будет **ниже**, чем он был до сдвига.

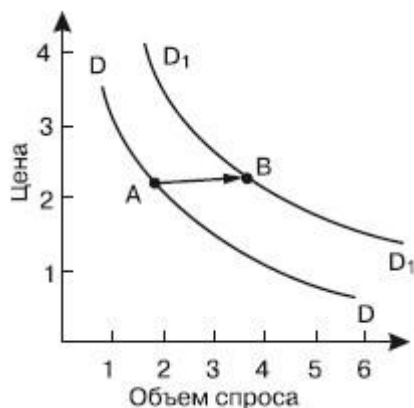


Рис.3.2. Сдвиги кривой спроса

Как видно из рис.3.2, при увеличении спроса кривая спроса смещается **вправо**, при уменьшении – **влево**.

- 1) вкусы и предпочтения потребителей
- 2) число потребителей на рынке
- 3) денежные доходы потребителя
- 4) цены на аналогичные товары
- 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов

Рассмотрим каждый неценовой фактор в отдельности.

Потребительские вкусы. Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений, вызванное рекламой или изменением моды будут означать, что спрос возрастет. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут снижение спроса и смещение кривой спроса влево. Важно отметить, что технологические изменения в виде появления нового продукта могут привести к изменению потребительских вкусов. Например, появление компакт-дисков привело к снижению спроса на пластинки.

Вкусы и предпочтения потребителей меняются довольно часто. Они зависят от успешно проведенной рекламной компании, маркетинговых мероприятий, появления новинок производства, изменения моды, сезона года.

Число покупателей. Очевидно, что увеличение на рынке числа покупателей вызовет увеличение спроса, а уменьшение числа потребителей-сокращение спроса. Например, увеличение рождаемости вызовет рост спроса на товары детского ассортимента. Или, например, резкое усовершенствование средств связи необычайно расширило границы международных финансовых рынков и привело к увеличению спроса на акции, облигации и другие финансовые активы.

Доходы потребителей. Увеличение уровня дохода приводит к увеличению спроса. Товары, спрос на которые изменяется в прямой связи с изменением денежного дохода, называются нормальными товарами. Действительно, если у человека хороший доход он может покупать товары более высокого качества. Таким образом, «нормальные» товары-товары более ценные, более полезные. Их потребление отражает высокий уровень благосостояния людей.

Если доходы потребителей возрастают, то они увеличивают покупку таких «нормальных» товаров, как: мясо, ценные сорта рыбы, овощи, фрукты, спортивный инвентарь, услуги бюро путешествий и т.д. Спрос на них возрастает и их кривая спроса сдвигается вверх и вправо.

Увеличение доходов также приводит к снижению спроса на некоторые не высококачественные товары. Товары, спрос на которые падает при повышении доходов или же, наоборот, увеличивается при снижении доходов, называются товарами низшей категории. К низшим товарам относят те блага, которые приобретаются, как правило, людьми с низкими доходами. Это менее ценные товары, хотя качество их может быть хорошим. Например, крупу, хлеб, макароны, товары «сэконд-хэнд», услуги по ремонту обуви относят к товарам низшей категории. С ростом доходов люди меньше покупают хлеба, маргарина,

круп, заменяя их фруктами, овощами, мясом, сливочным маслом; отказываются от ремонта сносившейся обуви, покупая новую и т.д. Их кривая спроса сдвигается влево.

Цены на аналогичные товары. Спрос на товары будет изменяться, если изменяются цены на другие товары, каким-либо образом связанные с данными товарами, т.е. являются взаимозаменяемыми или дополняющими эти товары.

Например, средства для стирки белья: порошок и мыло - взаимозаменяемые товары. Если цены на стиральные порошки увеличатся, спрос на мыло возрастет. Фотоаппараты и фотопленки, магнитофоны и кассеты, теннисные ракетки и теннисные мячи - дополняющие друг друга товары, т.е. не могут потребляться один без другого. Если возрастет цена на фотоаппараты, то спрос на фотопленки уменьшится и кривая спроса фотопленок сдвинется влево.

Потребительские ожидания относительно будущих доходов и цен. Если потребители ожидают повышения цен в ближайшем будущем, то они начинают запасаться товарами впрок (особенно закупают товары первой необходимости), тем самым увеличивая свои текущие расходы, так как не хотят, чтобы их деньги не обесценились. Спрос на товары возрастет, независимо от того, дороги они или дешевы. Если же не ожидают изменения цен, текущие доходы или не изменяются или же склонны к снижению. Если ожидается увеличение личного дохода, то люди начнут покупать больше товаров, используя свои сбережения для совершения отложенных покупок. Это, естественно, вызовет рост спроса на товары.

Итак, уточним два понятия – спрос и величина спроса. Изменение величины спроса вызывается только изменением цены товара (на графике - это перемещение по точкам кривой спроса). Изменение же спроса, его рост или уменьшение, отражается сдвигом кривой спроса влево или вправо.

Существование закона спроса не означает безусловное его выполнение. Есть три исключения из закона спроса.

Первое исключение - парадокс Гиффена - ситуация, когда повышение цены ведет к повышению спроса.

В конце 19 века английский экономист и статистик Роберт Гиффен выяснил, что чем выше цена на хлеб, тем выше на него спрос. Это объясняется тем, что рост цен на продукты питания приводит к тому, что бедные слои населения уже не могут себе позволить приобретать другие продукты питания, кроме хлеба, который становится основным продуктом для них. Аналогичная ситуация наблюдалась в России в 1992-1993 гг., когда резко повысились цены на хлеб, спички, мыло, сахар, масло, которые относятся к товарам первой необходимости.

Второе исключение- эффект Веблена, сущность которого заключается в том, что если снизятся цены на дорогостоящие товары, то спрос на них тоже падает. Этот эффект еще называют эффектом богатых. Эффект Веблена приводит к тому, что увеличивается количество покупателей на рынке, которые уже могут себе позволить покупать дорогостоящие товары, так как цена на них снизилась, а для богатых эти товары теряют свою привлекательность.

Третье исключение заключается в том, что потребители начинают судить о качестве товара по его цене, то есть потребитель, еще не видя товар, делает вывод о его качестве, исходя из предложенной цены.

Цена спроса - это максимальная цена, которую готов заплатить покупатель при приобретении данного товара. Цена спроса и рыночная цена – это не одно и то же, так как рыночная цена – это цена фактически осуществленной покупки на рынке. Известно, что цена спроса определяется уровнем доходов потребителей и она является фиксированной, так как потребитель не может расходовать больше, чем он имеет.

Особо следует выделить изменение спроса, означающего **перемещение по кривой спроса** (рис. 3.3).

Изменение спроса происходит тогда, когда изменяется один из элементов, лежащих в основе кривой спроса. Например, увеличились **доходы** потребителей, что вызывает увеличение спроса, даже если цены на блага не изменились. В результате кривая спроса сдвигается **вправо**.

Когда цена на благо снизится при прочих равных условиях, потребители также будут больше покупать это благо. Но количество покупок увеличится не благодаря увеличению спроса, а благодаря снижению цены. Это изменение показывает перемещение вдоль кривой спроса.

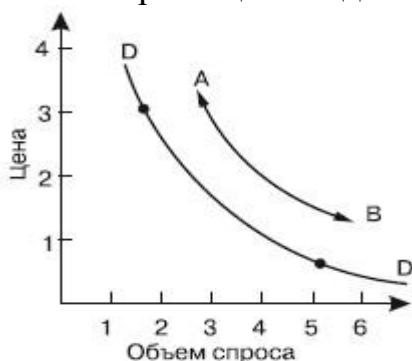


Рис. 3.3. Перемещение по кривой спроса

Маршалл Альфред (1842–1924), английский экономист, основатель Кембриджской школы политической экономии. Образование получил в Кембриджском университете, в 1885–1908 гг. возглавлял кафедру политической экономии того же университета.

Основы его теории изложены в «Принципах политической экономии» (1890) (рус. пер. 1983 г.), который на протяжении многих десятилетий служил основным учебником по экономической теории в ряде капиталистических стран. В этом труде были обобщены достижения раннего маржинализма и заложено начало неоклассической политической экономии. Маршалл ввел понятие эластичности спроса, характеризующее количественную зависимость спроса от трех факторов: предельной полезности, рыночной цены и денежного дохода, используемого на потребление. Его идеи легли в основу микроэкономики. Как основатель микроэкономики Маршалл сыграл роль, аналогичную роли Дж. М. Кейнса – основателя макроэкономики. Маршалл выдвинул на первый план теорию цены вместо трудовой теории стоимости.

2. Предложение и величина предложения. Факторы предложения. Индивидуальное и рыночное предложение. Неценовые факторы предложения.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ – количество (объем) благ, предлагаемых для продажи на рынке в определенный момент или период. В стоимостном выражении предложение представляет сумму рыночных цен этих благ.

Основными факторами предложения являются цена блага и неценовые факторы. Цена предложения – это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного блага.

Связь между ценой блага и объемом его предложения находит отражение в законе предложения.

ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ выражает **прямую** зависимость между ценой и величиной предложения блага в течение определенного периода.

Закон предложения гласит: с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения; со снижением цен сокращается также и предложение. На величину предложения оказывают влияние как ценовые, так и неценовые факторы.

Зависимость между ценами и количеством благ, которое производители готовы выпустить и продать, называется графиком, или кривой предложения. Чем выше цена, тем при прочих равных условиях больше предложения благ, ибо производитель стремится увеличить свой доход. Однако при очень высокой цене достаточно большой доход можно получить и без увеличения производства. В этом случае предложение может сократиться.

Закон предложения имеет **две** формы выражения: а) шкала предложения; б) кривая предложения.

Шкала предложения – это табличное выражение связи между рыночной ценой блага и тем количеством, которое по этой цене будут предлагать продавцы.

Кривая предложения – это графическое выражение связи между рыночной ценой блага и тем количеством, которое по этой цене будут предлагать продавцы.

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ отражает взаимосвязь между количеством предложенного блага и его ценой. Она иллюстрирует, какую цену надо заплатить за единицу предложенного блага для каждого количества блага, чтобы это количество блага было выпущено, т. е. предложено на рынок. Для большинства благ кривая предложения имеет «восходящее» и «вогнутое» очертание (рис.3.4).

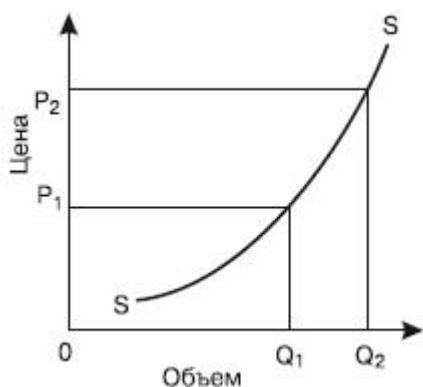


Рис. 3.4. Кривая предложения

Восходящая кривая предложения выражает сущность закона предложения, который заключается в том, что для значительного объема благ чем выше цена на них, тем больший объем этих благ предлагается производителями на рынке.

«Вогнутость» кривой предложения объясняется следующим образом: с повышением цены блага в его выпуске участвует все большее количество фирм, вызывая тем самым значительный прирост объема предложенного блага. По мере роста цены блага на определенном этапе рынок окажется перенасыщен им и расширение выпуска блага прекратится, в результате объем выпуска благ стабилизируется независимо от уровня цен. Если же цена будет продолжать расти, кривая предложения станет вертикальной.

Что лежит в основе кривой предложения?

Основными компонентами, лежащими в основе кривой предложения, являются:

- издержки производства, или производственные затраты, которые прежде всего определяются ценами на ресурсы и техническим прогрессом;
- технология производства. Использование более совершенной технологии понижает издержки производства, выпускается больше благ, что увеличивает объем предложения продукции;
- цены на ресурсы. Например, снижение заработной платы рабочих фирмы сокращает издержки производства и увеличивает предложение благ;
- цены сопутствующих благ, особенно тех благ, которые могут быстро заменить друг друга как продукты одного производственного процесса. Если цена одного сопутствующего блага повысится, то увеличится цена и второго;
- количество товаропроизводителей. Чем больше их, тем больше предлагаемого блага;
- количество покупателей данного блага. Чем больше их, тем больше могут купить этого блага;
- налоги и субсидии. Увеличение налогов уменьшает объем выпуска. Субсидии, наоборот, вызывают расширение производства;
- государственная политика. Например, отказ от квот и таможенных тарифов на импорт благ ведет к увеличению их предложения;

• особые факторы. Например, погода оказывает сильное влияние на сельское хозяйство.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Фирмы постоянно меняют набор предлагаемых ими благ. Что побуждает вносить эти изменения?

Предложение меняется, когда изменяется любой из факторов, влияющих на него, кроме цены блага. По отношению к кривой предложения при каждой рыночной цене предложение увеличивается (или уменьшается), когда увеличивается (или уменьшается) объем предложения.

Не следует путать понятия «движение вдоль кривой предложения» и «сдвиг кривой предложения».

ДВИЖЕНИЕ ВДОЛЬ КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – реакция продавцов на изменение цены блага при прочих равных условиях; отражает изменение объема блага, которое производители желают и могут продать. Изменение объема предложения изображается движением вдоль кривой предложения (рис. 3.5).

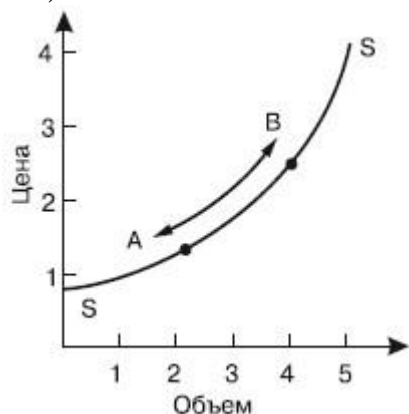


Рис. 3.5. Движение вдоль кривой предложения

Из рис. 3.5 видно, что происходит перемещение от одной точки (A) кривой предложения к другой точке этой кривой (B).

Движение вдоль кривой предложения означает, что происходит изменение величины (объема) предложения благ, когда ни один из факторов, влияющих на предложение, не меняется, а цена данного блага изменяется.

СДВИГ КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – реакция продавцов на изменение неценовых факторов; отражает изменение предложения (характера предложения). Изменение предложения – это изменение того объема благ, которое производители желают и могут продать; изображается сдвигом всей кривой предложения (рис. 3.6).

Сдвиг кривой предложения **вправо** означает **расширение предложения** блага, смещение кривой предложения **влево** означает **сокращение предложения** блага.

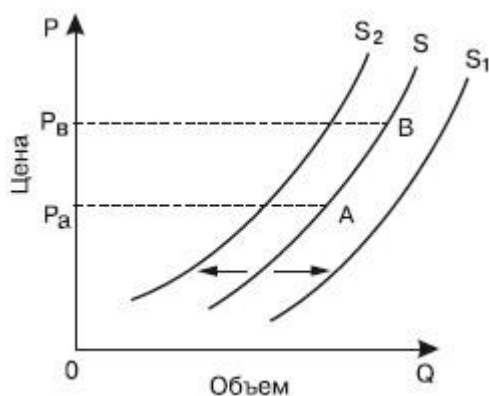


Рис. 3.6. Сдвиг кривой предложения

Итак, когда изменяются цены на **неценовые факторы** – это **сдвиг кривой предложения**, т. е. изменение предложения. Когда происходит изменение объема предложения в ответ на изменение цены данного блага – это движение вдоль кривой предложения.

Кривая предложения строится на предположении, что определенные неценовые факторы заранее заданы и неизменны. К неценовым факторам предложения относятся:

- 1) цены на ресурсы
- 2) технология производства
- 3) налоги и дотации
- 4) число продавцов на рынке
- 5) цены на другие товары
- 6) ожидания изменения цен

Изменение одного из этих факторов приведет к смещению кривой предложения вправо или влево: смещение вправо означает увеличение величины предложения, а смещение кривой влево приводит к снижению объема предложения.

Цены на ресурсы. Существует тесная связь между издержками производства и объемом предложения товара. Кривая предложения фирмы строится с учетом ее издержек: за дополнительную единицу продукта фирма должна установить более высокие цены, так как их производство связано с дополнительными затратами. Чем ниже цены на ресурсы, тем больше у производителя возможности произвести большее количество продукции. Например, если цена на семена и удобрения снижается, можно сделать вывод, что увеличивается предложение пшеницы и наоборот.

Если цены на ресурсы увеличиваются, это приводит к увеличению издержек, следовательно, объем предложения снизится. Например, если вырастут цены на железную руду и кокс, то это приведет к снижению предложения на рынке стали.

Совершенствование технологии производства означает, что открытие новых знаний, методов позволяет производить единицу продукции с меньшими затратами. При данных ценах на ресурсы снижаются производственные

издержки и увеличивается объем предложения товаров. Например, открытие в физике полупроводников позволило передавать энергию по проводам с минимальными энергетическими потерями, тогда как энергия, передаваемая по медным проводам терялась в размере 30 %. Минимальные потери позволили снизить цены на ресурсы, и следовательно, издержки производства, а это увеличило объем предложения.

Увеличение ставок налогов приводит к росту себестоимости продукта, то есть к росту издержек производства. Например, чрезмерное увеличение налогов на прибыль приведет к сокращению производства, так как сделает его менее выгодным. Кривая предложения сдвинется влево.

Дотации выплачиваются с целью стимулирования производства отдельного товара, либо производства в определенных районах страны. Дотации ведут к росту предложения и сдвигу кривой предложения вправо.

Величина предложения на рынке находится в прямой зависимости от количества продавцов. Чем больше их количество, тем больше объем предложения товаров на рынке. Так, открытие новых предприятий увеличивает объем предложения.

Цены на другие товары. Часто рост цен на одни товары приводит к изменению предложения других товаров.

Например: популяризация баскетбола приводит к росту предложения баскетбольных мячей при снижении предложения на футбольные мячи; повышение цен на йогурт переключит производителя с изготовления кефира на производство йогурта, и предложение кефира уменьшится (кривая его предложения сдвинется влево). В общем предприниматели стремятся в те отрасли, где растут цены, изымая свои капиталы из менее прибыльного дела.

Ожидания изменения цен. Например, если фермеры ожидают рост цен на пшеницу, они значительно сокращают посевы кукурузы и все внимание уделяют пшенице.

Для правильного понимания положения кривой предложения в системе «цена-количество» в микроэкономике учитывается фактор времени (особенно в условиях инфляции). Различают текущий период времени, при котором все факторы производства неизменны; краткосрочный период, при котором изменяется только часть факторов производства (количество сырья, численность рабочей силы) и долгосрочный период, при котором изменяются все факторы производства.

Цена предложения - минимальная цена, по которой готовы продавать производители свой товар в заданном объеме. Ниже цены предложения производители продавать не могут, так как при этом они не получают прибыли и вынуждены будут реализовывать товар по себестоимости. Следовательно, чем ниже цена предложения, тем меньше количество товаров на рынке и меньше количество продавцов и наоборот.

3. Рыночное равновесие. Равновесие в мгновенном, коротком и длительном периодах времени.

Выше мы рассматривали спрос и предложение по отдельности. Теперь предстоит объединить эти две стороны рынка. Как это сделать? Ответ заключается в следующем. Взаимодействие спроса и предложения друг с другом порождает равновесную цену и равновесный объем или рыночное равновесие.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ – процесс, порождающий формирование рыночной цены, которая удовлетворяет одновременно и продавца, и покупателя.

Рыночная цена отражает такую ситуацию, когда планы покупателей и продавцов на рынке полностью совпадают, а объем благ, который намерены купить покупатели, абсолютно равен объему благ, который намерены предложить производители. В результате возникает **равновесная** цена, т. е. цена такого уровня, когда объем предложения равен объему спроса.

При рыночном равновесии спроса и предложения отсутствуют факторы как для повышения, так и для понижения цены до тех пор, пока все прочие условия сохраняются равными.

Графическое изображение взаимодействия спроса и предложения показано на рис. 3.7.

На рис. 3.7.показано, что рыночная равновесная цена определяется в точке пересечения кривых спроса и предложения, которая является точкой равновесия (E), отражающей равенство объема спроса и объема предложения. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения, выступает как равновесная цена. Равенство объема спроса и объема предложения представляет собой равновесный объем и характеризует рыночное равновесие.

Цена, по которой благо продается или покупается, может не совпадать с равновесной ценой. Аналогично и реальный объем продаж может не совпадать с равновесным объемом. Дело в том, что равновесное состояние нестабильно, поскольку условия рынка, которые определяют рыночное равновесие, также нестабильны, вызывая тем самым изменения спроса и предложения.

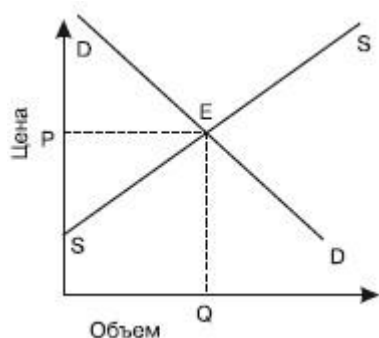


Рис. 3.7. Взаимодействие спроса и предложения

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ – ситуация на рынке, при которой нет тенденции к изменению рыночной цены или объема продаваемых благ.

Рыночное равновесие устанавливается, когда цена приводится к уровню, который уравнивает объем спроса и объем предложения. Рыночное равновесие цены и объем продаваемого блага могут изменяться в ответ на изменения спроса и предложения.

Когда «потолок цен» устанавливается **ниже** равновесной цены, образуется **дефицит** (иногда его называют избыточным спросом благ) и объем спроса превышает объем предложения. Такое положение приведет к конкуренции между покупателями за возможность купить данное благо. Конкурирующие покупатели начинают предлагать более высокие цены. В ответ на это продавцы начинают повышать цены. По мере того как цены растут, объем спроса сокращается, а объем предложения увеличивается. Это продолжается до тех пор, пока цена не достигнет своего равновесного уровня.

Когда минимальные уровни цен устанавливаются **выше** равновесной цены, объем предложения превышает объем спроса и образуется **избыток** благ. Рыночное равновесие и отклонение от него показаны на рис. 3.8.

Выделяют **четыре** варианта влияния сдвигов кривых спроса и предложения на цену и объем благ.

1. Увеличение спроса на благо вызывает сдвиг кривой спроса **вправо**, в результате чего увеличиваются и равновесная цена, и равновесный объем блага.

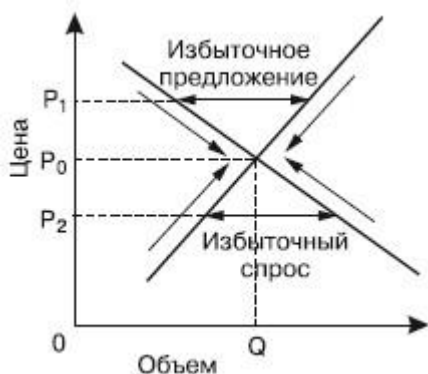


Рис. 3.8. Рыночное равновесие

2. Уменьшение спроса на благо смещает кривую спроса **влево**, в результате чего снижаются равновесная цена и равновесный объем блага.

3. Увеличение предложения блага сдвигает кривую предложения **вправо**, в результате чего снижается равновесная цена и увеличивается равновесный объем блага.

4. Уменьшение предложения блага сдвигает кривую предложения **влево**, в результате чего повышается равновесная цена и сокращается равновесный объем блага.

Используя указанные четыре варианта изменения спроса и предложения и сдвига их кривых, можно определить равновесную точку в случае любых колебаний спроса и предложения.

Однако не всегда «срабатывают» названные выше «четыре правила» спроса и предложения, ибо часто одновременно происходит сдвиг и кривой

спроса, и кривой предложения, что значительно усложняет анализ реальных экономических явлений и процессов.

Научно обоснованный метод анализа спроса и предложения предполагает необходимость:

а) отличать **изменение** спроса или предложения, которые ведут к сдвигу кривой, от **изменения объема** спроса или предложения, которые вызывают движение вдоль кривой;

б) соблюдать все остальные условия равными, что требует знания различий между влиянием, обусловленным изменением цены **блага**, и влиянием, обусловленным изменением других факторов.

Изложенная выше модель рынка **статическая**, поскольку распространяется на определенный фиксированный период (год, квартал, месяц), связи ее переменных во времени не анализируются. Включение в модель зависимости спроса, предложения и цен во времени трансформирует модель в **динамическую** модель.

Если допустить, что под воздействием спроса реакция предложения будет более медленной, возникает иной вариант, который в экономической науке называется «паутинообразной моделью», предполагающей, что осуществление нового состояния равновесия устанавливается соотношением определенных параметров функций спроса и предложения.

Выше была изложена неоклассическая концепция рыночного равновесия. Но в мировой экономической мысли имеются и другие взгляды. Например, институционалисты сомневаются в том, что для рынка характерно состояние равновесия. По их мнению, рынок не является нейтральным механизмом распределения ресурсов, цены не определяются свободной конкуренцией, которой нет, а устанавливаются теми, кто обладает экономической властью, т. е. государством и олигополиями. Согласно постулатам институционализма, движение спроса и предложения, а также рыночное равновесие зависят от действующих в стране институтов, которые развиваются и усложняются вместе с эволюцией социально-экономической жизни. Институционалисты исходят из повышения роли государства при реализации определяющих целей общества. Вместе с тем они не противопоставляют государственное регулирование рынку, на передний план они выдвигают социальные интересы, выступают против анализа экономических отношений с позиций «экономического человека». Институционалисты считают, что неоклассики упрощают действующую экономическую теорию и практику, не придают значения социальным, правовым, политическим, психологическим факторам, воздействующим на экономику.

Таким образом, институционалисты отрицают теорию рыночного равновесия.

Основными инструментами государственного регулирования рынка являются:

- налоги;
- дотации;

- фиксированные цены.

Наиболее цивилизованным инструментом государственного регулирования рынка считаются **налоги**, поскольку они не ограничивают свободу действий экономических агентов и, следовательно, не нарушают функционирования рыночных процессов.

Установление государством фиксированных цен. Здесь в распоряжении государства имеются два способа:

- установление **верхнего** («потолка») предела цен;
- установление **нижнего** («пола») предела цен.

Максимально верхняя граница цены (так называемая «социально низкая цена») – это цена ниже цены равновесия. Она устанавливается с целью защиты интересов малоимущих потребителей данного блага.

Установление верхнего предела цены приводит к дефициту данного блага, поскольку объем спроса превышает объем предложения. Более того, «потолок» цен превращает этот дефицит в хронический, в результате общество вынуждено прибегать к рационированию неценовыми способами (карточки, очереди и т. п.). Чтобы купить дефицитное благо, покупатели согласны заплатить дополнительную цену, создавая тем самым условия для возникновения «черного рынка».

Другим способом государственного регулирования цен выступает установление нижнего предела («пола») цен, т. е. цен выше равновесного уровня.

Фиксированные цены, превышающие цены равновесия, устанавливаются чаще всего с целью государственной поддержки некоторых отраслей экономики (например, сельского хозяйства, новых наукоемких отечественных производств) и нередко при этом дополняются ограничениями во внешней торговле. На рис. 3.9. мы видим, что и при верхнем, и при нижнем пределе цен объем продаж будет ниже равновесного объема Q_E . В первом случае будет продано Q'_q единиц блага, во втором – $Q''s$.

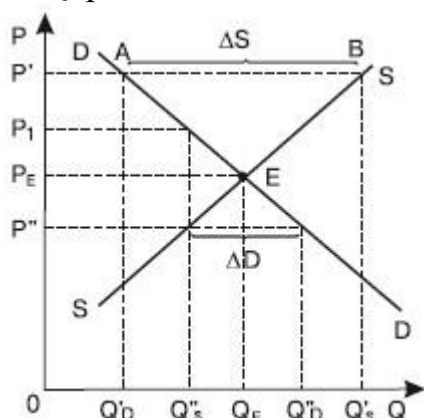


Рис. 3.9. Фиксированная цена

4. Эластичность спроса и предложения.

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене, ее виды.

Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ – оценка изменения величины спроса на товар при изменении цены. Точнее, эластичность спроса по цене – это процентное изменение величины спроса, деленное на процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене представляет собой величину, используемую для измерения чувствительности объема спроса к изменению цены товара при условии, что остальные факторы, влияющие на спрос, неизменны.

Эластичность спроса по цене у разных товаров может значительно различаться. Спрос на предметы первой необходимости (продукты питания, обувь) неэластичен, поскольку они необходимы для жизни и, несмотря на повышение цены, отказаться от их потребления нельзя. Предметы роскоши, наоборот, имеют более высокую эластичность к изменению цены.

Эластичность спроса по цене зависит от следующих факторов:

- наличие товаров-субститутов (заменителей). Чем больше товаров-субститутов, удовлетворяющих сходную потребность человека, тем выше эластичность. Товары, не имеющие заменителей (например, инсулин), неэластичны;

- время приспособления к изменению цены. В долгом периоде спрос обычно более эластичен, поскольку только с течением времени люди получают возможность находить больше заменителей. В коротком периоде спрос очень неэластичен;

- доля потребительского бюджета, отведенного на продукт. Небольшие доли бюджета, идущие на потребление благ первой необходимости, при повышении цен на них могут не влиять существенно на их потребление. К таким товарам относятся, например, туалетная бумага, соль и т. п.

ИЗМЕРЕНИЕ ЭЛАСТИЧНОСТИ. Чтобы измерить эластичность, нужно установить, насколько изменяется спрос при изменении цены.

Предположим, что 1 %-ное увеличение цены на новый компьютер (при прочих равных условиях) приведет к 2 %-ному уменьшению количества ежегодных продаж компьютеров (по сравнению с предыдущим годом). В этом случае эластичность спроса по цене будет: $2\% / 1\% = -2$.

Величина эластичности спроса по цене выражается отрицательным числом, ибо закон спроса предполагает, что для всякого изменения в цене изменение объема спроса является противоположным. Это означает, что если знаменатель положителен, числитель имеет отрицательное значение, и наоборот. Соотношение показателей двух процентных изменений всегда отрицательная величина, так как числитель и знаменатель имеют разные знаки.

Величина эластичности спроса по цене может уменьшаться от нуля до минус бесконечности. Чем больше абсолютная величина эластичности спроса по цене, тем больше ценовая эластичность спроса. Так, спрос более эластичен

при значении $ED = -5$, чем при $ED = -1$, ибо число 5 выступает абсолютным значением для -5 и больше 1, т. е. больше абсолютного значения величины -1 .

Различают несколько форм эластичности спроса по цене:

- эластичный спрос, если абсолютное значение эластичности колеблется в пределах от 1 до бесконечности;
- неэластичный спрос, если абсолютное значение эластичности изменяется от 0 до 1;
- единичная эластичность, если эластичность равна -1 , а ее абсолютное значение равно 1;
- совершенно неэластичный спрос, если эластичность спроса по цене равна нулю;
- совершенно эластичный спрос, когда абсолютное значение эластичности равняется бесконечности.

Указанные формы эластичности проиллюстрируем на рис. 3.10, 3.11.

На рис. 3.10 изображены три кривые спроса с различной эластичностью. Во всех случаях цены понижаются в два раза, а величина спроса потребителей изменяется по-разному. На рис. 3.10а понижение цены в два раза вызывает тройное увеличение спроса. На рис. 3.11. двойное понижение цены приводит к двойному увеличению спроса. На рис. 3.10в сокращение цены в два раза вызывает лишь 50 %-ное увеличение спроса.

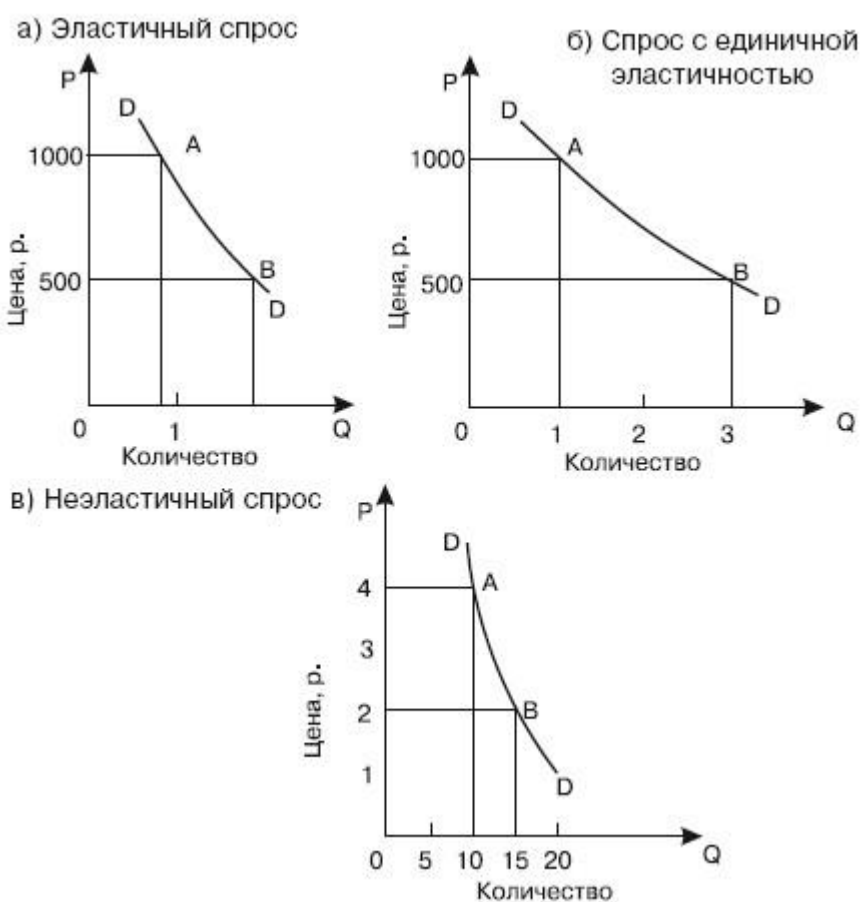


Рис. 3.10. Три формы ценовой эластичности спроса

Две экстремальные формы эластичности спроса по цене представлены на рис. 3.11.



Рис. 3.11. Совершенно эластичный и совершенно неэластичный спрос

Совершенно эластичный спрос означает, что спрос бесконечно эластичен и ничтожное изменение цены вызывает бесконечно большое изменение величины спроса. Такой спрос показан на рис. 2.2 горизонтальной линией.

Совершенно неэластичный спрос — это спрос, величина которого абсолютно не меняется при изменении цены. Такой спрос представлен на рис. 2.2 вертикальной линией.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ — мера чувствительности спроса к изменению дохода; отражает относительное изменение спроса на какое-либо благо вследствие изменения дохода потребителя.

Эластичность спроса по доходу выступает в следующих основных формах:

- положительная, предполагающая, что увеличение дохода (при прочих равных условиях) сопровождается ростом объемов спроса. Положительная форма эластичности спроса по доходу относится к нормальным товарам, в частности к товарам роскоши;
- отрицательная, предполагающая сокращение объема спроса с увеличением дохода, т. е. существование обратного соотношения между доходом и объемом покупок. Эта форма эластичности распространяется на некачественные блага;
- нулевая, означающая, что объем спроса нечувствителен к изменению дохода. Это блага, потребление которых нечувствительно к доходам. К ним, в частности, относятся товары первой необходимости.

Эластичность спроса по доходу зависит от следующих факторов:

- от значимости того или иного блага для бюджета семьи. Чем большее благо нужно семье, тем меньше его эластичность;
- является ли данное благо предметом роскоши или первой необходимости. Для первого блага эластичность выше, чем для последнего;
- от консерватизма спроса. При увеличении дохода потребитель не сразу переходит на потребление более дорогих благ.

Необходимо отметить, что для потребителей, имеющих разный уровень дохода, одни и те же товары могут относиться или к предметам роскоши, или к предметам первой необходимости. Подобная оценка благ может иметь место и для одного и того же индивида, когда у него изменяется уровень дохода.

На рис. 3.12. изображены графики зависимости QD от I при различных значениях эластичности спроса по доходу.

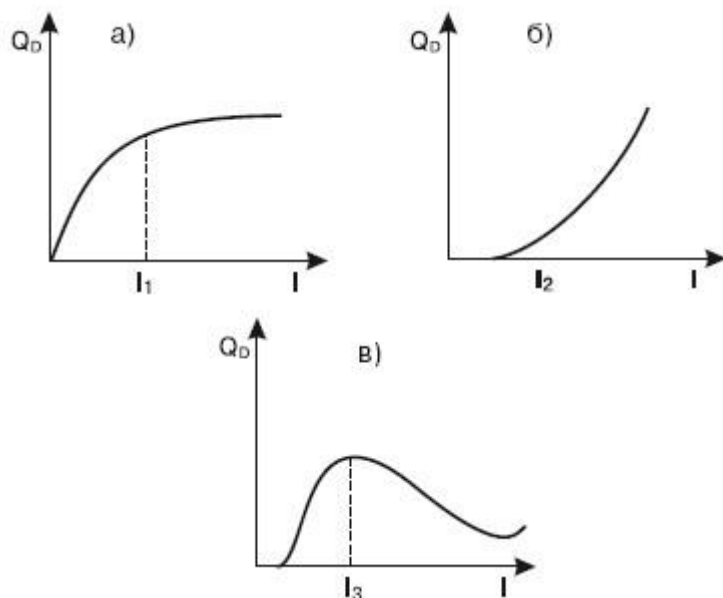


Рис. 3.12. Эластичность спроса по доходу: а) качественные неэластичные блага; б) качественные эластичные блага; в) некачественные блага

Сделаем краткий комментарий к рис. 3.12

Спрос на неэластичные блага увеличивается с ростом дохода лишь при низких доходах домохозяйств. Затем начиная с некоторого уровня \$I_1\$ спрос на эти блага начинает сокращаться.

Спрос на эластичные блага (например, предметы роскоши) до некоторого уровня \$I_2\$ отсутствует, поскольку домохозяйства не имеют возможности приобретать их, а затем увеличивается с увеличением дохода.

Спрос на некачественные блага вначале увеличивается, но начиная со значения \$I_3\$ сокращается.

КОЭФФИЦИЕНТ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ПО ДОХОДУ – это показатель эластичности спроса по доходу, посредством которого измеряется данный вид эластичности.

Коэффициент эластичности спроса по доходу есть отношение относительного изменения объема спроса на благо к относительному изменению дохода потребителя. Он рассчитывается по формуле:

$$E_I = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I},$$

где \$I\$ – доходы потребителя; \$Q\$ – объем купленного блага.

Или иначе: $E_1 = \frac{\% \text{ изменение объема спроса}}{\% \text{ изменение в доходе}}$.

Коэффициент эластичности спроса по доходу используется при исчислении потребительской корзины, определении структуры потребления людей с различным уровнем доходов, расчетах степени изменения потребления того или иного блага при изменении уровня дохода и т. д.

Знание коэффициента эластичности спроса по доходу для тех или иных товаров важно, например, для предприятий розничной торговли, поскольку позволит им регулировать свои запасы и заказы таким образом, чтобы оптимально реагировать на возникающие изменения в конъюнктуре рынка.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ЦЕНЕ выражает относительное изменение объема спроса на одно благо при изменении цены на другое благо при прочих равных условиях.

Различают **три** вида перекрестной эластичности спроса по цене:

- **положительная;**
- **отрицательная;**
- **нулевая.**

Положительная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимозаменяемым товарам (товарам-субститутам). Например, масло и маргарин являются товарами-заменителями, они конкурируют на рынке. Повышение цены на маргарин, которое удешевляет масло по отношению к новой цене маргарина, вызывает рост спроса на масло. В результате увеличения спроса на масло кривая спроса на него сместится вправо и его цена поднимется. Чем больше взаимозаменяемость двух благ, тем больше величина перекрестной эластичности спроса по цене.

Отрицательная перекрестная эластичность спроса по цене относится к взаимодополняемым благам (сопутствующим, комплементарным благам). Это блага, которые используются совместно. Например, обувь и гуталин являются взаимодополняемыми благами. Повышение цены на обувь вызывает сокращение спроса на нее, что, в свою очередь, уменьшит спрос на гуталин. Следовательно, при отрицательной перекрестной эластичности спроса с ростом цены одного блага сокращается потребление другого блага. Чем больше взаимодополняемость благ, тем больше будет абсолютное значение отрицательной перекрестной эластичности спроса по цене.

Нулевая перекрестная эластичность спроса по цене относится к благам, которые не являются ни взаимозаменяемыми, ни взаимодополняемыми. Этот вид перекрестной эластичности спроса по цене показывает, что потребление одного блага не зависит от цены на другое.

Значения перекрестной эластичности спроса по цене могут изменяться от «плюс бесконечности» до «минус бесконечности».

Перекрестная эластичность спроса по цене применяется при осуществлении антимонопольной политики. Чтобы доказать, что та или иная фирма не является монополистом какого-то блага, она должна обосновать, что

выпускаемое этой фирмой благо обладает положительной перекрестной эластичностью спроса по цене по сравнению с благом другой конкурирующей фирмы.

Важным фактором, обуславливающим перекрестную эластичность спроса по цене, являются естественные характеристики товаров, их способность к замещению друг друга в потреблении.

Знание перекрестной эластичности спроса по цене может использоваться в планировании. Допустим, что ожидается рост цен на природный газ, что неизбежно повысит спрос на электроэнергию, поскольку эти продукты являются взаимозаменяемыми в отоплении и приготовлении пищи. Предположим, что перекрестная эластичность спроса по цене в долгом периоде составляет 0,8, в таком случае увеличение цены природного газа на 10 % приведет к росту объема спроса на электроэнергию на 8 %.

Мера взаимозаменяемости благ выражается в величине показателя перекрестной эластичности спроса по цене. Если незначительный прирост цены одного блага вызывает большой прирост спроса на другое благо, то они являются близкими заменителями. Если незначительный рост цены одного блага вызывает большое сокращение спроса на другое благо, то они являются близкими дополняющими благами.

КОЭФФИЦИЕНТ ПЕРЕКРЕСТНОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА ПО ЦЕНЕ – показатель, выражающий отношение процентного изменения в объеме спрашиваемого блага к процентному отношению цены другого блага. Этот коэффициент определяется по формуле:

$$E_c = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_Y / P_Y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_x}$$

Коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене может быть применен с целью характеристики взаимозаменяемости и взаимодополняемости благ только при незначительных изменениях цен. При больших изменениях цен будет обнаруживаться влияние эффекта дохода, что вызовет изменение спроса на оба блага. Например, если цена хлеба понизится в два раза, то, вероятно, увеличится потребление не только хлеба, но и других благ. Этот вариант может расцениваться как взаимодополняющие блага, что не является правомерным.

По оценке западных источников, коэффициент эластичности масла к маргарину равен 0,67. Исходя из этого потребитель при изменении цены на масло отреагирует более значительным изменением спроса на маргарин, нежели в противоположном варианте. Следовательно, знание коэффициента перекрестной эластичности спроса по цене дает возможность предпринимателям, выпускающим взаимозаменяемые блага, более или менее правильно устанавливать объем выпуска одного вида блага при ожидаемом изменении цен на другое благо.

2. Эластичность предложения.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЦЕНЕ – показатель степени чувствительности, реакция предложения на изменение цены товара. Она рассчитывается по формуле:

$$E_s = \frac{\text{процентное изменение объема предложения}}{\text{процентное изменение цены}}$$

Метод расчета эластичности предложения тот же, что и эластичности спроса, с тем лишь различием, что эластичность предложения всегда **положительна**, ибо кривая предложения имеет «восходящий» характер. Поэтому необходимости в условном изменении знака эластичности предложения нет. Положительное значение эластичности предложения обусловлено тем, что более высокая цена стимулирует производителей увеличивать выпуск.

Основным фактором эластичности предложения является **время**, поскольку оно позволяет производителям отреагировать на изменение цены товара.

Выделяют **три** временных периода:

- **текущий период** – период времени, в течение которого производители не могут приспособиться к изменению уровня цен;
- **короткий период** – период времени, в течение которого производители не успевают в полной степени приспособиться к изменению уровня цен;
- **долгий период** – период времени, достаточный для того, чтобы производители могли полностью приспособиться к изменению цен.

Различают следующие **формы эластичности предложения**:

- **эластичное предложение** – величина предложения изменяется на больший процент, чем цена, когда эластичность больше единицы ($E_s > 1$). Эта форма эластичности предложения характерна для долгого периода;
- **неэластичное предложение** – величина предложения изменяется на меньший процент, чем цена, когда эластичность меньше единицы ($E_s < 1$). Эта форма эластичности предложения присуща короткому периоду;
- **абсолютно (совершенно) эластичное предложение** имеет место тогда, когда величина предложения бесконечно изменяется при малом изменении цены ($E_s = \infty$). Эта форма эластичности предложения свойственна долгому периоду, а кривая предложения строго горизонтальна;
- **абсолютно неэластичное предложение** имеет место тогда, когда величина предложения равна нулю ($E = 0$), т. е. величина предложения абсолютно не меняется при изменении цены. Эта форма свойственна текущему периоду, а кривая предложения строго вертикальна.

Эластичное и неэластичное предложения по цене иллюстрируются на рис. 3.13

Понятие «эластичное предложение» применимо к таким переменным, как ставка процента, уровень заработной платы, цены на сырье и полуфабрикаты, применяемые при производстве нужного блага.

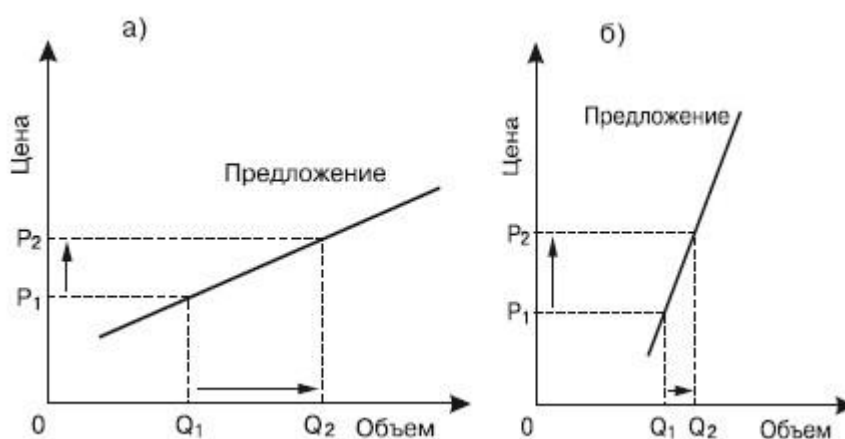


Рис. 3.13. Эластичность предложения по цене: а) эластичное предложение; б) неэластичное предложение

Следует заметить, что для большинства промышленных товаров эластичность предложения по отношению к ценам на сырье **отрицательна**, ибо повышение цены на сырье приводит к увеличению издержек фирмы, что при прочих равных условиях вызывает сокращение выпуска продукции.

Эластичность предложения зависит от многих факторов:

- возможности длительного хранения и стоимости хранения. Товар, который не может храниться длительное время или его хранение стоит дорого, имеет низкую эластичность предложения;

- специфики производственного процесса. В том случае, когда производитель товара может или увеличить его выпуск при росте цены, или выпускать другой товар при снижении цены, предложение данного товара будет эластичным;

- фактора времени. Производитель не может быстро реагировать на изменение цены, поскольку необходимо известное время на наем дополнительных работников, покупку средств производства (когда требуется увеличить выпуск) или сокращение части работников, произведение расчетов с банковским кредитом (когда требуется уменьшить выпуск). В коротком периоде предложение может быть увеличено на рост спроса (цены) лишь путем более интенсивного использования имеющихся производственных мощностей. Однако подобная интенсивность может увеличить рыночное предложение только на сравнительно небольшую величину. Следовательно, в коротком периоде предложение мало эластично по цене. В долгом периоде предприниматели могут увеличить свои производственные мощности посредством расширения существующих возможностей и строительства фирмами новых предприятий. Таким образом, в долгом периоде эластичность предложения по цене достаточно существенна;

- цены других благ, в том числе ресурсов. В данном случае речь идет о перекрестной эластичности предложения;

- степени достигнутого применения ресурсов: трудовых, материальных, природных. Если этих ресурсов нет, то реакция предложения на эластичность очень мала.

КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – линия, отражающая все соотношения количества предлагаемых благ и равновесной цены; характеризует предложение блага. Сдвиг кривой предложения означает изменение предложения. Увеличение предложения соответствует сдвигу кривой предложения вправо, а уменьшение – сдвигу кривой предложения влево (рис. 3.14).

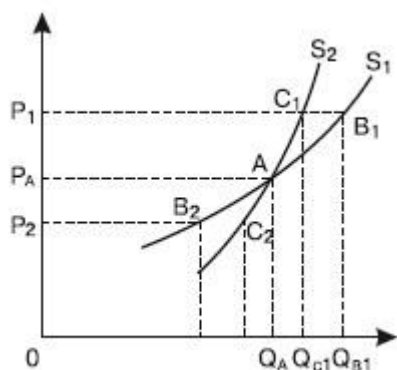


Рис. 3.14. Кривые предложения и эластичность предложения

Сопоставление кривых предложения S_1 и S_2 в точке A (рис. 3.14) показывает, что кривая S_1 в сравнении с кривой S_2 более «пологая» и обладает большей эластичностью.

Анализ кривых предложения свидетельствует о том, что доход предпринимателя увеличивается с ростом и уменьшается с понижением равновесной цены товара P_A при любых значениях эластичности предложения. Заметим, что кривые спроса отражают противоположную зависимость: доход предпринимателя увеличивается с уменьшением равновесной цены P_A при эластичном спросе и сокращается при неэластичном спросе. Из рис. 3.14 видно, что при эластичном предложении доход по мере увеличения равновесной цены увеличивается быстрее, нежели при неэластичном предложении. Так, если равновесная цена повысилась до значения P_1 ; то в точке равновесия B_1 доход предпринимателя составит $P_1 \times Q_{B1}$, в точке C_1 доход равен $P_1 \times Q_{C1}$.

Поскольку Q_{B1} ; Q_{C1} и доход в точке B_1 на эластичной кривой S_1 больше, чем в точке C_1 . Однако более высокая эластичность предложения предполагает и более высокие темпы уменьшения доходов предпринимателя, если снижается равновесная цена (сопоставим точки C_2 и B_2 при цене P_2). Из этого следует ответ на вопрос, почему понижение цены блага в результате изменения спроса обуславливает банкротство мелких производителей, ибо предложение их благ более эластично в сравнении с благами крупных фирм.

Изложенное выше подытожим следующими выводами:

1) на рынке любого блага действуют два потока: **потребители** благ, **предъявляющие спрос** на определенный объем благ, и **производители** благ, предлагающие различные объемы благ;

- 2) объем предлагаемых благ зависит от ряда факторов, основным из которых выступает **цена** блага;
- 3) предложение блага иллюстрирует **кривая** предложения;
- 4) любой сдвиг кривой предложения означает изменение предложения. Увеличению предложения соответствует сдвиг кривой предложения вправо, а сокращению предложения – сдвиг влево.

Лекция №5

Тема: «Потребительский выбор»

1. Общая и предельная полезность блага. Закон убывания предельной полезности.
2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя. Кривые безразличия. Бюджетная линия. Оптимум потребителя. Эффект дохода и эффект замещения.

1. Общая и предельная полезность блага. Закон убывания предельной полезности.

Полезность – удовлетворение, которые получают от потребления товара. В основе теории потребительского поведения лежит теория предельной полезности, которая вводит в экономическую науку два важных понятия: общая полезность и предельная полезность товара.

До появления теории предельной полезности существовали различные трактовки понятия «полезность». В 18 веке бытовало мнение, что «стоимость имеет все, что полезно, и то, что позволяет удовлетворить определенные человеческие потребности». Английский экономист Адам Смит опроверг эту точку зрения и привел «парадокс воды и алмаза»: вода является самым необходимым благом для человека, но ее цена приближается к нулю, в то же время, алмазы не являются необходимым благом для нас, хотя их цена очень велика. Значит, нельзя утверждать, что чем выше полезность товара, тем выше его цена. В марксистской политэкономии считали, что полезность свойственна только товарному телу.

Экономисты австрийской школы считали, что каждый потребитель оценивает то или иное благо в зависимости от своих вкусов, предпочтений, а также от количества блага, которым он располагает. По их, утверждению, полезность – это мнение потребителя о благе. Австрийский экономист Карл Менгер отмечал, что хозяйственная ценность того или иного предмета определяется тем, что индивид о нем думает и какое количество этого предмета удовлетворит его потребности. Уильям Джевонс считал, что когда нами получено определенное количество предмета, то дальнейшее его количество нам безразлично или даже может вызвать чувства менее интенсивные, чем предыдущие единицы предмета.

Следовательно, основной идеей австрийской экономической школы является то, что полезность товара определяется его количеством. Так был сформирован закон насыщения потребностей, который гласит, что

потребляемые последовательно единицы какого-либо блага снижают полезность этого товара для потребителя.

Общая полезность блага – это то удовлетворение, которое люди получают от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида. Предельная полезность блага – полезность последней из имеющихся в распоряжении индивида единиц блага. Например, в случае жажды, мы высоко оценим полезность первого стакана воды, оценка полезности второго стакана будет меньше, третьего – еще меньше, а четвертый стакан будет иметь очень низкую полезность.

Таким образом, закон убывающей предельной полезности гласит: при последовательном росте потребления блага, полезность каждой добавленной единицы блага уменьшается (этот закон еще известен как первый закон Госсена). В нашем примере предельная полезность – это полезность последнего стакана воды. Если же объем потребляемых благ уменьшается, то предельная полезность каждой следующей из остающихся в распоряжении потребителя единиц блага возрастает. Можно сделать вывод, что чем большим количеством блага располагает индивид, тем меньше он получает удовлетворение, тем дешевле оно ценится, то есть между полезностью блага и его количеством существует обратная связь. Этот принцип объясняет закон спроса: так как предельная полезность блага по мере потребления снижается, потребитель увеличивает объем покупок только при снижении цены этого блага. Этот же принцип объясняет и парадокс «воды и алмаза» Адама Смита: количество алмазов и воды неодинаково, следовательно, потребность в воде может быть быстро удовлетворена (так как ее много) в отличие от потребности в алмазах (они редки).

В вопросе оценки полезности предложено 2 подхода: количественный и порядковый.

КАРДИНАЛИСТСКАЯ (КОЛИЧЕСТВЕННАЯ) ПОЛЕЗНОСТЬ – субъективная полезность, или удовлетворение, которые потребитель получает от потребления благ, измеренные в **абсолютных** величинах. Следовательно, имеется в виду, что можно измерить точную величину полезности, которую потребитель извлекает из потребления блага.

Кардиналистскую (количественную) теорию предельной полезности предложили независимо друг от друга У. Джевонс (1835–1882), К. Менгер (1840–1921) и Л. Вальрас (1834–1910) в последней трети XIX в. В основе этой теории лежало предположение о возможности **соизмерения** полезности различных благ. Сторонником этой теории был А. Маршалл.

Экономисты считали, что полезность можно измерить в условных единицах – **ютилах**. Но позднее было доказано, что создать точный измеритель количественной полезности невозможно, и возникла альтернативная кардиналистской (количественной) ординалистская (порядковая) теория полезности.

Согласно этой теории, стоимость (ценность) блага определяется не затратами труда, а важностью той потребности, которая удовлетворяется

данным благом, и субъективная полезность блага зависит от степени редкости блага и от степени насыщения потребности в нем.

Количественный подход к анализу полезности не исходит из объективного измерения полезности блага в ютилах, поскольку одно и то же благо для одного потребителя представляет большую ценность, а для другого не представляет никакой ценности.

Эта теория нацеливала экономическую теорию на изучение поведения потребителей, доказывая, что предельная полезность как общественная равнодействующая субъективных оценок независимых субъектов выступает определяющим фактором, воздействующим на спрос.

Кардиналистская (количественная) теория исходит из возможности потребителя дать количественную оценку в ютилах полезности любого потребляемого им блага, набора благ, которая может быть выражена в виде функции **общей полезности**:

$$TU = F(Q_A, Q_B, \dots, Q_Z),$$

где TU – общая полезность данного набора благ; Q_A, Q_B, Q_Z – объемы потребления благ A, B, Z в единицу времени.

Используя кардиналистскую (количественную) теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и **предельную полезность** как дополнительное увеличение данного уровня благосостояния, получаемое при потреблении дополнительного количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов.

Общая и предельная полезность изображены на графиках (рис. 5.1, 5.2).

Полезность, выраженная в денежных единицах, называется **ценностью** данного блага. Ценности различных благ, в отличие от полезности, количественно сравнимы, ибо выражаются в одних и тех же денежных единицах. Предельная ценность равна общей ценности данного количества блага. Стоимость данного блага – это рыночная цена одной единицы блага, умноженная на количество единиц данного блага. Ценность (выгода) больше стоимости, так как потребитель был бы готов отдать за предыдущие единицы блага более высокую цену, нежели та, которую он действительно платит во время купли. Максимальное превышение общей ценности над суммарными издержками достигается в точке, где предельная ценность равна цене.

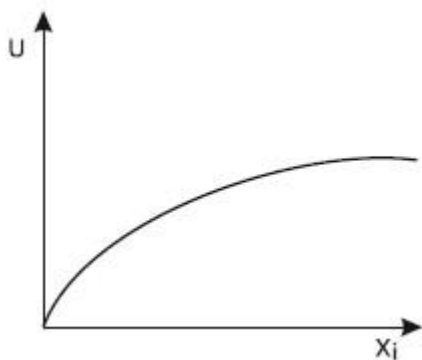


Рис. 5.1. Общая полезность

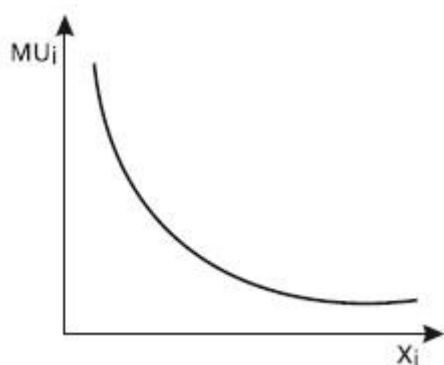


Рис. 5.2. Предельная полезность

Большинство благ обладают свойством **убывающей предельной полезности**, согласно которому чем больше потребление некоторого блага, тем меньше приращение полезности, получаемой от единичного приращения потребления данного блага. Это объясняет, почему кривая спроса на эти блага имеет отрицательный наклон. На рис. 5.3 показано, что для голодного человека полезность первого потребляемого им ломтя хлеба очень высока (QA), однако по мере насыщения его аппетита каждый последующий ломоть хлеба приносит все меньшее и меньшее удовлетворение: пятый ломоть хлеба доставит лишь QV дополнительной полезности.

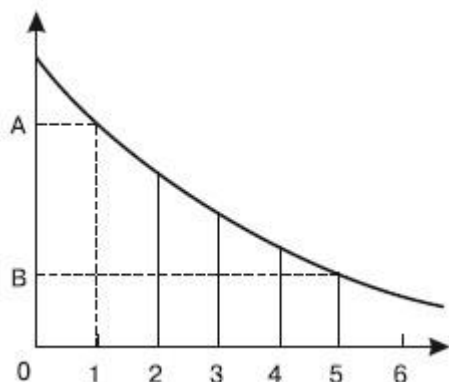


Рис. 5.3. Убывающая предельная полезность

Принцип (закон) убывающей полезности нередко называют **первым законом Госсена**, по имени немецкого экономиста Г. Госсена (1810–1859), сформулировавшего его в 1854 г.

Данный закон включает в себе **два** положения. Первое утверждает убывание полезности последующих единиц блага в одном непрерывном акте потребления, так что в пределе обеспечивается полное насыщение данным благом. Второе положение утверждает убывание полезности первых единиц блага при повторных актах потребления.

Закон убывающей предельной полезности заключается в том, что по мере потребления новых порций одного и того же блага его общая полезность возрастает замедленно.

Следует отметить, что закон убывающей предельной полезности не универсален, поскольку в ряде случаев предельная полезность последующих единиц блага вначале возрастает, достигает максимума и только потом

начинает понижаться. Подобная зависимость существует для небольших порций делимых благ.

Второй закон Госсена заключается в утверждении, что полезность, получаемая из **последней** денежной единицы, израсходованной на приобретение какого-либо блага, одинакова независимо от того, на какое именно благо она затрачена.

ДЖЕВОНС Уильям Стенли (1835–1882), английский экономист и статистик, представитель математической школы экономической мысли. Его работа «Теория политэкономии» (1871) стала одной из основополагающих работ маржинализма. Имя Джевонса символизировало разрыв математической школы с маржинализмом, превращение математики из метода изложения в метод исследования. Джевонс сформулировал уравнение равновесия для различных сфер воспроизводства.

ГОССЕН Герман Генрих (1810–1858), немецкий экономист, основоположник теории предельной полезности, представитель математической школы. Цель экономической науки, по мнению Госсена, – помогать человеку в получении им максимума наслаждений. Он первым сформулировал закон психологической оценки благ. Теория потребления Госсена известна под именем двух законов Госсена.

ОРДИНАЛИСТСКАЯ (ПОРЯДКОВАЯ) ПОЛЕЗНОСТЬ – субъективная полезность, или удовлетворение, которую потребитель получает из потребляемого им блага, измеренная по порядковой шкале.

Ординалистская (порядковая) теория полезности является альтернативой кардиналистской (количественной) теории полезности.

Ординалистскую (порядковую) теорию полезности предложили английский экономист и статистик Ф. Эджуорт (1845–1926), итало-швейцарский социолог и экономист В. Парето (1848–1923), американский экономист и статистик И. Фишер (1867–1947). В 30-х гг. XX в. после работ Р. Аллена и Дж. Хикса эта теория приобрела завершённую форму и по настоящее время остается наиболее распространенной.

Согласно этой теории, предельную полезность измерить невозможно; потребитель измеряет не полезность отдельных благ, а полезность наборов благ. Измеримости поддается только порядок предпочтения наборов благ. Критерий ординалистской (порядковой) теории полезности предполагает упорядочение потребителем своих предпочтений относительно благ. Потребитель систематизирует выбор набора благ по уровню удовлетворения. Например, 1-й набор благ доставляет ему наибольшее удовлетворение, 2-й набор – меньшее удовлетворение, 3-й набор – еще меньшее удовлетворение и т. д. Следовательно, подобная систематизация дает представление о предпочтениях потребителей в отношении набора благ. Однако она не дает представления о различиях удовлетворения данными наборами благ. Иными словами, с практической точки зрения потребитель может сказать, какой набор он предпочитает другому, но не может определить, насколько один набор лучше другого.

Ординалистская (порядковая) теория полезности основана на нескольких аксиомах. Заметим, что среди экономистов нет единства относительно количества и названия аксиом. Одни авторы называют четыре аксиомы, другие – **три аксиомы**. Здесь мы выделим следующие аксиомы.

1. Аксиома полной (совершенной) упорядоченности предпочтений потребителя. Потребитель, совершающий покупку, всегда может или назвать, какой из двух наборов благ лучше другого, или признать их равноценными. Так, для наборов А и В или $A \succ B$, или $B \succ A$, или $A \sim B$, где знак « \succ » выражает отношение предпочтения, а знак « \sim » – отношение равноценности или безразличия.

2. Аксиома транзитивности предпочтений потребителя означает, что для принятия определенного решения и его осуществления потребитель должен последовательно переносить предпочтения с одних благ и их наборов на другие. Так, если $A \succ B$, а $B \succ V$, то всегда $A \succ V$, а если $A \sim B$ и $B \sim V$, то всегда $A \sim V$. Из представленного ранжирования следует, что А доставляет большее удовлетворение, чем В, а В – большее, чем В. Следовательно, А дает большее удовлетворение, чем В.

Транзитивность также предполагает, что если потребитель не делает различия между альтернативами А и В и между В и В, то он всегда не должен делать различия между А и В.

3. Аксиома о ненасыщаемости потребностей гласит, что потребители всегда предпочитают большее количество любого блага меньшему. Под эту аксиому не подходят антиблага, обладающие отрицательной полезностью, поскольку понижают уровень благосостояния данного потребителя. Так, загрязнение воздуха, шум снижают уровень полезности потребителей. В ординалистской теории полезности используются кривые и карта безразличия. Графически система предпочтений потребителя иллюстрируется посредством кривых безразличия, впервые использованных Ф. Эджуортом в 1881 г.

2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя. Кривые безразличия. Бюджетная линия. Оптимум потребителя. Эффект дохода и эффект замещения.

При оценке полезности используется графическое изображение – кривые безразличия (Ф.Эджуорт) и бюджетная линия. Кривые безразличия используются для анализа предпочтений потребителя, а бюджетная линия – для анализа его возможностей (дохода).

Кривая безразличия изображает совокупность наборов, между которыми потребитель не делает различий. Любой набор на кривой обеспечит один и тот же уровень удовлетворения. Иными словами, кривая безразличия изображает альтернативные наборы благ, которые доставляют одинаковый уровень полезности (рис. 5.4).

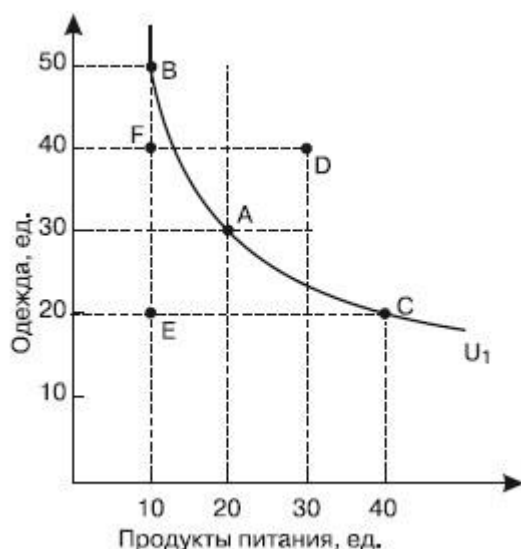


Рис. 5.4. Кривая безразличия

На рис.5.4 на одной оси отложено число единиц одежды, на другой — число единиц продуктов питания. Соединив точки A, B, C, получим кривую U_1 ; каждая точка которой показывает возможные комбинации единиц одежды и продуктов питания, дающие одинаковое удовлетворение. Кривая U_1 называется кривой безразличия, которая указывает, что потребитель безразличен к этим трем наборам продуктов, т. е. потребитель не чувствует себя ни лучше, ни хуже, отказавшись от 10 единиц продуктов питания и получив 20 единиц одежды при перемещении от набора A к набору B. Точно так же потребитель одинаково ранжирует A и C, т. е. может отказаться от 10 единиц одежды, чтобы получить 20 единиц продуктов питания.

На рис. 5.4 кривая безразличия идет вниз слева направо. Чтобы понять, почему это так, допустим вместо этого, что кривая безразличия идет вверх, от точки A по направлению к D. Это противоречит допущению, что чем больше потребительских товаров, тем лучше. Поскольку набор D содержит больше и продуктов питания, и одежды, чем набор A, его должны предпочесть A и, следовательно, он не может находиться на той же кривой безразличия, что и A. Любой набор товаров, лежащий выше и справа от кривой безразличия U_1 на рис. 5.4, предпочтительнее любого набора на U_1 .

Кривые безразличия обладают следующими свойствами.

1. Кривая безразличия, расположенная справа и выше другой кривой, является более предпочтительной для потребителя.

2. Кривые безразличия всегда имеют отрицательный наклон, ибо рационально действующие потребители будут предпочитать большее количество любого набора меньшему.

3. Кривые безразличия имеют вогнутую форму, обусловленную уменьшающимися предельными нормами замещения.

4. Кривые безразличия никогда не пересекаются и обычно показывают уменьшающиеся предельные нормы замещения одного блага на другое.

5. Наборы благ на кривых, более удаленных от начала координат, предпочтительнее наборам благ, расположенным на менее удаленных от координат кривых.

Чтобы описать предпочтения человека по всем наборам продуктов питания и одежды, можно изобразить семейство кривых безразличия, которое называется картой кривых безразличия.

Карта кривых безразличия – способ графического изображения функции полезности для некоторого конкретного потребителя (рис. 5.5).

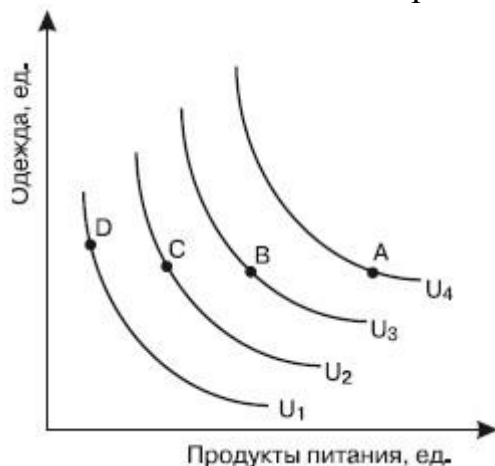


Рис. 5.5. Карта кривых безразличия

На рис. 5.5 показаны четыре кривые безразличия, образующие собой семейство – карту кривых безразличия. Наборы на кривых безразличия, более удаленных от начала координат, доставляют потребителю большую полезность, а поэтому предпочтительнее, чем наборы на менее удаленных кривых.

Карта кривых безразличия дает представление о вкусах конкретного потребителя, поскольку иллюстрирует норму замещения двух благ при любых уровнях потребления данных благ. Когда речь идет о том, что известны вкусы потребителей, то имеется в виду вся карта кривых безразличия, а не текущее соотношение единиц двух благ. На карте кривых безразличия каждая кривая объединяет точки с одинаковой полезностью.

Основным рабочим понятием ординалистской (порядковой) теории полезности считается предельная норма замещения MRS.

Предельная норма замещения (MRS) показывает, от какого количества единиц одного блага потребитель должен отказаться, чтобы приобрести дополнительную единицу другого блага. Иными словами, это соотношение предельной полезности двух благ.

Предельная норма замещения измеряет желание обменять одно благо на каждую единицу другого, при этом не приобретая и не теряя полезность. Предельная норма замещения представляет собой норму, в соответствии с которой одно благо может быть замещено другим без выигрыша или потери для удовлетворения потребителя.

Значения предельной нормы замещения **всегда отрицательны**, так как увеличение количества приобретенных единиц одного блага предполагает уменьшение потребления другого, т. е. имеются разные знаки. Поскольку кривая безразличия выпукла вниз, к началу координат, то предельная норма замещения чаще всего уменьшается по мере увеличения потребления одного блага вместо другого. Это явление называют **уменьшающейся предельной нормой замещения**.

Рисунок 5.6 показывает, что, перемещаясь от набора потребительских товаров А к набору В, потребитель готов отказаться от шести единиц одежды, чтобы получить одну единицу продуктов питания. Двигаясь от набора В к набору С, он готов поступиться только четырьмя единицами одежды, чтобы получить дополнительную единицу продуктов питания, а при перемещении от С к D он откажется лишь от двух единиц одежды ради одной единицы продуктов питания. Чем больше одежды и меньше пищи потребляет человек, тем больше он готов отказаться от одежды ради продуктов питания.

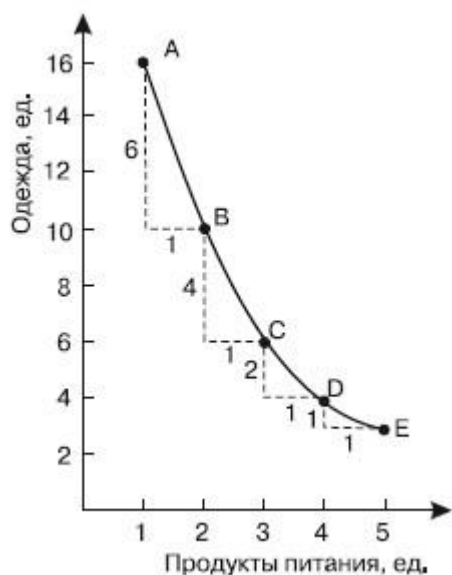


Рис. 5.6. Уменьшение предельных норм замещения вдоль кривой безразличия

Бюджетное ограничение показывает все комбинации благ, которые могут быть куплены потребителем при данном доходе и данных ценах. Бюджетное ограничение указывает, что общий расход должен быть равен доходу. Увеличение или уменьшение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии.

Бюджетная линия (линия бюджетного ограничения) это прямая, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход тратится полностью. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках, показывающих максимально возможные количества благ, которые можно приобрести на данный доход при определенных ценах. Для каждой бюджетной линии можно построить кривую безразличия, которая будет иметь с бюджетной линией точку касания.

На рис. 5.7 бюджетная линия первоначально занимает положение KL . Точки пересечения бюджетной линии с осями координат получаются следующим образом. Предположим, что потребитель весь свой доход I потратит лишь на приобретение блага X , тогда он сможет купить I / P_x единиц этого блага. Исходя из этого допущения длина отрезка OL равна I / P_x .

Все наборы благ, соответствующие точкам на бюджетной линии, стоят ровно I р. и потому доступны для потребителя. Все наборы благ, расположенные выше и правее бюджетной линии, стоят более I р. и, таким образом, недоступны для потребителя. Следовательно, бюджетная линия ограничивает сверху множество доступных для потребителя наборов благ.

Как изменится бюджетная линия, когда меняются доход и цены на блага? Предположим, что доход потребителя сократился до I' ; I , цены на блага неизменны. Наклон бюджетной линии не изменится, так как он зависит лишь от пропорций цен. В этом случае произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии вниз. Она займет положение $K'L'$. При росте дохода и неизменных ценах наблюдается параллельный сдвиг бюджетной линии вверх. Допустим теперь, что доход и цена товара X неизменны, цена же блага Y уменьшилась до $P'Y$; PY . В данном варианте точка L не изменит своего положения, ибо оно обуславливается неизменными I и P_x . Левый же конец бюджетной линии сдвинется вверх и займет положение K .

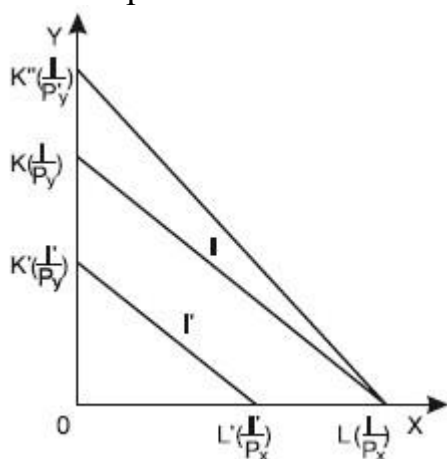


Рис. 5.7. Изменение положения бюджетной линии

Равновесие потребителя – точка, в которой потребитель максимизирует свою общую полезность или удовлетворение от расходования фиксированного дохода.

Если кривая безразличия показывает, что потребитель хотел бы купить, а бюджетная линия – что потребитель может купить, то в своем единстве они могут ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете. Кривые безразличия и бюджетная линия используются для графической интерпретации ситуации, когда потребитель максимизирует полезность, получаемую им от покупки двух разных благ при имеющемся бюджете.

Оптимальный набор потребительских благ должен отвечать двум требованиям:

- а) находиться на бюджетной линии;
- б) предоставить потребителю наиболее предпочтительное сочетание.

Данные условия и их реализация обеспечивают оптимальный выбор точки на бюджетной линии. Для этого необходимо наложить бюджетную линию на карту кривых безразличия, как это показано на рис. 5.8.

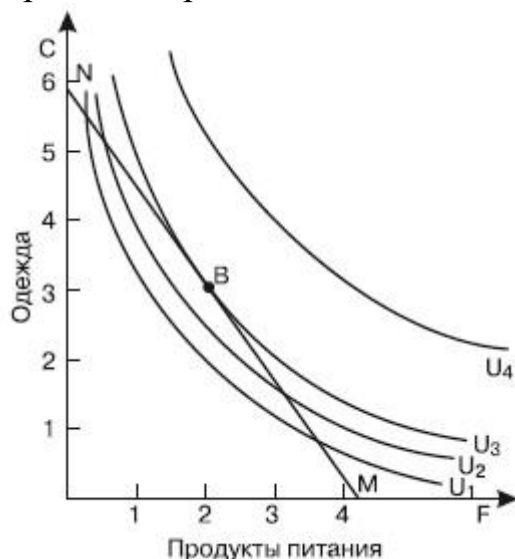


Рис. 5.8. Равновесие потребителя

Потребитель может свободно выбрать любую точку на линии NM. Точки, расположенные правее и выше M, недоступны, ибо им соответствует доход больший, чем тот, которым располагает потребитель. Точки, расположенные левее и ниже NM, не отвечают условию, согласно которому весь доход должен тратиться.

Потребитель выбирает ту точку, в которой он получает наибольшее удовлетворение. Она расположена на кривой безразличия наиболее высокого из возможных уровня. На рис. 5.8 такой точкой является точка В. В точке В бюджетная линия только касается, а не пересекает кривую безразличия U3. В точке касания норма замещения равна отношению цен P_F / P_C . Такая точка касания, в которой бюджетная линия лишь соприкасается, но не пересекает линию безразличия, соответствует наивысшему уровню полезности, доступному потребителю. В соответствии с графиком потребитель достигает равновесия там, где наклон бюджетной линии точно равен наклону кривой безразличия. Именно в точке В данные наклоны совпадают. Таким образом, наиболее предпочтительный из доступных для потребителя набор находится в точке В.

Итак, равновесие потребителя достигается в точке, в которой бюджетная линия касается наивысшей кривой безразличия. В этой точке норма замещения потребителя точно равна наклону бюджетной линии.

Условие равновесия потребителя можно выразить следующим образом:

$$\frac{P_F}{P_C} = \text{норма замещения} = \frac{MU_F}{MU_C}$$

ЭФФЕКТ ДОХОДА – изменение реального дохода потребителя вследствие изменения цены на потребляемые блага.

Если денежный доход потребителя неизменен, то повышение цен означает уменьшение реального дохода, выражающего действительное количество благ, которое можно приобрести на его денежный доход. Когда цена некоторого блага растет при неизменном денежном доходе, то реальный доход потребителя понижается и он будет сокращать потребление почти всех благ. Это и есть **эффект дохода**, отражающий влияние изменения цены на величину спроса на блага, которое имеет место из-за влияния этого изменения на величину реального дохода потребителя.

Эффект дохода рассмотрим на рис. 3.10, на котором бюджетная линия проходит через точку С и смещается к бюджетной линии RT. В этом случае потребитель выбирает набор благ В на кривой безразличия U₂, а не набор С на кривой U₁; поскольку более низкая цена на продовольствие повысила уровень полезности потребителя. Увеличение потребления продуктов питания с ОЕ до OF₂ отражает **эффект дохода**, являющийся положительной величиной, ибо продукты питания являются нормальным благом. Эффект дохода выражает перемещение от одной кривой безразличия к другой, и, следовательно, с его помощью можно определить изменение реального дохода потребителя.

Лекция №6

Тема: «Функционирование предприятий. Издержки и прибыль предприятий»

1. Типы деловых предприятий в рыночной экономике.
2. Бухгалтерские и экономические издержки. Издержки фирм в коротком и длительном временных периодах.
3. Предельные издержки.
4. Эффект масштаба и долгосрочная кривая издержек.
5. Правило минимизации издержек и условия максимизации прибыли.

1. Типы деловых предприятий в рыночной экономике.

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования. Их обычно классифицируют:

- по отраслевому признаку и виду хозяйственной деятельности (производственные, строительные, торговые, научно-производственные и т.д.);
- по форме собственности (государственные, частные, смешанные);

Частные которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде монополистических

объединений и их составных частей. К частным можно отнести и те фирмы, на которых у государства есть доля капитала (но не преобладающая);

государственные, под которыми понимаются как чисто государственные, в которых капитал и управление полностью принадлежит государству, так и смешанные, где государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении.

Смешанные предприятия иногда занимают существенное место в экономической жизни страны. Например, в России конца 90-х г.г. государство сохраняет пакет акций во многих приватизированных предприятиях

-по характеру правового режима собственности (индивидуальные, коллективные);

-по мощности производственного потенциала (малые – до 50 занятых, средние – от 50 до 500, крупные – более 500 занятых).

Мелкие фирмы характеризуются:

А) многочисленностью (так, в США большинство из ежегодно создающихся 700 тыс. компаний – мелкие фирмы);

Б) гибкостью, способностью быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры;

В) быстрым обновлением (количество ежегодно ликвидируемых мелких фирм почти равно количеству рождающихся, однако при этом полностью разоряется всего 7% таких фирм).

Роль мелких фирм в рыночной экономике можно охарактеризовать следующим образом:

- Мелкое предпринимательство является своего рода фундаментом рыночной экономики, связывая воедино все ее звенья, не допуская появления «лоскутной экономики», где изобилие одних товаров соседствует с дефицитом других.

Мелкие фирмы выигрывают на рынке благодаря:

- Своей многочисленности и гибкости;
- Невысоким ценам;
- Низким издержкам производства из-за отсутствия расходов на управление, рекламу ит.д.

Причинами выживания мелкого бизнеса являются следующие.

Во-первых, крупным корпорациям зачастую просто невыгодно разорять мелкий бизнес, если он не представляет прямой опасности для деятельности самого гиганта. Включение мелкой фирмы в свою структуру оказывается менее выгодным, чем деловое сотрудничество с ней и даже помощь, ведь от деятельности мелкой фирмы-поставщика зависит качество продукции всей корпорации.

Во-вторых, мелкие фирмы действуют там, где нет необходимости в массовом производстве, больших затратах, т.е. мелкие фирмы часто имеют свою сферу деятельности, не вставая «на пути» большого бизнеса.

В-третьих, даже в условиях жесткого давления мелкое предпринимательство постоянно возрождалось бы, так как оно обладает особой привлекательностью для человека

В-четвертых, немаловажную роль играет поддержка мелкого бизнеса со стороны государства.

Средние фирмы в отличие от мелких не так многочисленны, причем в настоящее время существует тенденция к сокращению их числа. Средние фирмы иногда называют «вымирающим классом» в связи с тем, что:

- Они не обладают такой гибкостью и многочисленностью, как мелкие фирмы, и не имеют такой мощи, как крупные;
- Средние фирмы могут выжить лишь придерживаясь «нишевой» специализации, т.е. захватывая отдельные сегменты рынка и становясь там мини-монополией.

Вместе с тем средняя фирма более устойчива, чем мелкая, так как специализированный рынок менее подвержен колебаниям.

Роль средних фирм в рыночной экономике неоднозначна. Во-первых, средние фирмы представляют собой значительную конкурентную силу для крупного бизнеса. Во-вторых, средние фирмы сами имеют тенденцию к монополизации. Яркий пример этой тенденции – шведский концерн «Электролюкс», захвативший за 10 лет более 400 фирм. В-третьих, средние фирмы представляют собой постоянный источник дальнейшей концентрации капиталов.

Крупные фирмы обычно ассоциируются с понятием «монополия». Однако это не совсем точно: во-первых, играет роль масштаб деятельности самой фирмы; во-вторых, в рыночной экономике не может быть абсолютной монополии из-за действия таких факторов, как конкуренция, рост и расширение рынков, научно-технический прогресс. Поэтому не следует искать в деятельности крупных фирм только недостатки, сопутствующие понятию монополии. В действительности в рыночной экономике крупная фирма находится в двойственном положении. С одной стороны, она всеми силами стремится монополизировать свою сферу деятельности; с другой стороны, крупная фирма постоянно действует в условиях конкуренции, что мешает ей завышать цены и заставляет заботиться о качестве продукции.

Следует подчеркнуть, что именно такая конкурентная угроза является источником прогресса и самой крупной фирмы, и всего общественного производства. Крупные фирмы обладают достоинствами и недостатками, преимуществами и «слабыми местами».

Преимущества крупных фирм состоит в том, только крупным фирмам доступно массовое производство. Этот, казалось бы, элементарный факт часто забывают у нас те, кто уповает исключительно на мелкую собственность в надежде накормить страну. Между тем даже в США 34% мелких фирм производят всего лишь 3,2% сельскохозяйственной продукции, тогда как 1,4% крупных хозяйств-32%. Крупные фирмы являются проводниками научно-технического прогресса, так как имеют возможность освоения новых отраслей

и проведении крупных научно-исследовательских работ (99% всех научных исследований в США субсидируют 600 корпораций). Крупные фирмы характеризуются устойчивостью и прочностью положения, что способствует повышению стабильности в экономике. Крупные компании никогда не ликвидируются физически, они лишь меняют владельцев.

Только крупным фирмам доступна значительная экономия общественного труда через экономию на масштабах производства, комбинирование, а также обеспечение занятости в крупных масштабах.

Однако преимущества крупной фирмы это еще не гарантия постоянного повышения ее доходов и прибыли. Дело в том, что каждая фирма имеет пределы своего роста, обусловленные размерами деятельности.

По преобладающему производственному фактору различают трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие производства. По принадлежности капитала и контролю над ним различают национальные, иностранные, смешанные.

Национальными называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны. Также национальная принадлежность определяется местоположением и регистрацией основной компании.

Иностранными называют предприятия, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям, полностью или в определенной части обеспечивающих их контроль. Иностранные предприятия образуются либо путем создания АО, либо путем скупки контрольных пакетов акций местных фирм, ведущих к возникновению иностранного контроля.

Смешанными по капиталу называют предприятия, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или более стран. Смешанные предприятия – это одна из разновидностей международного переплетения капиталов. Смешанные по капиталу предприятия называют совместными предприятиями в тех случаях, когда целью их создания является осуществление совместной предпринимательской деятельности.

По пределу ответственности предприятия бывают с полной ответственностью, с ограниченной ответственностью). По организационно-правовой форме предпринимательской деятельности различают полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество, производственный кооператив, унитарное предприятие). По виду производимой продукции различают предприятия по производству товаров, по оказанию услуг).

Организационно – правовые формы хозяйственной деятельности (индивидуальное предприятие, различные виды товариществ, АО, кооперативы, государственные и муниципальные предприятия)

Экономическую основу рыночной экономики составляет обособление хозяйствующих субъектов в качестве собственников. Это означает, что каждый собственник свободен и волен решать, как и для чего использовать принадлежащие ему ресурсы – производить ли нужные обществу товары и услуги самостоятельно, объединяться ли с другими собственниками для этих

целей или, за неимением другого капитала, кроме как собственный труд, продавать его. Таким образом, главным элементом экономической основы рыночной экономики выступает частная собственность на факторы производства, порождающая частный характер их присвоения.

Очень важно правильно подобрать этот способ присвоения. Он должен соответствовать состоянию и уровню развития объектов присвоения, т.к. лишь в этом случае будет обеспечено их эффективное функционирование.

Отсюда можно сделать вывод, что условием эффективного функционирования современной рыночной экономики является многообразие форм собственности на факторы производства.

Следовательно, каждый субъект хозяйственной деятельности отмечен особыми признаками, сочетающимися как экономические, так и организационные отношения, обусловленные спецификой применяемых средств производства. Совокупность всех этих признаков составляет особенность организационно-правовой формы того или иного предприятия.

Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности характеризуются большим разнообразием и имеют значительные различия в разных странах.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются следующие признаки:

- количество участников данного хозяйственного объединения;
- собственник применяемого капитала;
- способ распределения прибыли и убытков;
- форма управления предприятием;
- источники имущества, составляющие материальную основу хозяйственной деятельности данного субъекта;
- пределы имущественной ответственности.

Согласно закону хозяйственной деятельностью могут заниматься как «физические» так и «юридические» лица.

Физическое лицо – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус «юридического лица». Право предпринимательской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Другая группа организационно-правовых форм хозяйствования охватывается общим понятием «юридических лиц». Признаки юридического лица состоят в том, что это прежде всего – организация, т.е. определенным образом организованное объединение лиц, которое:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
- нести обязанности;
- быть истцом и отвечать в суде;

- иметь самостоятельный баланс или смету.

Организации могут быть как коммерческие, так и некоммерческие. *Коммерческие* организации в качестве основной своей цели преследуют получение прибыли. Для некоммерческих организаций получение и распределение прибыли не является основной целью.

Предпринимательство – это коммерческая деятельность, направленная на получение прибыли. (рис. 6.1).



Рис.6.1. Организационно-правовые формы предпринимательства

Индивидуальный предприниматель самостоятельно решает вопросы – что, как и для кого производить. Источником имущества, необходимого для начала предпринимательской деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или полученные в банке кредиты. Риск неудачи целиком лежит на индивидуальном предпринимателе. Он несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом (за исключением того имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.)

Когда два и более человек объединяют свои силы и капиталы для того, чтобы заниматься предпринимательской деятельностью, то это называется **коллективное предпринимательство**. Коллективное предпринимательство делится на два типа – это хозяйственные товарищества и хозяйственные общества.

Хозяйственные товарищества – это такие организационно-правовые формы предпринимательства, когда участники объединяют не только имущество, материальные или денежные средства, но и собственный труд, затрачиваемый на организацию общего дела. К хозяйственным товариществам относят полное товарищество и товарищество на вере.

Полное товарищество предусматривает очень тесную взаимосвязь участников. От того, как действует каждый из них зависит, общее благополучие. Имущество товарищества, а также его приращение является собственностью товарищества. Вкладом в складочный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, имеющие денежную оценку. Управление таким товариществом осуществляется по общему согласию «участников-товарищей». Но учредительным договором о создании товарищества может быть предусмотрен и другой принцип принятия решения – например, с учетом весомости сделанного в товарищество вклада. Распределение прибыли и убытков в полных товариществах производится пропорционально долям в складочном капитале. Ответственность, которую несут товарищи в результате хозяйственной деятельности, бывает солидарная и субсидиарная. *Солидарная* ответственность означает единую для всех, т.е. независимо от того, к кому обращено требование. *Субсидиарная* ответственность означает дополнительную ответственность всех товарищей, пропорционально размеру их вклада. Так, если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, товарищи отвечают лично принадлежащим им имуществом, пропорционально сделанным в организацию товарищества вкладам.

В товариществе на вере наряду с «полными товарищами» в формировании складочного капитала принимают участие так называемые «коммандитисты». Коммандитисты – это вкладчики, которые не принимают участия в предпринимательской деятельности, но получают прибыль и несут риск убытков в пределах суммы вклада. Такая форма помогает привлекать дополнительные капиталы лиц, заинтересованных в выгодном помещении своих свободных денежных средств. Вклад может быть сделан не только в денежной форме, но и в виде предоставления помещения, транспортных средств и иным образом.

Хозяйственные общества - это такие организационно-правовые формы предпринимательства, когда участники объединяют только денежные средства. Создание хозяйственного общества предполагает подписание *Учредительного договора* и утверждение *Устава общества*. Гражданский кодекс перечисляет те обязательные сведения, которые должны содержаться в этих документах. *Уставный капитал* - это денежная оценка имущества, необходимого для организации и функционирования хозяйственного общества. К хозяйственным обществам относят общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью и акционерные общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это организация, созданная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен

на доли, величина которых отражена в учредительных документах. Участники таких обществ по его обязательствам не отвечают лично принадлежащим им имуществом, а риск убытков несут в пределах стоимости внесенного вклада. Уставный капитал ООО состоит из стоимости вкладов его участников и не может быть меньше суммы, определенной законом. Это создает определенные гарантии для вступающих в экономические отношения с обществом контрагентов. Управление ООО строится так.

Высший орган – общее собрание его участников, которое создает исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство. Исполнительный орган может быть коллегиальным или единоличным, но всегда подотчетным общему собранию. Принципиальные вопросы решаются общим собранием и относятся к его исключительной компетенции. К таким вопросам относятся: изменение устава общества, размеров уставного капитала, утверждение годовых отчетов, распределение прибыли и убытков, решение о реорганизации или ликвидации ООО. Эти вопросы не могут быть переданы общим собранием для решения в исполнительном органе. Этим поддерживается демократический характер общества.

Уставной капитал *общества с дополнительной ответственностью* (ОДО) также разделен на доли определенных размеров. Однако ответственность участников ОДО значительно расширена – они несут солидарную и субсидиарную ответственность по долгам общества, причем в одинаковом для всех кратном размере к стоимости сделанных вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. Фирменное наименование ОДО обязательно должно содержать указание на соответствующий экономический статус («... с дополнительной ответственностью»).

Все названные выше организационно-правовые формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы производства требуют иных способов привлечения капиталов и их использования, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия. Это акционерные общества.

Акционерным является такое общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о доле ее владельца в капитале и дающая право на участие в его прибылях. Прибыль, приходящаяся на акцию, называется дивидендом.

АО могут быть открытого и закрытого типа. В закрытых АО акции распространяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц (например, среди работников этого предприятия). Открытые АО – это такие, участники которых могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Механизм образования АО следующий. Допустим, для создания АО нужен капитал в 50 млн. руб. Это уставной капитал АО. Для того чтобы

собрать нужную сумму учредители, разделив величину уставного капитала на 50 тыс. долей, выпускают акции, каждая из которых имеет номинал в 1 тыс. руб.

Выпускаемые АО акции могут быть именные или на предъявителя.

На именных акциях указываются данные ее владельца, а сам владелец регистрируется в документах АО. Продать такую акцию владелец сможет, поставив в известность АО. После такого извещения АО выписывает акцию для нового владельца, а старую погашает. Именные акции позволяют фиксировать движение акций данного АО. Акции на предъявителя носят анонимный характер.

Различают также простые и привилегированные акции. Простая акция дает ее владельцу право голоса на общем собрании акционеров, т.е. участия в управлении АО. Но так как большинство владельцев акций имеют незначительное количество акций, то реальная власть в фирме устанавливается за тем, кто имеет контрольный пакет акций. Теоретически – это 50% выпущенных акций + 1 акция. Практически же учредители общества могут оказывать влияние на политику компании, оставив у себя лишь 10-15% общего количества выпущенных акций.

Кроме простых акций могут выпускаться привилегированные акции. При создании акционерного общества в его уставе указывается соотношение простых и привилегированных акций. Особенность привилегированных акций состоит в том, что величина, получаемого от них дивиденда носит фиксированный характер. Держатели простых акций могут в какой-то момент вообще не получить дивидендов. Но дивиденды по привилегированным акциям должны быть выпущены в обязательном порядке. Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на общем собрании. Зато в случае ликвидации АО расчет по его долгам после погашения кредиторской задолженности производится сначала с владельцами привилегированных акций и только в последнюю очередь с владельцами простых акций.

Высшим органом управления АО признается собрание голосующих акционеров, которое избирает руководящие и контролирующие органы – совет директоров, правление, ревизионную комиссию и т.д. Фактически же решения принимаются группой акционеров, владеющих контрольным пакетом акций.

Производственный кооператив (ПК). Суть данной организационно-правовой формы состоит в том, что она дает организационную и экономическую определенность добровольному объединению граждан, соединившихся для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии.

Организационной основой ПК является членство. Количество, входящих в него членов не может быть меньше пяти.

Имущество кооператива складывается из паев вступающих в кооператив членов. В составе имущества выделяют «неделимые фонды», которые используются на цели, определяемые уставом кооператива. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

Исполнительный орган кооператива – правление (или его председатель). В кооперативах, общее количество членов которых более пятидесяти, может быть создан наблюдательный совет, осуществляющий контроль за деятельностью исполнительных органов.

Важной характеристикой данной организационно-правовой формы хозяйствования является обязательность трудового участия членов в деятельности кооператива и распределении прибыли в соответствии с трудовым участием. На это же основание опирается и распределение имущества, остающееся после ликвидации кооператива. Члены кооператива несут по обязательствам кооператива солидарную ответственность.

Государственные и муниципальные предприятия. В организационно-правовой структуре предпринимательства видное место принадлежит государственным и муниципальным унитарным предприятиям. В современном обществе это не противоположность частным компаниям. Государственные и муниципальные предприятия – это такие производственные образования, которые создаются государством и органами местного самоуправления, наделяются ими необходимыми средствами и на коммерческих принципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, которые для них определяют учредители.

Унитарное предприятие – значит единое, не разделяемое на части. Следовательно, государственное и муниципальное унитарное предприятие – это такая создаваемая государством и органами местного самоуправления коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Т.е. это имущество не может быть разделено по вкладам, паям, долям, в том числе между работниками предприятия. В унитарной форме могут создаваться только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество, которым наделяются такие предприятия, находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятиям на праве «хозяйственного ведения» или «оперативного управления». Задачи, объем закрепленного имущества «уставный фонд», полномочия хозяйственного ведения определяются в уставе предприятия, утверждаемом уполномоченным на то государственным или муниципальным органом (например, устав муниципального предприятия торговли утверждается соответствующим департаментом торговли). Органом управления унитарного предприятия является руководитель, назначаемый собственником (либо уполномоченный собственником органом). Свою деятельность унитарные государственные и муниципальные предприятия строят на коммерческих принципах. При этом по своим обязательствам такие предприятия отвечают всем своим имуществом. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия. В равной мере и предприятие не отвечает по долгам собственника имущества. Однако бывают ситуации, когда собственник имущества может быть привлечен к субсидиарной ответственности - в случае,

если собственник имущества имеет право отдавать, обязательные распоряжения предприятию и несостоятельность последнего вызвана действиями учредителя- собственника.

В составе государственных предприятий есть и такие, которые будучи образованными, на базе федерального имущества, функционируют в режиме оперативного управления этим имуществом. Такие предприятия называют федеральными «казенными» предприятиями (например, предприятие «Монетный двор»).

Помимо коммерческих, в структуре хозяйствующих субъектов закон выделяет некоммерческие организации – «потребительские кооперативы», «общественные» и «религиозные» организации, «фонды».

Основная цель *потребительских кооперативов* состоит в удовлетворении материальных и иных потребностей граждан, объединяющихся для совместного удовлетворения личных потребностей (например, для строительства и эксплуатации жилых домов, гаражей, обеспечения продуктами питания и т.д.). Такие кооперативы снижают затраты своих членов на цели потребления именно потому, что не ставят своей целью получение прибыли.

Некоммерческими организациями являются также *общественные и религиозные* организации. Они представляют собой добровольные объединения граждан, объединяющихся на основе общности интересов. Такие общественные организации создаются для обеспечения самых разных интересов – культурных, образовательных, оздоровительных и т.д. (например, спортивное добровольное общество «Спартак», общество «Знание» и т.д.). Эти организации осуществляют свою деятельность за счет членских взносов, добровольных пожертвований или доходов от создаваемых ими предприятий. При этом деятельность последних должна быть полностью подчинена целям и задачам, ради которых действуют сами добровольные объединения.

Некоммерческими организациями являются также фонды, т.е. не имеющие членства организации, утверждаемые гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующие социальные, благотворительные, культурные, общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду, становится его собственностью. Фонд вправе заниматься предпринимательской деятельностью, необходимой для достижения общественно полезных целей, ради которых он создан.

2. Бухгалтерские и экономические издержки. Издержки фирм в коротком и длительном временных периодах.

ИЗДЕРЖКИ – денежное выражение стоимости производственных ресурсов, потребленных в процессе производства благ; совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство продукта. Издержки производства представляют собой производственные затраты на покупку средств производства и оплату труда работников. Они образуют действительную стоимость продукта для производителя, выступают базой для

определения исходной цены продажи – цены предложения. Величина издержек производства исчисляется как произведение цены потребленных экономических ресурсов и их количества. В современной микроэкономике издержки производства определяются разными способами, которые лежат в основе их классификации.

Проблемы издержек производства (затрат) были и остаются предметом исследования ученых-экономистов самых разных направлений мировой экономической мысли.

Наиболее полно теория издержек производства разработана К. Марксом в его главном труде «Капитал». Поскольку издержки производства есть затраты общественного труда и капитала, то наблюдается своего рода раздвоение стоимости. «То, чего стоит товар капиталисту, и то, чего стоит само производство товара... две совершенно различные величины... То, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратой **капитала**; то, чего товар действительно стоит, – затратой **труда**». Издержки производства Маркс рассматривал с точки зрения анализа особенностей эксплуатации наемного труда и посредством этой категории выходил на анализ образования средней нормы прибыли на равновеликий капитал. Современные иностранные и отечественные исследователи издержек производства рассматривают с другой позиции – с точки зрения предпринимателей. Однако в обоих случаях конечный научный результат одинаков – выявление средней нормы прибыли.

К. Маркс выделял издержки производства и издержки обращения. Последние он делил на дополнительные (гетерогенные) и чистые издержки обращения. Современные экономисты также различают издержки (затраты) производства и торговые издержки (затраты). Но между Марксом и современными исследователями имеются различия в их трактовке. По Марксу, чистые издержки обращения не увеличивают стоимость товара, а возмещаются после реализации товара из прибыли, созданной в процессе производства, и, следовательно, не являются ценообразующим фактором. Современные экономисты исходят из того, что торговые издержки (затраты), как и издержки (затраты) производства, должны приносить прибыль (доход) предпринимателю и, таким образом, выступают в качестве ценообразующего фактора.

При определении издержек различают издержки в фактических ценах и альтернативные издержки. Первые выступают в виде суммы стоимостей потребленных экономических ресурсов в фактических ценах их покупки. Вторые выражаются в стоимости других благ, которые можно было бы выпустить при наиболее выгодных из всех возможных альтернативных направлениях применения тех же ресурсов. Издержки в фактических ценах и альтернативные издержки совпадают в том случае, когда предприятие покупает ресурсы по ценам, уравнивающим объемы спроса и предложения на соответствующих рынках, т. е. по ценам наилучших альтернатив. Когда цены производственных ресурсов отклоняются от равновесных, то фактические цены покупки будут выше либо ниже альтернативных и фактические издержки не будут равны альтернативным.

Различают издержки частные и общественные. Это деление издержек связано с тем, насколько полно учитывает экономический агент виды и объем потребленных в процессе производства ресурсов. Иногда производитель получает ресурсы бесплатно для себя, однако их использование сопряжено с издержками для других субъектов, т. е. возникают так называемые внешние издержки, составляющие разницу между общественными и частными издержками.

Любое производство товаров и услуг, как известно, связано с использованием труда, капитала и природных ресурсов, которые представляют собой производственные (экономические) ресурсы, стоимость которых определяется издержками. В связи с ограниченностью производственных ресурсов возникает проблема наилучшего их использования из всех отвергнутых альтернатив. Наиболее экономически эффективным методом осуществления производственного процесса выпуска благ является такой, при котором достигается минимизация издержек.

В экономической теории с точки зрения измерения стоимости затраченных (потребленных) производственных ресурсов и, следовательно, издержек производства выделяют бухгалтерские и альтернативные (экономические) издержки.

БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗДЕРЖКИ – сумма выплат, осуществляемых предприятием за приобретенные производственные ресурсы. Бухгалтерские издержки не включают в себя альтернативную (экономическую) стоимость производственных ресурсов, являющихся собственностью владельцев предприятий. Они включают только явные издержки.

Бухгалтерский учет как система учета результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия дает ценную информацию. Но в связи с его неполнотой, ибо он включает лишь явные затраты, управляющие предприятиями при принятии решений в своей хозяйственной деятельности ориентируются на альтернативные издержки. А для определения альтернативных издержек необходимо определить стоимость непокупных производственных ресурсов (неявных издержек) в денежной форме и прибавить ее к бухгалтерским издержкам.

Бухгалтерские издержки можно классифицировать по видам затраченных (потребленных) производственных ресурсов по следующим статьям:

- затраты на материалы и комплектующие (затраты на сырье, вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие детали, получаемые со стороны);
- расходы на оплату труда – заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- отчисления на социальные нужды (фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости и т. п.);
- амортизационные отчисления, отражающие материальный (физический) износ оборудования, зданий и т. п.;

- прочие затраты (содержание и эксплуатация оборудования, выплаты кредиторам, вознаграждения продавцам и торговым агентам, фондовым посредникам, расходы на рекламу, транспорт, по управлению персоналом и т. п.).

Бухгалтерский метод учета издержек позволяет дать объективное стоимостное (денежное) измерение этих издержек, что является определяющим фактором того, эффективно или неэффективно предприятие.

Наряду с достоинствами бухгалтерский метод определения издержек имеет и недостатки. Проиллюстрируем их на примере России. Так, в настоящее время фактические цены покупки производственных ресурсов нередко не являются рыночными. Амортизационные отчисления зачастую не отражают реального износа оборудования.

Одним из недостатков бухгалтерского метода учета издержек является то, что он, как отмечалось выше, включает лишь явные (внешние) издержки. Между тем, как известно, в экономике существенное значение имеет собственность владельцев предприятий (предпринимательские способности собственников предприятий, земля, капитал), которая не охватывается бухгалтерским методом учета издержек.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ (экономические, вмененные) ИЗДЕРЖКИ – это сумма явных и неявных издержек, один из методов измерения издержек производственных ресурсов. В его основе лежит концепция альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей). Эта концепция определяет издержки как стоимость других благ, которые можно было бы извлечь при условии более выгодного из всех возможных приемов применения данного производственного ресурса. Другими словами, суть этой концепции состоит в том, от чего следует отказаться с целью получения конкретного блага.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ – это выплаты, которые хозяйствующий агент обязан сделать, или те доходы, которые он обязан обеспечить поставщику производственных ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Альтернативные издержки включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса. Под альтернативными издержками понимаются внешние издержки, выплачиваемые в пользу поставщиков, самостоятельных по отношению к данному предприятию, а также внутренние издержки, трактуемые как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов. Одним из элементов внутренних издержек считается нормальная прибыль предпринимателя как вознаграждение за выполняемые им трудовые функции. Альтернативные издержки возникают потому, что существует ограниченность ресурсов и выбор их использования данным экономическим агентом.

Величина альтернативных издержек определяется различными способами: а) денежными доходами, которыми жертвует владелец ресурсов, используя их для собственного производства благ, а не продавая их другим потребителям; б)

расходами на покупку и использование необходимых ресурсов; в) доходами, которыми предприниматель должен обеспечить поставщика ресурсов, чтобы не допустить их альтернативного использования.

Вместе с тем определить и выразить в той или иной денежной единице альтернативные издержки очень трудно, прежде всего потому, что их оценки носят субъективный характер и являются гипотетическими. Во взаимоотношениях двух экономических агентов невозможно точно определить величину альтернативных издержек друг друга.

Достоинства альтернативных издержек состоят в том, что если бухгалтерские издержки оценивают издержки по результатам осуществленных сделок, т. е. без учета фактора времени, то для альтернативных издержек этот фактор характерен, ибо применение производственных ресурсов происходит в различные периоды времени. Концепция упущенных возможностей представляется важным инструментом в процессе принятия оптимальных экономических решений. Микроэкономика исходит из положения о том, что альтернативность и выбор выступают необходимыми признаками хозяйствования в условиях рынка.

Варианты классификации издержек производства многообразны. Начнем с установления различий между явными и неявными издержками:

ЯВНЫЕ (ВНЕШНИЕ) ИЗДЕРЖКИ – это альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей поставщикам производственных ресурсов, не принадлежащих к числу владельцев данного предприятия.

К явным издержкам относятся:

- заработная плата рабочих и служащих;
- расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам;
- взносы в банки и другие финансовые учреждения;
- расчеты за юридические консультации;
- транспортные услуги и т. п.

НЕЯВНЫЕ (ВНУТРЕННИЕ) ИЗДЕРЖКИ – издержки на собственные и самостоятельно используемые производственные ресурсы. Неявные издержки не выступают в денежной форме, равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственные ресурсы при условии наиболее выгодного из альтернативных вариантов их использования. Например, предприятие, используя собственные здания, не несет внешних издержек в форме арендной платы, но в этом случае предприятие теряет возможность получения дохода за сдачу в аренду этих зданий другому предприятию.

Неявные издержки являются реальными, хотя и не отражаются в бухгалтерской отчетности предприятия. Однако они учитываются при принятии экономических решений, поскольку требуется определить размеры упущенных возможностей более выгодного использования собственных ресурсов. Одним из элементов неявных (внутренних) издержек является так называемая нормальная прибыль, под которой понимается вознаграждение предпринимателя за осуществляемые им функции.

БЕЗВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ – издержки, осуществляемые предпринимателями единожды, которые не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах, даже в том случае, когда предприятие полностью прекращает свою предпринимательскую деятельность в данной сфере. Безвозвратные издержки не учитываются в текущих издержках производства предприятия, связанных с его производственной деятельностью. Суть безвозвратных издержек покажем на условном примере. Предположим, что предприятие приобрело оборудование, которое может быть использовано только в первоначально предназначенных целях и не может быть реконструировано для альтернативного использования или продано другому предприятию. Затраты на такое оборудование являются безвозвратными издержками. Безвозвратные издержки не оказывают влияния на предельные издержки и не воздействуют на краткосрочные производственные решения.

4. Эффект масштаба и долгосрочная кривая издержек.

В долгосрочном периоде все факторы становятся переменными в том смысле, что у предпринимателя есть достаточно времени, чтобы изменить их размер (например, построить новый завод, установить новую партию станков).

Факторы производства могут быть использованы не только совместно, в определенной степени они могут заменять друг друга. Один и тот же полезный результат можно получить, применяя, например, труд 10 землекопов, вооруженных лопатами, или же используя экскаватор, управляемый одним машинистом. Вид, количество используемых факторов и пропорция, в которой они применяются (замещаются), определяется той или иной технологией. Трудоемкие технологии характеризуются применением большого количества труда и относительно малого количества капитала. Напротив, при капиталоемких технологиях применение труда невелико относительно размеров капитала. Таким образом, вид технологии непосредственно влияет на вид производственной функции.

ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА выражает реакцию объема производства продукции на пропорциональное изменение количества всех факторов производства.

Различают три положения отдачи от масштаба.

Возрастающая отдача от масштаба – положение, при котором пропорциональное увеличение всех факторов производства приводит ко все большему увеличению объема выпуска продукта (рис. 6.2). Предположим, что все факторы производства увеличились в два раза, а объем выпуска продукта увеличился в три раза. Возрастающая отдача от масштаба обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, повышением производительности факторов вследствие специализации и разделения труда при росте масштаба производства. Во-вторых, увеличение масштаба производства зачастую не требует пропорционального увеличения всех факторов производства. Например, увеличение вдвое производства цилиндрического оборудования (такого, как трубы) потребует увеличения металла меньше чем вдвое.

Постоянная отдача от масштаба – это изменение количества всех факторов производства, которое вызывает пропорциональное изменение объема выпуска продукта. Так, вдвое большее количество факторов ровно вдвое увеличивает объем выпуска продукта.

Убывающая отдача от масштаба – это ситуация, при которой сбалансированный рост объема всех факторов производства приводит ко все меньшему росту объема выпуска продукта. Иначе говоря, объем выпускаемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем затраты факторов производства. Например, все факторы производства увеличились в три раза, а объем производства продукции – только в два раза.

Таким образом, в производственном процессе имеют место возрастающая, постоянная и убывающая отдачи от масштаба производства, когда пропорциональное увеличение количества всех факторов приводит к увеличившемуся, постоянному или убывающему приросту объема выпуска продукта.

Западные экономисты считают, что в настоящее время в большинстве видов производственной деятельности достигается **постоянная отдача** от масштаба. Во многих отраслях экономики **возрастающая отдача** от масштаба потенциально значима, однако с некоторого момента она может смениться убывающей отдачей, если не будет преодолен процесс увеличения числа гигантских фирм, что затрудняет управление и контроль, несмотря на то что технология производства стимулирует создание таких фирм.

Лекции №7,8

Тема: «Типы рыночных структур: совершенная и несовершенная конкуренция»

1. Виды и способы конкуренции. Совершенная конкуренция.
2. Основные типы рыночных структур несовершенной конкуренции.
3. Чистая монополия. Естественная монополия. Ценовая дискриминация.
4. Монополия. Монопсония.
5. Олигополия. Олигопсония. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта.
6. Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы.

1. Виды и способы конкуренции. Совершенная конкуренция.

СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – тип рыночной структуры, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночных условий.

В экономической теории совершенной конкуренцией называют такой тип организации рынка, при котором исключены все виды соперничества как между продавцами, так и между покупателями.

Совершенная конкуренция представляет собой научную абстракцию, идеальный тип рыночной структуры, служит эталоном для сравнения с другими типами рыночных структур.

Для совершенной конкуренции характерны следующие признаки:

- а) множество мелких продавцов и покупателей;
- б) однородность продукции, т. е. продукты, предлагаемые конкурирующими фирмами, идентичны и взаимозаменяемы;
- в) свободные вход на рынок и выход с рынка (отсутствие барьеров входа или препятствий для выхода с рынка для существующих фирм);
- г) совершенная информированность (совершенное знание) продавцов и покупателей о состоянии рынка. Информация распространяется среди субъектов рынка мгновенно и ничего им не стоит;
- д) продавцы и покупатели не могут воздействовать на цены и принимают их как данность;
- е) мобильность производственных ресурсов.

КОНКУРЕНТНАЯ ФИРМА – фирма, принимающая цену на свою продукцию как данную, не зависящую от реализуемого ею объема продукции на совершенно конкурентном рынке.

Цель фирмы – максимизация прибыли, которая представляет собой разницу между валовым доходом (TR) и совокупными издержками (ТС) за период продаж:

$$\text{прибыль} = TR - TC.$$

Валовой доход – это цена реализованного блага (P), умноженная на объем продаж (Q):

$$TR = P \times Q.$$

На свой доход фирма может влиять только посредством изменения объема продаж. Следовательно, главная проблема фирмы – поиск объема выпуска продукции, максимизирующего прибыль в условиях эластичного спроса на продукцию фирмы.

Доход от единицы продукции является **средним доходом**, а дополнительный доход от продаж еще одной единицы продукции – **предельным доходом**. В связи с тем что совершенно конкурентная фирма не влияет на цену, каждая дополнительная единица продаж присоединяет точно свою цену и предельный доход будет равен его цене, т. е. он будет постоянным.

Равновесие конкурентной фирмы в коротком периоде

В теории рынков выделяются следующие периоды.

Мгновенный – это столь короткий период, что выпуск каждой фирмы и количество фирм в данной отрасли фиксировано.

Короткий – это период, в течение которого производственные мощности фирмы фиксированы, однако объем выпуска может быть изменен (увеличен, уменьшен) посредством изменения объема использования **переменных** факторов. Общее количество фирм в отрасли сохраняется постоянным.

Длительный (долгий) – это период, в течение которого производственные мощности могут быть приспособлены к условиям спроса и

издержек. Количество предприятий в отрасли в долгом периоде может изменяться.

В коротком периоде конкурентная фирма не располагает достаточным временем для того, чтобы увеличить объем выпуска. Поэтому она должна выбрать оптимальный объем продаж для максимизации прибыли или минимизации убытков. Эта задача может быть решена двумя путями. **Первый путь** предполагает сравнение получаемого валового дохода и валовых издержек. Этот путь дает возможность проверить **общей** прибыльностью оптимальный объем выпуска в коротком периоде. **Второй путь** означает сравнение предельного дохода и предельных издержек, позволяющее проверить тот же параметр выпуска **предельной** прибыльностью.

Равновесие конкурентной фирмы в коротком периоде иллюстрируется на рис.7.1.

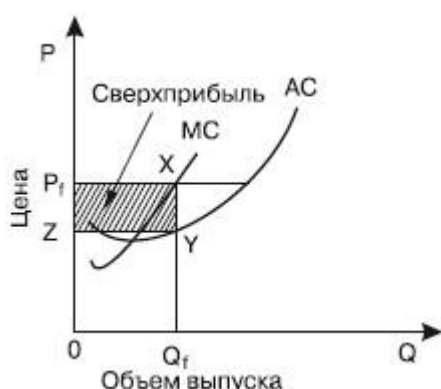


Рис. 7.1. Равновесие в коротком периоде

На рис.7.1 показано, что равновесные цена и объем выпуска в коротком периоде равны соответственно P_f и Q_f . При данной цене конкурентная фирма достигнет объема выпуска на уровне Q_f ($P = MC$) и получит сверхприбыль ($P_f XYZ$).

Равновесие конкурентной фирмы в долгом периоде

В долгом периоде все производственные ресурсы мобильны, поэтому в отрасли могут вступать новые фирмы, если прибыль в этой отрасли выше в сравнении с другими отраслями. Наоборот, когда фирмы извлекают прибыль ниже нормальной, то они уходят из отрасли. В долгом периоде все виды издержек являются полностью переменными. Фирмы выпускают продукцию лишь в том случае, если цена не ниже долгосрочных **средних** издержек:

$$P \geq LAC.$$

Оптимальный объем выпуска конкурентной фирмы в долгом периоде показан на рис. 7.2.

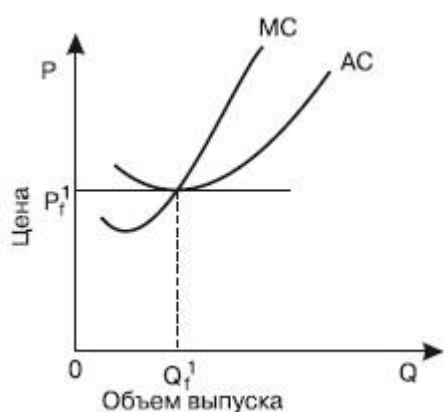


Рис. 7.2. Равновесие в долгосрочном периоде

Фирма – организация, использующая ресурсы для производства товара и услуг с целью извлечения прибыли, владеющая и управляющая одним или несколькими предприятиями. С точки зрения собственности можно выделить три формы фирм: единоличная, товарищество, корпорация. Единоличная фирма – это такой вид предпринимательства, когда владельцем и менеджером является одно лицо. Товарищество – предпринимательство, когда владельцем фирмы выступают два и более лиц. Корпорация – вид предпринимательства, когда многие лица объединяются для совместной деятельности как единое юридическое лицо. Роль мелких и средних фирм в условиях конкуренции сводится к обслуживанию концернов, поставкам им деталей, к выполнению услуг. Особенностью создания мелких и средних фирм в России является то, что они возникают в основном не в сфере материального производства.

3. Чистая монополия. Естественная монополия. Ценовая дискриминация.

МОНОПОЛИЯ – тип структуры рынка, в котором существует только один продавец, контролирующий всю отрасль производства определенного товара, не имеющего близкого заменителя.

Рынок, на котором господствует монополия, представляет собой полную противоположность конкурентному рынку, где имеется много конкурентов, предлагающих для продажи стандартизированные товары.

Различают **три** вида монополии.

Закрытая монополия. Она защищена от конкуренции: юридическими ограничениями, патентной защитой, институтом авторских прав.

Естественная монополия – отрасль, в которой долгосрочные средние издержки достигают минимума только тогда, когда одна фирма обслуживает весь рынок целиком. С естественными монополиями, в основе которых лежит экономия на масштабах производства, тесно связаны монополии, основанные на владении уникальными природными ресурсами.

Открытая монополия – монополия, при которой одна фирма, по крайней мере, на определенное время, является единственным поставщиком продукта, однако не имеет специальной защиты от конкуренции. В подобном положении нередко находятся фирмы, которые впервые вышли на рынок с новой продукцией.

Подобное разграничение монополий носит достаточно условный характер, поскольку некоторые фирмы могут принадлежать одновременно к нескольким видам монополий.

Чистая монополия – это ситуация, когда существует единственный продавец товара, причем этому товару нет близкого заменителя в других отраслях.

Чистые монополии в настоящее время – редкое явление. Чаще встречаются рынки, на которых конкурируют друг с другом несколько фирм. Чистые монополии, как правило, могут существовать только при покровительстве государства. Причем они присущи скорее местным рынкам, нежели общенациональным. Более того, понятие чистой монополии является абстракцией. Имеется много товаров, у которых нет заменителей.

Чистая монополия характеризуется следующими основными чертами:

а) **одна фирма и много покупателей**, т. е. на рынке имеется единственный производитель, реализующий свой товар множеству мелких покупателей. Если на данном рынке единственному продавцу противостоит и единственный покупатель, то такой рынок называют двусторонней монополией;

б) **отсутствие товаров-заменителей** (нет совершенных заменителей продукта монополиста);

в) **отсутствие свободы входа на рынок** (в отрасль), т. е. существуют практически непреодолимые барьеры на входе. Входные барьеры следующие:

- экономия от масштаба (один из наиболее распространенных видов барьеров входа);

- правовые ограничения: патенты, тарифы и квоты в международной торговле;

- высокие издержки входа – экономические препятствия. В некоторых отраслях (например, в авиационной промышленности) начало производства может стоить очень дорого;

- реклама и дифференциация продуктов. Рекламная деятельность способствует формированию уверенности и уважения покупателей по отношению к известным торговым маркам. Дифференциация продуктов, или сама по себе, или в сочетании с расширенной рекламой, способна усиливать рыночную власть существующих производителей и создавать барьеры входа;

- контроль монополистом источников поступления необходимого сырья или других специализированных ресурсов;

- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков, в результате чего единая в технологическом смысле отрасль может представлять множество локальных монополистов;

г) **фирма-монополист устанавливает цену на свой товар, а не принимает ее как данное, как рыночную реальность;**

д) **совершенная информированность.**

МОНОПОЛЬНАЯ ВЛАСТЬ – это возможность монополиста устанавливать цену на свой товар, изменяя его объем, который он готов продать. Степень монопольной власти отдельного продавца зависит от наличия близких заменителей его товара и от его доли в общих продажах на рынке. Обладание монопольной властью отнюдь не означает, что данная фирма должна быть чистой монополией. В качестве предпосылки монопольной власти выступает то, чтобы кривая спроса на продукцию данной фирмы имела наклон вниз. В этом случае фирма имеет возможность изменять цену (повышать, понижать) на свой товар посредством изменения объема товара, предлагаемого ею. Обладание монопольной властью – это свобода устанавливать цену на свой товар.

Если конкурентная фирма может максимизировать прибыль, лишь варьируя объем выпуска, то фирма-монополист может достигнуть этой цели, варьируя или объем выпуска, или уровень цен.

Проблема воздействия монополизма на поведение фирмы вытекает из теории монопольного спроса. Поскольку монополист выступает единственным производителем данного продукта, то спрос на его продукт будет совпадать с рыночным спросом, а кривая спроса на производство продукта монополистом будет совпадать с кривой рыночного спроса, которая является убывающей, и объем продаж можно увеличить лишь путем понижения цены. Вследствие этого предельный доход будет меньше, чем цена товара, поэтому кривая предельного дохода MR лежит всегда ниже кривой спроса (рис. 7.3). Изображая спрос в виде прямой наклонной линии, находим, что предельный доход составляет половину угла наклона линии спроса.



Рис. 7.3. Спрос на продукцию монополистической фирмы

В качестве **измерителя** монопольной власти считается величина, на которую цена, максимизирующая прибыль, превышает предельные издержки. Этот метод определения монопольной власти был предложен в 1934 г. экономистом Аббой Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера:

$$L = (P - MC) / P.$$

Численное значение коэффициента Лернера всегда находится между 0 и 1. Для совершенно конкурентной фирмы $P = MC$ и $L = 0$. Чем больше L , тем больше монопольная власть.

Данный коэффициент монопольной власти может быть также выражен в терминах эластичности спроса, с которой сталкивается фирма:

$$L = (P - MC) / P = -1 / Ed,$$

где Ed означает эластичность спроса фирмы, а не всего рыночного спроса.

УЩЕРБ, ПРИЧИНЯЕМЫЙ МОНОПОЛИЕЙ (СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА МОНОПОЛИИ), – потери для потребителей и общества в чистой полезности, происходящие из-за монопольной власти на рынке.

Количественную оценку ущерба, наносимому монополией, впервые дал американский экономист А. Харбергер в 1954 г.

Если на конкурентном рынке цена равна предельным издержкам, то при монополии цена превышает предельные издержки. Следовательно, монопольная власть ведет к росту цен и сокращению объема выпуска. В результате ухудшается благосостояние потребителей и растет благосостояние фирм-монополистов. Возникает вопрос: улучшает или ухудшает монополия благосостояние общества в целом?

Ответ на этот вопрос возможен лишь путем сопоставления излишка потребителей и производителей при свободной конкуренции и при монополизированном рынке. Обратимся к рис. 7.4. На рисунке изображены кривые среднего и предельного доходов и кривые предельных издержек монополиста. Чтобы максимизировать прибыль, фирма-монополист выполняет такой объем выпуска, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Монопольная цена и объем выпуска обозначены как P_m и Q_m .

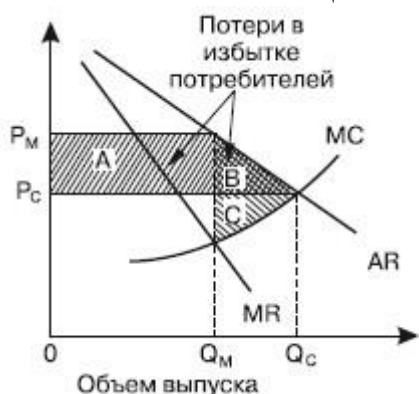


Рис. 7.4. Чистые убытки от монопольной власти

На конкурентном рынке цена равна предельным издержкам. Цена P_c и объем продукта Q_c находятся на пересечении кривой среднего дохода и кривой предельных издержек. Посмотрим, как изменится излишек, если с равновесных цены P_c и объема Q_c переместимся к монопольным цене P_m и объему продукта Q_m .

В условиях монополии если цена выше, то покупатели приобретают меньше продукта. Те покупатели, которые приобретают товар по более высокой цене, теряют часть излишка (прямоугольник А), а покупатели, которые не могут приобрести товар по цене P_m , но приобрели бы его по цене P_c , тоже теряют излишек (треугольник В). Таким образом, общая потеря потребительского излишка равна $A + B$. В то же время производитель извлекает прибыль, обозначенную прямоугольником А, реализуя товар по более высокой цене, однако теряет часть излишка, обозначенную треугольником С, представляющую собой дополнительную прибыль, которую производители получают от реализации объема выпуска ($Q_c - Q_m$) по цене P_c . Следовательно, общая прибыль производителя равна $A - C$. Вычитая потерю потребительского излишка из прибыли производителя, получаем чистые убытки, равные $B + C$. Это полные чистые убытки от монопольной власти. **Общие чистые убытки** – это общественные издержки неэффективности из-за более низкого объема производства при монополии в сравнении со свободной конкуренцией.

Могут иметь место и дополнительные общественные издержки монопольной власти, которые больше чистых убытков, заключенных в треугольниках В и С. Это затраты на рекламу, создание своего «хобби», юридические попытки избежать государственного контроля над ценами и антитрестовского законодательства и др.

Итак, чем большая часть излишка переходит от потребителей к монополисту (прямоугольник А), тем больше общественные издержки монополии.

5. Олигополия. Олигопсония. Монополистическая конкуренция с дифференциацией продукта.

ОЛИГОПОЛИЯ – это рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара доминируют очень немного продавцов, а появление новых продавцов затруднено или невозможно.

Продукт у разных продавцов может быть и стандартизирован (например, алюминий), и дифференцирован (например, автомобили).

На олигополистических рынках господствует, как правило, от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта.

Слово «олигополия» введено английским гуманистом и государственным деятелем Томасом Мором (1478–1535) в ставшем всемирно известном романе «Утопия» (1516).

Олигополистические рынки обладают следующими признаками:

а) малое число фирм и большое число покупателей. Это означает, что объем рыночного предложения находится в руках нескольких крупных фирм, которые реализуют продукт многим мелким покупателям;

б) дифференцированная или стандартизированная продукция. В теории удобнее рассматривать однородную олигополию, однако если отрасль производит дифференцированную продукцию и имеется множество

субститутов, то это множество субститутов можно анализировать как однородный агрегированный продукт;

в) наличие существенных препятствий входа на рынок, т. е. высокие барьеры входа на рынок;

г) фирмы в отрасли сознают свою взаимозависимость, поэтому контроль за ценами ограничен. Только фирмы, обладающие большими долями в общем объеме продаж, могут влиять на цену товара. Мера преобладания на рынке одной или нескольких больших фирм определяют коэффициент концентрации (процентное отношение продаж четырех крупнейших фирм к общему отраслевому объему выпуска продукции) и индекс Херфиндаля, который рассчитывается суммированием результатов, полученных посредством возведения в квадрат процентных долей рынка фирм, реализующих продукцию на данном рынке:

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_N^2$$

где S_1 – доля рынка у фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок; S_2 – доля рынка следующего по величине поставщика и т. д. Поведение фирм на олигополистических рынках уподобляется поведению армий на войне. Фирмы – соперники, а трофеем выступает прибыль. Их оружием являются контроль над ценами, реклама и объем выпуска.

Олигополистические ценовые войны

Ценовая война – это цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Она является одним из многих возможных последствий олигополистического соперничества.

Войны цен хороши для потребителей, но плохи для прибылей продавцов. Войны продолжаются до тех пор, пока цена не падает до уровня средних издержек. В равновесии оба продавца назначают одну и ту же цену $P = AC = MC$. Общий рыночный выпуск такой же, какой имел бы место при совершенной конкуренции. Равновесие существует тогда, когда ни одна фирма больше не может извлекать выгоды от понижения цен, т. е. когда цена равна средним издержкам, а экономические прибыли равны нулю. Снижение цены ниже этого уровня приведет к убыткам. При этом каждая фирма исходит из того, что если другие фирмы не будут менять свою цену, то и у нее отсутствует побуждение повышать цену.

К огорчению покупателей, ценовые войны, как правило, непродолжительны. Олигополистические фирмы по истечении некоторого времени вступают между собой в сотрудничество, чтобы в перспективе избежать войн и, следовательно, нежелательных воздействий на прибыль.

Модели олигополии

Модель олигополии, основанной на сговоре. На олигополистическом рынке каждая фирма имеет выбор между кооперированным (кооперативным) и некооперированным (некооперативным) поведением. В первом случае фирмы не связаны в своем поведении никакими явными или тайными соглашениями

друг с другом. Именно такая стратегия порождает ценовые войны. К кооперированному поведению фирмы приходят, если намерены уменьшить взаимную конкуренцию. Если в условиях олигополии фирмы активно и тесно сотрудничают между собой, это значит, что они вступают в **сговор**. Это понятие используется в тех случаях, когда две или более фирмы сообща установили фиксированные цены или объемы выпуска и поделили рынок или же решили совместно вести дело.

Сговор является родовым понятием в отношении картеля, треста.

Картель – это группа фирм, действующих совместно и согласующих решения по поводу объемов выпуска продукции и цен так, как если бы они были единой монополией.

В США картели запрещены законом. Тем не менее фирмы часто поддаются искушению вступить в тайный сговор, что дает возможность оградить себя от конкуренции, не прибегая при этом к открытому соглашению. Выгоды от сговора, если он был успешным, могут быть громадными.

Наиболее известный международный картель – это картель Организации стран – экспортеров нефти ОПЕК, сформировавшийся в 1960 г. В 1973 г. он впервые использовал свою силу, чтобы наложить эмбарго на поставки нефти. Тогда цена барреля сырой нефти утроилась. В течение 70-х гг. ОПЕК успешно контролировал экспорт сырой нефти. Но к середине 80-х гг. образовался избыток нефти и цена резко упала до менее чем \$10 за баррель вместо \$30 в 1979 г.

Модель ценового лидерства. На олигополистических рынках одна фирма действует как ценовой лидер, который устанавливает цену, чтобы максимизировать свою прибыль, в то время как другие фирмы следуют за лидером. Соперничающие фирмы назначают ту же цену, которая установлена лидером.

Лидирующая фирма исходит из того, что другие фирмы на олигополистическом рынке не будут реагировать таким образом, что изменят цену, которую она установила. Модель лидерства в ценах называется **частичной монополией**, поскольку лидер устанавливает монопольную цену, которая основана на его предельном доходе и предельных издержках. Другие фирмы принимают эту цену как данную, они следуют за ценами лидера, полагая, что более крупные фирмы обладают большей информацией о рыночном спросе.

Ценовое лидерство имеет характер скрытого сговора, ибо открытые соглашения о ценах запрещены антимонопольным законодательством. Ценовое лидерство обладает преимуществом перед картелем, поскольку оно сохраняет свободу фирм относительно их производственной и сбытовой деятельности, тогда как в картелях они регулируются квотами и/или размежеванием рынка.

Различают **два основных типа** ценового лидерства:

а) лидерство фирмы с существенно более низкими издержками, нежели у конкурентного окружения;

б) лидерство фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке, но несущественно отличающейся от последователей по уровню издержек.

Выделяют модель рынка доминирующей фирмы с конкурентным окружением и закрытым входом и со свободным входом.

6. Антимонопольное законодательство и регулирование экономики: основные принципы.

Конкуренция – это самое эффективное средство достижения целей рыночной экономики и интересов всех членов общества. Монополия же подавляет конкуренцию и вынуждает потребителей платить большую цену за товар и сокращать объемы потребления. Монополия также нарушает равновесие между спросом и предложением, и приводит к нерациональному использованию ресурсов. Для того чтобы помешать этому государство применяет антимонопольную политику: административный контроль над монополизированными рынками и антимонопольное законодательство.

Административный контроль объединяет способы воздействия на монополизированное производство. Можно выделить в частности финансовые санкции, применяемые в случае нарушения антимонопольного законодательства.

Антимонопольное законодательство ставит своей целью регулирование структуры отрасли через запрещение предполагаемых слияний крупных фирм, если оно ведет к ослаблению конкуренции и установлению монополии.

В целях борьбы с монополией государство применяет особый организационный механизм, с помощью которого государство старается сделать монополистическое производство невыгодным. Это поддержка малого бизнеса путем снижения таможенных пошлин, отмена количественных квот и т.д.

Однако наиболее разработанным принято считать антимонопольное законодательство США, имеющее давнюю историю. Оно базируется на трех законодательных актах:

1. Закон Шермана (1890г). Этим законом запрещается тайная монополизация торговли, единоличный контроль в той или иной отрасли, сговор о ценах.

2. Закон Клейтона (1914г.) запрещал деловую ограничительную практику в области сбыта, ценовую дискриминацию (не во всех случаях, а тогда, когда это не диктуется спецификой текущей конкуренции), определенные виды слияний, переплетающиеся директораты и др.

3. Закон Робинсона-Пэтмэна (1936г.) – запрет на деловую ограничительную практику в области торговли: «ножницы цен», ценовая дискриминация и т.д.

В 1950 г. к закону Клейтона была принята поправка Селлера-Кефопера: уточнялось понятие незаконного слияния. Так запрещались слияния путем скупки активов.

Лекция №9

Тема: «Рынок факторов производства. Рынок труда»

1. Спрос на факторы производства и предложение в условиях совершенной конкуренции. Ценовая эластичность спроса на ресурсы.
2. Спрос и предложение на рынке труда.
3. Равновесие на рынке труда и равновесная ставка заработной платы.
4. Дифференциация ставок заработной платы.
5. Несовершенная конкуренция на рынке труда.

1. Спрос на факторы производства и предложение в условиях совершенной конкуренции. Ценовая эластичность спроса на ресурсы.

ОТРАСЛЕВОЙ СПРОС НА РЕСУРС – это сумма объемов спроса на производственные ресурсы со стороны отдельных фирм в отрасли при каждой возможной цене на них.

Всякая фирма в отрасли может купить больше, например, трудовых услуг и увеличить объем производства без влияния на цену блага. Если все фирмы в отрасли приобретут больше услуг труда, то увеличится предложение благ, в результате произойдет понижение их цены, что, в свою очередь, вызовет смещение кривых дохода от предельного продукта ресурса у каждой фирмы в данной отрасли вниз.

Снижение заработной платы при прочих равных условиях будет стимулировать фирмы нанять больше работников. Если снижение заработной платы влияет лишь на одну фирму, то она приравнивается к этому наймом большего объема трудовых услуг до тех пор, пока MRPL не сравняется с более низкой заработной платой. Если же понижение заработной платы влияет на все фирмы в данной отрасли, увеличившийся объем производства понижает цену блага, что ведет к сдвигу кривой спроса на трудовые услуги и приводит к тому, что каждая фирма нанимает меньше работников.

Особенность отраслевой кривой спроса на производственные ресурсы состоит в том, что она менее эластична по цене.

Эластичность спроса на производственные ресурсы процентное изменение объема спроса на ресурс в ответ на каждый процент изменения его цены. Например, эластичность спроса на труд по заработной плате есть:

$$E_L = \frac{\Delta L/L}{\Delta w/w},$$

где L – количество человеко-часов труда; w – отраслевая рыночная ставка часовой заработной платы.

Основными факторами эластичности спроса на ресурсы в отрасли являются:

- эластичность спроса по цене для продукции отрасли. Поскольку спрос на ресурс является вторичным спросом, то спрос на труд зависит от эластичности по цене спроса на производимый при помощи этого ресурса продукт. Поэтому чем более эластичен спрос на продукт, тем эластичнее спрос на ресурс;

- технические возможности замены одного ресурса на другой. Когда заработная плата в отрасли растет, то сокращение объема спроса на труд будет зависеть от того, насколько легко труд можно заменить капиталом, не допуская при этом сокращения производства продукта;

- эластичность предложения других ресурсов, используемых в отрасли. Возможность замещения ресурсов может быть задержана неэластичным предложением ресурсов-заменителей. Чем неэластичнее предложение ресурсов-заменителей, тем неэластичнее спрос на ресурс, цена которого изменяется;

- время. Спрос на ресурс более эластичен в долгом периоде, нежели в коротком, поскольку за продолжительное время фирма располагает большими возможностями замещения ресурсов.

Отраслевой спрос на производственные ресурсы связан с рыночным спросом на производственные ресурсы.

РЫНОЧНЫЙ СПРОС НА РЕСУРСЫ – это сумма объемов спроса на ресурс со стороны **всех отраслей** при любой данной цене на него, а эластичность рыночного спроса по цене связана с эластичностью спроса по цене в каждой из отраслей, которые составляют рынок.

Например, рыночный спрос на неквалифицированную рабочую силу в определенном районе представляет собой сумму объемов спроса со стороны фирм и всех отраслей, где применяется этот вид рабочей силы. Все отрасли конкурируют за рабочих на одном региональном рынке рабочей силы. При любой данной заработной плате чем больше рабочих занято в одной отрасли, тем меньше может быть занято их в других отраслях. На рис. 9.1 показан спрос на труд в трех отраслях. В каждой отрасли он представлен своей кривой, соответственно, D_P , D_R , D_C (рис. 9.1а). Региональный рыночный спрос D_M (рис. 9.1) есть сумма объемов спроса этих трех отраслей при любой данной заработной плате. Кривые спроса на труд для каждой отрасли учитывают ценовые последствия от увеличения объема производства в отрасли.

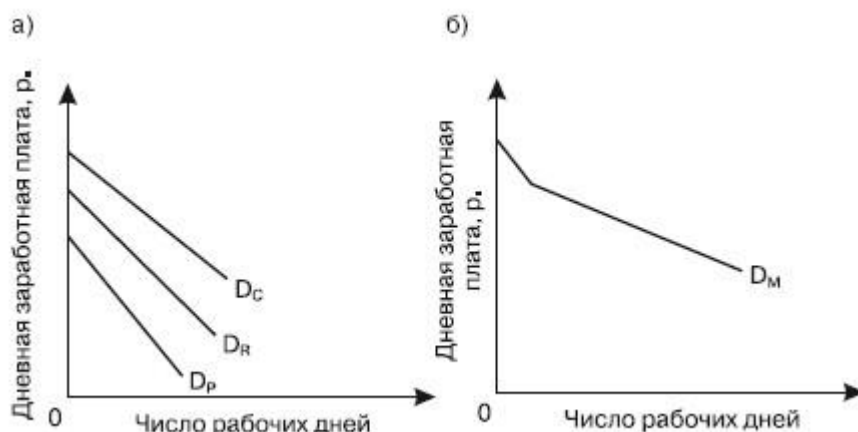


Рис. 9.1. Региональный рыночный спрос на труд

Рыночный спрос на ресурс получается тем же методом, что и рыночный спрос на продукт. При каждой цене объемы спроса отраслей суммируются с

целью определения объема рыночного спроса. При любой заданной цене эластичность рыночного спроса на ресурс зависит от пропорции, в которой ресурсы применяются в различных отраслях, и эластичности спроса на ресурс по ценам в каждой из этих отраслей.

Главным и решающим фактором функционирования экономики является **труд**. Труд не только производственный, но и социальный фактор, поскольку наделен соответствующими правами.

Решения об объеме предложения труда определяются целым рядом экономических и неэкономических факторов. Основными определителями предложения труда являются:

- цена на труд, т. е. заработная плата;
- демографические факторы (семейное положение, возраст, пол, образование).

Предложение труда – это количество часов, которое население желает работать для получения дохода. В анализе предложения труда выделяют **три** ключевых компонента:

- рабочее время;
- норму участия (доля рабочей силы в общей численности населения);
- иммиграцию.

Предложение земли и других природных ресурсов. Количество земли и других природных ресурсов определяется геологическими условиями и не может существенно измениться, хотя на качество земли влияют севооборот, заселение и т. п.

Предложение капитала обусловлено инвестициями предыдущего времени, осуществляемыми фирмами, домашними хозяйствами и правительствами. В коротком периоде запас капитала, как и земли, фиксирован, однако в долгом периоде предложение капитала эластично к доходам и процентным ставкам.

ОТРАСЛЕВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЕСУРСОВ. Любая фирма, функционирующая на конкурентном рынке ресурсов, имеет возможность закупить любой объем ресурсов по рыночной цене. Отрасль с постоянными издержками производства может приобрести все необходимые ресурсы по данной цене. Поэтому кривые предложения ресурсов для такой отрасли всегда совершенно эластичны при рыночной их цене. При этом эти отрасли закупают лишь незначительную часть общего рыночного предложения ресурсов, а рост их спроса на ресурсы слабо влияет на цены ресурсов. Отрасли с увеличивающимися при росте масштабов производства издержками производства приобретают крупные объемы соответствующих ресурсов, и расширение этих отраслей вызывает повышение цен на ресурсы. Кривые предложения ресурсов в таких отраслях имеют **восходящий** наклон.

Предложение производственных ресурсов на **отраслевом** рынке зависит от решений собственников. Если цена ресурса выше альтернативных издержек, то ресурсы продаются на данном рынке. Превышение извлекаемых доходов над

альтернативными издержками образует экономическую ренту владельцев ресурсов.

Альтернативные издержки продавцов ресурса определяют минимальную цену, по которой ресурс может быть предложен на данном отраслевом рынке. Если цена ресурса ниже минимальной цены предложения, то собственник ресурса или предложит его на других рынках, или откажется от продажи.

Для большинства ресурсов в долгом периоде предложение находится в прямой зависимости от цен на ресурсы, а кривая предложения имеет положительный наклон. Допускается, что предложение земли не зависит от цены, поэтому кривая ее предложения имеет вертикальный характер. В тех случаях, когда доход от ресурса возрастает, то кривая предложения может стать убывающей (рис. 9.2).

На рис. 9.2 показано, что на отрезке кривой ниже точки А предложение прямо зависит от цен на ресурсы и с повышением цен на них имеет восходящий наклон. На отрезке от А до В кривая предложения совершенно неэластична, принимает вертикальный характер. Это ресурсы с фиксированным предложением (например, для земли). Выше точки В кривая предложения изгибается влево. Это случаи, когда увеличение цены ресурса приводит к значительному росту доходов владельцев (например, в случаях с рабочей силой).



Рис. 9.2 Кривая предложения ресурса

На рис. 9.2 посредством кривой предложения SS изображены различные возможные виды эластичности предложения ресурсов.

2. Спрос и предложение на рынке труда.

Когда производственным ресурсом выступает труд, то решения о предложении труда принимают люди, а не фирмы. Целью производства в этом варианте очевидно становится максимизация полезности, а не максимизация прибыли. Любой рабочий решает, сколько часов в день ему работать, а сколько посвятить досугу (рис. 37.2).

На рис. 9.3 показано, что максимальный доход рабочего при 24 часах работы составит V ден. ед. Линия AB – бюджетное ограничение «доход – свободное время».

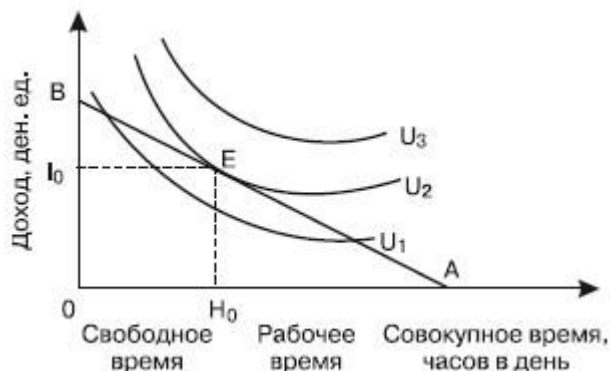


Рис. 9.3. Выбор между свободным и рабочим временем

Взять точку B за оптимальное решение нельзя по вполне очевидному доводу, поскольку работать 24 часа в сутки в продолжение длительного времени человек не может.

Здесь принята типичная ситуация, при которой равновесие между досугом и рабочим временем находится в точке E .

На рис. 9.3.показаны: свободное время H_0 , рабочее время — $(24 - H_0)$, дневной доход — $I_0 = w(24 - H_0)$. Наклон линии бюджетного ограничения равен $(-w)$. Из этого вытекает, что предельная норма замещения досуга доходом равна ставке заработной платы.

Тарифная ставка заработной платы определяет ценность для работника свободного времени, так как заработная плата есть та сумма денег, которую работник расходует на досуг. Вместе с увеличением размера заработной платы возрастает и цена свободного времени. Таким образом, увеличение тарифной ставки заработной платы вызывает оба эффекта: эффект замещения и эффект дохода. Эффект замещения совершается потому, что более высокая заработная плата увеличивает реальный доход работника, что позволяет ему приобретать больше благ, в том числе и досуга. Эффект дохода создает возможности для того, чтобы работник мог трудиться меньше времени. Когда эффект дохода значителен, индивид будет работать меньше по мере повышения тарифной ставки заработной платы. Поскольку заработная плата большинства индивидов выступает основным источником дохода, то эффекты дохода могут быть очень велики. Если увеличение заработной платы ведет к уменьшению рабочего времени по причине значительного эффекта дохода, то кривая предложения труда будет иметь нисходящий наклон (рис. 37.3).

На рис. 9.4. по горизонтальной оси обозначены часы отдыха в день, по вертикальной — доход, который получает рабочий за день.

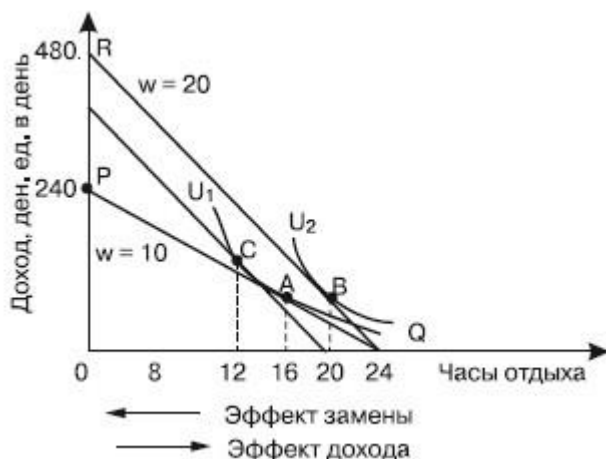


Рис. 9.4. График эффекта замещения дохода при росте заработной платы

Предположим, что первоначально заработная плата рабочего составляла 10 ден. ед., бюджетная линия дана как PQ, Точка P, к примеру, показывает, что индивид, работающий 24 часа в день, получает доход в 240 ден. ед.

Максимизируя полезность, рабочий выбирает точку A, которая показывает, что он отдыхает 16 часов в день и работает 8 часов в день, получая 80 ден. ед. В том случае, если заработная плата повысится до 20 ден. ед. в час, а линия бюджета превратится в прямую RQ, рабочий максимизирует свою полезность в точке B, отводя на отдых 20 часов в день и 4 часа на работу при зарплатке 80 ден. ед. Если бы имел место лишь эффект замещения, то ставка заработной платы побуждала бы рабочего работать 12 часов (в точке C) вместо 8 часов. Между тем, как известно, эффект дохода действует в антитетическом направлении. Эффект дохода превосходит эффект замещения и сокращает рабочий день с 8 до 4 часов.

Теперь рассмотрим вариант, при котором в результате повышения заработной платы рабочего эффект замены превышает эффект дохода (рис. 9.5).

Предположим, что ставки заработной платы повысились с w_1 до w_2 . Бюджетное ограничение смещается из AB в AB1. В этом случае рабочий заинтересован больше трудиться. Равновесие из точки E1 перемещается в точку E2. Построим бюджетную линию CD, параллельную AB1; касающуюся кривой безразличия U1; определив этим эффект замены и эффект дохода.

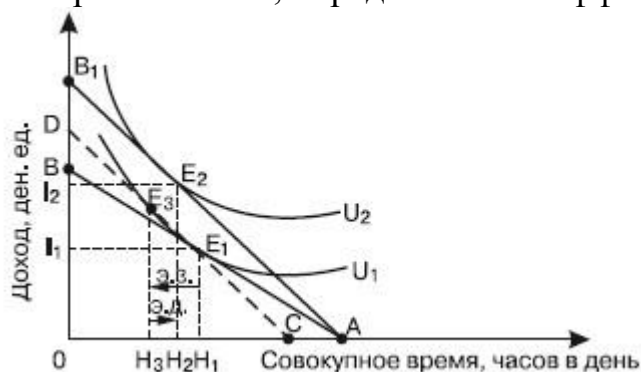


Рис. 9.5. Эффект замены превышает эффект дохода

Эффект замены представляет собой замену досуга рабочим временем и увеличение дохода. На рис. 9.5. эффект замены показан движением из Nt в $N3$. Эффект дохода составляет $N3N2$. Он имеет противоположное направление в сравнении с эффектом замещения. Следовательно, судя по рис. 37.4, эффект замещения превышает эффект дохода.

РЫНОЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЕСУРСА ТРУДА – сумма объемов предложения ресурсов труда всех работников. Суммирование предлагаемых часов труда всех трудоспособных членов общества при каждой возможной заработной плате дает рыночное предложение ресурсов труда. Общее предложение труда в народном хозяйстве страны обусловлено численностью и готовностью работников продавать свой труд работодателям. Численность населения зависит от уровня рождаемости, смертности, миграции. Рыночное предложение ресурсов труда зависит и от доступности нетрудовых доходов, которые включают в себя пособия, пенсии, субсидии, процент с вложенного капитала, дивиденды и иные доходы, получение которых позволяет не трудиться.

Лекция № 10

Тема: «Рынок капитала и природных ресурсов.

Предпринимательство и прибыль»

1. Понятие капитала. Спрос и предложение на рынке капитала.
2. Реальный и номинальный процент. Принцип дисконтирования. Ставки ссудного процента и инвестиционные решения.
3. Особенности предложения на рынке природных ресурсов. Земельная рента, цена земли.
4. Прибыль: нормальная и экономическая. Функции прибыли.

1. Понятие капитала. Спрос и предложение на рынке капитала.

Капитал - это определенная сумма благ в виде материальных, денежных и интеллектуальных средств, используемых в качестве ресурса в дальнейшем производстве. Согласно бухгалтерскому определению капиталом называют все активы (средства) фирмы. По экономическому определению капитал разделяется на реальный (физический, производственный), т.е. в форме средств производства, денежный, т.е. в финансовой форме, а также товарный капитал, т.е. капитал в форме товаров. Реальный (производственный) капитал делится на основной и оборотный капитал (фонды). В России основной капитал называют основными фондами. Перейдем к изучению основных фондов предприятия.

Ссудный капитал и его формы.

Кредит (от лат. credit — он верит) — предоставление в долг товаров и денег на условиях возврата через известное время суммы долга плюс процент. Исторически первоначальной формой кредитных отношений было

ростовщичество. Ростовщичество — это выдача денег в долг с условием уплаты заемщиком высоких процентов при погашении долга. В Древней Греции в IV в. до н.э. были известны случаи ростовщических ссуд с уплатой 42% в месяц (свыше 570% годовых). Ростовщический капитал существует до сих пор в тех странах Азии, Африки и Латинской Америки, где слабо развиты товарно-денежные отношения. Денежные ссуды от ростовщиков люди брали на различные потребительские нужды. С возникновением же капитализма бизнесмены стали использовать кредит для получения прибыли. Кредитные отношения превратились в важнейшее условие хозяйствования.

Ссудные капиталисты сколачивают денежный капитал за счет многих источников. Владельцы ссудного капитала сосредоточивают у себя временно свободные денежные средства из фонда амортизации (восстановления) основного капитала, постепенно образующегося (по мере продажи готовой продукции) фонда заработной платы. Они обращают в кредитные средства не занятые в деле деньги предпринимателей и других слоев населения, используют пенсионные, страховые и иные фонды. В течение определенного периода все эти денежные сбережения не приносят собственникам никакого дохода и их выгодно отдать в ссуду, даже под сравнительно небольшой процент.

Особо следует сказать о новом источнике ссудного капитала. Во второй половине XX в. в развитых странах значительно вырос жизненный уровень населения. В связи с этим заметно возросла величина тех свободных денег, которые люди сдают на сохранение (под установленный процент) в банки и другие сберегательные учреждения. Скажем, в Японии такие деньги составляют 18% всех располагаемых личных доходов (идущих на текущее потребление и сбережения), в Италии — 22%.

Лауреат Нобелевской премии американский экономист Франко Модильяни постарался выявить психологические закономерности образования у населения сбережений. Он выдвинул гипотезу «жизненного цикла». Предположим, с начала своей трудовой деятельности человек делает сбережения (сдает их на сохранение в банк) и денежные накопления (приобретает ценные бумаги). Эти суммы непрерывно нарастают и достигают максимума перед выходом на пенсию. Все это делается для поддержания достигнутого уровня потребления в старости. Свой вывод Ф. Модильяни высказал в известной формуле: «Молодые сберегают, старые тратят». Данная гипотеза была практически учтена банками, пенсионными фондами и другими кредитными учреждениями.

Для современных условий характерна тенденция к значительному увеличению доли заемных средств в финансировании (обеспечении деньгами) хозяйства. Например, японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют 4/5 всех средств на расширение производства.

В условиях развитого товарного хозяйства впервые возникает рынок ссудных капиталов. В качестве предмета купли-продажи на нем выступает особый товар — капитал. Его особенность состоит в том, что деньги

приобретают дополнительную полезность — способность возрастать по стоимости и приносить прибыль.

В состав рынка ссудных капиталов входит рынок инвестиций. Под инвестицией подразумевается долгосрочное вложение капитала в какое-то предприятие или дело ради получения прибыли. При этом финансовые инвестиции идут на закупку акций, облигаций и ценных бумаг, выпущенных предприятием или государством.

Реальные инвестиции — это использование денег для увеличения производственного основного капитала (зданий, сооружений, оборудования), жилищного строительства, товарно-материальных запасов.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются коммерческий и банковский. Они различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он часто возникает, когда приобретатель продукции не может немедленно расплатиться за нее наличными деньгами. В этом случае используется, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую Лауреат Нобелевской премии американский экономист Франко Модильяни постарался выявить психологические закономерности образования у населения сбережений. Он выдвинул гипотезу «жизненного цикла». Предположим, с начала своей трудовой деятельности человек делает сбережения (сдает их на сохранение в банк) и денежные накопления (приобретает ценные бумаги). Эти суммы непрерывно нарастают и достигают максимума перед выходом на пенсию. Все это делается для поддержания достигнутого уровня потребления в старости. Свой вывод Ф. Модильяни высказал в известной формуле: «Молодые сберегают, старые тратят». Данная гипотеза была практически учтена банками, пенсионными фондами и другими кредитными учреждениями.

Для современных условий характерна тенденция к значительному увеличению доли заемных средств в финансировании (обеспечении деньгами) хозяйства. Например, японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют 4/5 всех средств на расширение производства.

В условиях развитого товарного хозяйства впервые возникает рынок ссудных капиталов. В качестве предмета купли-продажи на нем выступает особый товар — капитал. Его особенность состоит в том, что деньги приобретают дополнительную полезность — способность возрастать по стоимости и приносить прибыль.

В состав рынка ссудных капиталов входит рынок инвестиций. Под инвестицией подразумевается долгосрочное вложение капитала в какое-то предприятие или дело ради получения прибыли. При этом финансовые инвестиции идут на закупку акций, облигаций и ценных бумаг, выпущенных предприятием или государством. Реальные инвестиции — это использование денег для увеличения производственного основного капитала (зданий,

сооружений, оборудования), жилищного строительства, товарно-материальных запасов.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются коммерческий и банковский. Они различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он часто возникает, когда приобретатель продукции не может немедленно расплатиться за нее наличными деньгами. В этом случае используется, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись (индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а этот — у третьего и т.д.

Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег. Коммерческий заем является основой кредитной системы, он непосредственно обслуживает движение капитала в сфере производства. Этот кредит возможен только между фирмами, непосредственно связанными хозяйственными отношениями (предприятиями, которые создают средства производства, и фирмами, которые их потребляют). Его нельзя использовать, например, для оплаты труда работников.

Универсальный характер имеет банковский кредит, который выдается в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого займа он может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели.

В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы: а) потребительский кредит (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, предоставление банками ссуды на потребительские цели); б) ипотечный кредит (долгосрочный заем под залог недвижимости — земли, зданий); в) межхозяйственный кредит (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг); г) государственный кредит (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением).

1. Реальный и номинальный процент. Принцип дисконтирования. Ставки ссудного процента и инвестиционные решения.

Деньги имеют свойство с годами терять свою стоимость, т.е. деньги сегодня дороже денег завтрашних. На это есть много причин, например, инфляция. Такой процесс в экономике называют процессом дисконтирования.

Проблема дисконтирования заключается в том, что при осуществлении инвестиционных проектов (покупка оборудования, строительство нового завода и т.п.) необходимо сопоставить величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Попросту говоря, деньги в освоение проекта вы должны вложить сегодня, а доходы получите потом. Но вот сколько стоит 1 доллар, полученный не сегодня, а через несколько лет? На первый взгляд, вопрос может показаться

странным: 1 доллар , полученный через 3 года, это и есть 1 доллар. Однако не будем забывать, что мы можем использовать свой капитал по-разному, у нас есть множество вариантов, альтернатив использования своего капитала. Вкладывая деньги сегодня в строительство завода, вы упускаете возможность положить деньги на банковский счет; предоставить ссуду своему знакомому бизнесмену; купить высокодоходные ценные бумаги и т.п.

Что означает получить 100 долл. через 1 год? Это (при рыночной ставке 10%) равнозначно тому. как если бы вы сегодня положили 91 долл. в банк. за год там на эту сумму «набежали» бы проценты и тогда через год вы получили бы 100 долл. итак, 91 доллар сегодня равнозначен 100 долларам, полученным через год. Или, иначе выражаясь, сегодняшняя стоимость будущих (полученных через 1 год) 1000 долларов равна 91 доллару. При тех же условиях (ставка процента - 10%) 100 долл. через 2 года сегодня стоят 83 долл. таким образом мы узнаем сегодняшнюю стоимость будущей суммы денег. Эта процедура и называется дисконтированием.

Дисконтирование – является процессом, обратным начислению сложного процента. При начислении сложного процента используется следующая формула:

$$FV = PV (1 + r)^n, \text{ где}$$

FV (futurevalue) – будущая стоимость;

PV (presentvalue) – сегодняшняя стоимость;

r- процентная ставка;

n- число лет .

Таким образом, при дисконтировании находим текущую стоимость следующим образом:

$$PV = FV / (1+r)^n \text{ – формула дисконтирования}$$

FV (futurevalue) – будущая стоимость сегодняшней суммы денег;

PV (presentvalue) – сегодняшняя стоимость будущей суммы денег;

r- процентная ставка; n- число лет .

Если получение доходов растянуто на несколько лет, то сегодняшнюю стоимость можно определить по формуле:

$$PV = FV / (1+r) + FV / (1+r)^2 + FV / (1+r)^3 + \dots + FV / (1+r)^n, \text{ где}$$

n- количество лет, в течение которых осваивались инвестиции.

Разница между стоимостью денежной массы в двух различных периодах называют дисконтом. Таким образом дисконт равен:

$$\text{disk} = C_i - C_{i+1},$$

где C_i – цена денежной массы в предыдущем году;

C_{i+1} – цена денежной массы в последующем году.

Величина дисконта компенсируется процентами, устанавливаемыми Центральным банком РФ и эти проценты называются ставкой рефинансирования (процентная ставка по кредитам ЦБ, предоставляемым коммерческим банкам).

Рассмотрим процесс дисконтирования на условном примере. Допустим, что если вложить сегодня 5 млн.долл. в основной капитал, то можно построить завод по производству хозяйственной посуды и в течение 10 лет получать ежегодно 600 тыс.долл. выгодный ли это инвестиционный проект?

Через 10 лет мы получим 6 млн. как сумму потока ежегодных доходов по 600 тыс.долл. каждая из этих «порций» доходов будет получена в будущем, т.е. через 1 год, затем через 2 года и т.д. в течение 10 лет. Необходимо сравнить сегодняшние затраты в 5 млн. долл. и дисконтированную величину потока будущих доходов. Эта величина рассчитывается по формуле:

$PV = FV1 / (1+r) + FV 2/ (1+r)^2 + FV3 / (1+r)^3 + \dots + FVn / (1+r)$, где цифры в числителе от 1 до n означают время получения дохода через 1 год, через 2 года и т.д. Итак, в нашем случае, если $r = 0,02$ (2%), то получим:

$$PV = 600 \text{ тыс.} / (1+0,02) + 600 \text{ тыс.} / (1+0,02)^2 + 600 \text{ тыс.} / (1+0,02)^3 + \dots + 600 \text{ тыс.} / (1+0,02) = 5,34 \text{ млн. долл.}$$

А при $r = 0,04$ мы получим цифру 4,8 млн.

Далее необходимо сравнить две величины: 5 млн. долл., которые нужно вложить сегодня, и дисконтированную величину, т.е. 5,34 млн.долл. (первый вариант). Поскольку $5,34 > 5$, то при такой ставке процента, т.е. 2%, проект может быть осуществлен. Но во втором случае, т.е. при ставке процента 4%, наши будущие доходы стоят лишь 4,8 млн. следовательно, $4,8 < 5$, и такой проект неэффективен; целесообразнее найти альтернативные пути применения этим 5 млн.долл., например, положить эту сумму в банк.

Формула дисконтирования показывает, что чем ниже ставка процента и меньше период времени, тем выше дисконтированная величина будущих доходов.

При приобретении основных средств перед предпринимателем встает вопрос: какую сумму он должен уплатить, чтобы получить за год доход приемлемым для него.

Например: приобретается основное средство на срок на один год с тем, чтобы за год предприниматель получил доход в 1000 руб., при норме дисконтирования в 5 % годовых.

$$PV = 1000 / (1 + 0,05) = 952 \text{ руб.}$$

Таким образом, предприниматель не проиграет через год, если он приобретет основное средство за 952 руб.

2. Особенности предложения на рынке природных ресурсов.

Земельная рента, цена земли.

Рынок земли является неотъемлемой частью экономики любого развитого государства. Земля - важнейший ресурс, занимающий исключительное место в жизни и деятельности любого общества.

Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей. Во-первых, земля является бесплатным даром природы, что позволяет говорить об иррациональном характере ее стоимости. Тем не менее земля является объектом купли-продажи; с ней связаны земельные арендные отношения.

Во-вторых, в зависимости от тех или иных природно-климатических условий, а также местонахождения участков земли, последние подразделяются на лучшие, средние и худшие. В основе такого деления лежит естественное плодородие почвы, от которого зависит продуктивность земли. Но она может быть улучшена в результате дополнительных вложений в нее труда и капитала. Это улучшенное плодородие почвы называется экономическим. Повышение экономического плодородия почвы практически возможно на любых участках. Однако оно имеет определенные границы, связанные с известным законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

В-третьих, в следствие фиксированности площади земельных угодий природой, предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя землей дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, поскольку пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов. Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в частную собственность. В условиях рынка земельные собственники весьма неохотно идут на продажу своих земельных участков, отдавая предпочтение сдаче земли в виде аренды они получают право получения стабильного дохода, именно поэтому каждый определенный момент продается лишь незначительная часть земельного фонда, в этом заключается принципиальная особенность рынка земли.

Земельный рынок формирует условия стимулирующие эффективное использование земли и вынуждает отдельных субъектов отказаться от части земли или от всего участка если он не функционирует эффективно.

Однако рынок земли далек от совершенства и не является гарантом стабильности. Восполнение недостатков рынка - важнейшая задача государства. Государство обязано в первую очередь создать условия защиты прав собственности на землю, соблюдения субъектами своих договорных обязательств, целенаправленного и разумного использования земельного фонда страны, при этом политика государства должна базироваться на сочетании интересов всех хозяйствующих субъектов аграрного сектора. Любая государственная система управления должна базироваться на земельном кадастре - это официально составленный, систематизированный свод сведений, касающийся земельного фонда страны. Очевидно, что вне наличия у государства банка данных о земле невозможно разрешение проблем аграрного сектора.

Под рынком земли следует понимать не только куплю-продажу земли, но и предоставление ее в аренду, а так же весь рынок сельскохозяйственной продукции, на котором реализуются в той или иной форме отношения собственности на землю.

Среди факторов производства особая роль принадлежит земле и другим природным факторам (полезным ископаемым, воде, лесам, воздуху и др.), многие из которых ограничены, редки и невозполнимы. Поэтому проблема выбора приобретает при использовании этих факторов жизненно важное экономическое, экологическое и социальное значение для существования и развития общества.

Земельная рента (от англ. landannuity):

- часть прибавочного продукта, создаваемого работниками сельского хозяйства;
- основная часть арендной платы, выплачиваемой собственникам земли ее арендаторами.

В обыденной практике земельной рентой называют денежную сумму, которую арендатор по договору оплачивает земельному собственнику за использование земель.

Необходимо различать понятия аренды и ренты. Арендная плата более объемна. Она включает в себя земельную ренту и, кроме того, процент, амортизацию, вычеты из средней прибыли и т.д.

Если землевладелец сдает в аренду только землю как таковую, то арендная плата, т.е. сумма денег уплачиваемая арендатором землевладельцу, совпадает с земельной рентой. Если же землевладелец сдает в аренду землю, на которой имеется сооружения, хозяйственные постройки и т.п., то арендную плату входят: 1) рента, т.е. плата за пользование землей как таковой и 2) ссудный процент, уплачиваемый за временное пользование приложенным к этой земле капиталом.

Предложение земли, в отличие от других факторов, фиксировано и ограничено размерами плодородных земель и, следовательно, не может быть быстро увеличено в зависимости от повышения ее ренты и цены. В данном случае эластичность предложения пригодных к использованию земель в зависимости от цены (ренты) может быть увеличена за счет инвестирования средств в разного рода мелиорации (орошение, осушение с применением дренажа, рассоление почв и др.)

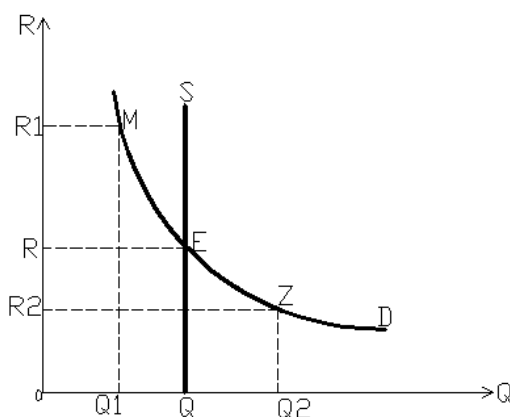


Рис.10. 1. Зависимость спроса и предложения земли от ренты.

Спрос на землю как фактор производства (D) и зависит от ее предложения (S) и величины ренты (R). Это можно изобразить графически (рис.1)

На рис.10. 1. кривая фиксированного предложения (S) вертикальна. Кривая спроса (D) зависит от величины ренты и пересекается с кривой предложения в равновесной точке (E). При этом рента имеет тенденцию колебаться вокруг этой точки в зависимости от величины ренты (R, R_1 и R_2) и спроса на землю. В случае, если бы рента поднялась с R до R_1 выше точки равновесия, то спрос на землю уменьшился бы от Q до Q_1 . В результате этого часть земли оказалась бы незанятой ($Q - Q_1$), и землевладелец будет вынужден сдавать ее в аренду за более низкую цену. Не может рента долго оставаться и в точке R_2 , ниже точки равновесия. В этих условиях возросший спрос на земельные участки обусловил бы рост ренты. Только в точке равновесия (E) общее количество земли, на которую предъявляется спрос, будет равно ее предложению. Лишь в точке равновесия спроса и предложения определяется земельная рента (R).

Современное неоклассическое направление в экономической теории исследует проблемы ренты в соответствии с другим концептуальным подходом на основе теорий предельного продукта, предельной отдачи.

При этом выделяется понятие экономической ренты, как разница между платой за услуги ресурсов и тем минимальным количеством средств, которые необходимо затратить, чтобы побудить владельцев ресурсов предложить их услуги на рынке.

Минимальная сумма, требуемая обладателю ресурсов для того, чтобы он согласился продать некоторое количество его услуг, есть предельные издержки этих услуг. Экономическая рента - это выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предложения ресурсов. Следовательно, экономическая рента трактуется как любой доход, относимый к произведенным затратам ресурса, который превосходит его альтернативную стоимость. Этот доход возможен лишь при фиксированном предложении ресурса. Ресурсы производства всегда имеют определенное ограничение в коротком периоде. В данном периоде положение может меняться. Единственным ресурсом, предложение которого неэластично даже в долгосрочных временных интервалах, является земля (с точки зрения всего общества). Доход, получаемый от ее использования, называют чистой экономической рентой.

Собственно рента как экономическая категория означает не просто доход от земли. Это доход от такого фактора производства, предложение которого неэластично.

Исследуя теорию ренты, А.Маршал выделял понятие дополнительного дохода, получаемого индивидуальным землевладельцем, из производимых в земледелии усовершенствований и выгод, приносимых земледелию общим прогрессом общества в короткие и длительные периоды для периодов. Длющихся дольше по сравнению со временем, требующимся для введения

любых усовершенствований и полного их внедрения в практику чистые доходы, извлекаемые из этих усовершенствований, представляют лишь цену, которую необходимо уплатить за усилия тех, кто производит эти усовершенствования. Связанные с ними затраты, непосредственно включаются в предельные издержки производства и прямо участвуют в регулировании цены предложения для долгого периода. Но в короткие периоды, такое непосредственное воздействие на цену предложения, обусловленное необходимостью в долгие периоды обеспечивать чистый доход, достаточный, чтобы приносить нормальную прибыль на издержки, уже не сказывается. Поэтому этот доход в коротком периоде относится к понятию квазиаренды, зависящей от цены продукта. Когда доход извлекается из усовершенствований агротехники, рассматривается как квазиаренда, то имеется в виду, что свойства почвы используются в полной мере. Характер количественных параметров усовершенствований зависит и от существующих в данное время и в данной местности условий землепользования, от предприимчивости, способности, размеров капитала собственников и арендаторов земли.

Разница между рентой и квазиарендой обусловлена тем, что количество земли, имеющейся в распоряжении общества, постоянно. В отличие от них другие средства производства, создаваемые человеком (здания, машины и т.д.) представляют собой «поток», способный увеличиваться или сокращаться в зависимости от колебаний спроса на продукцию, созданию которой они способствуют.

Сходство ренты и квазиаренды в том, что все средства производства невозможно производить быстро, поэтому в коротком периоде они тоже имеют фиксированное количество. Для этих периодов извлекаемые из них доходы находятся в таком же отношении к стоимости созданной с их помощью продукции, как и настоящая рента.

Кроме, названных форм ренты выделяют еще монопольную, экологическую, маржинальную. Земельную ренту получают не только собственники сельскохозяйственных угодий, но и владельцы тех земельных участков, из недр которых добываются полезные ископаемые, или участков земли, на которых возводятся постройки.

Рента в добывающей промышленности образуется так же и земельная рента. Индивидуальная цена производства продукции, добываемой из недр различна, но на рынке она продается по цене производства, определяемой худшими условиями производства. Добавочная прибыль, получаемая вследствие этого на лучших и средних рудниках, шахтах, и пр., образует дифференциальную ренту, которую получает собственник или арендатор земли. На рынке ресурсов земля выступает как фактор, отличающийся возобновляемыми свойствами, плодородием, климатическими особенностями и пр. При условии правильной обработки и выполнении всех ухищрений и используемых новейших технологий в добыче, рано или поздно иссякают, а темпы добычи нефти неизбежно падают каждый год. Следовательно, владелец невозобновляемых природных ресурсов, имея такие ресурсы, должен

предвидеть, что израсходованные сегодня средства и запасы уже не могут принести пользу завтра. По мере истощения запасов невозобновляемых ресурсов стоимость их единицы для будущих пользователей будет расти. Только абстрагируясь от исчерпаемости ресурсов, можно рассматривать превышение доходов от рудников и шахт над затратами, как цену, получаемую от продажи накопленных благ. Накопленных природой. Но теперь считающихся частной собственностью. Поэтому предельная цена предложения полезных ископаемых включает кроме предельных издержек на разработку рудника также и плату за право его разработки. Эта плата за право разработки недр не рента, хотя ее так называют. Она представляет ту часть сокращения стоимости шахты, считающейся источником богатства в будущем, которая обусловлена изъятием тонны угля из природной кладовки. Когда шахта или рудник не являются неистощимыми, извлекаемый из нее доход представляет собой частично плату за право разработки недр, и частично ренту. В противоположность ренте эта минимальная пллтп непосредственно входит в состав затрат, производимых на каждую часть продукта, независимо от того, предельна она или нет. Плата за право разработки недр исчисляется по отношению к тем угольным пластам в шахте, которые не являются исключительно бедными и трудными, средними. Рента же связана с ценами на уголь, нефть и т.д. добываемыми на худших шахтах, скважинах и т.п. Ренту получает собственник земли.

Земельные собственники получают арендную плату и за участки земли, предназначенные для строительства зданий и сооружений.

На цену строительных участков наибольшее влияние оказывает дифференциальная рента по местоположению. Однако, как указывает А.Маршал, стоимость участка под застройку определяет такая стоимость, какой обладал бы этот участок, если бы его освободили от строений и продавали на свободном рынке. Годовая стоимость строительного участка – это доход, который обеспечивает его рыночная цена по текущей процентной ставке. Она значительно превышает стоимость по местоположению.

Аграрные отношения имеют свои особенности, связанные с использованием такого ограниченного и невозполнимого фактора производства, каким является земля. Важнейшей особенностью этих отношений является земельная рента. Капиталистической земельной ренте предшествовала феодальная рента, которая существовала в трех основных формах (отрабочной, продуктивной и денежной), исторически сменявших друг друга. Экономическое содержание капиталистической земельной ренты во многом отличается от феодальной.

Для современного общества характерна капиталистическая земельная рента. Но остатки феодальных отношений живучи в сельском хозяйстве слаборазвитых странах, где не проведены аграрные реформы, сохранились большой массив parcelлярных крестьянских хозяйств, архаичные формы отношений в аграрной сфере. Свои особенности рентных отношений имеются в России и других постсоциалистических странах с переходной экономикой. Во

многих из них проводятся аграрные реформы в ходе которых в сельском хозяйстве формируются различные формы собственности и хозяйствования, влияющие на рентные отношения.

Земля отличается от прочих средств производства тем, что она является продуктом труда, а количество земли ограничено, и она не может быть воспроизведена. Ограниченность земли ведет к возникновению монополии хозяйства на земле. Это, означает что каждый участок как объект хозяйства монополизирован определенным собственником, который не допустит приложения к этой земле чужого капитала. Монополия хозяйства на земле обуславливает своеобразие ценообразования в сельском хозяйстве.

В сельском хозяйстве, при прочих равных условиях, плодородные земли приносят больше прибыли, и все предприниматели (фермеры) пытаются направить средства на обработку этих земель. Но так как для удовлетворения спроса населения не хватает продукции, произведенной только на плодородных почвах, необходимо производство и на неплодородных. Но средства будут направлены на эти земли лишь при условии выгодного вложения капитала, т.е. их прибыль должна быть примерно одинакова (на плодородных и неплодородных почвах). Цена сельскохозяйственной продукции регулируется издержками производства на менее плодородных землях, вовлеченных в хозяйственный оборот.

Индивидуальные издержки производства на худших землях выше, чем издержки производства той же продукции на средних и лучших землях. В случае если арендатор получает сравнительно хорошую землю в аренду от земледельца, последний требует передачу ему добавочной прибыли, поскольку она зависит не от лучшей техники или организации производства, а от лучших качеств самой земли. И арендатору ничего не остается, как отдавать эту добавочную прибыль землевладельцу.

Добавочная прибыль, возникшая на средних и лучших землях, присваиваемая землевладельцем, образует дифференциальную земельную ренту.

Существуют две формы дифференциальной ренты. Рента, возникшая в связи с различием земель по плодородию и местоположению, называется дифференциальной рентой I. Рента, возникающая в результате дополнительных инвестиций, вызывающих рост производительности труда, называется дифференциальной рентой II.

Таким образом, дифференциальная рента I подразделяется на две разновидности : рента по плодородию и рента по местоположению (расположение земель вблизи рынков сбыта)

Дифференциальная рента по плодородию.

Различные участки земли значительно отличаются по производительности. Это разница в продуктивности происходит главным образом из-за различий в плодородии почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура. Именно этими факторами объясняется. Почему почва в одних районах исключительно пригодна для производства, допустим,

зерна, а в других менее пригодна или не пригодна совсем (пустынные земли). Эти различия в производительности отражаются и на спросе на ресурс. Конкурентное назначение цен фермерами приведет к установлению высокой ренты на очень продуктивные земли. Менее продуктивная земля даст намного меньшую ренту, а непродуктивная земля - совсем никакой ренты.

Дифференциальная рента по местоположению. Местоположение может быть также важным фактором при объяснении разницы в земельной ренте. При прочих равных условиях арендаторы будут платить больше за единицу земли, которая стратегически выгодно расположена по отношению к материалам, труду и потребителям, чем за единицу земли, местоположение которой удобно от этих рынков. Свидетельство этому - чрезвычайно высокая земельная рента в крупных столичных центрах.

Дифференциальная рента II. Рост производства сельскохозяйственной продукции может происходить двояким образом:

- путем вовлечения в хозяйственный оборот новых земель (рента I);
- путем более интенсивной обработки тех же самых земель (рента II).

Дифференциальная рента II неизбежно возникает в условиях научно-технического прогресса. Новые капиталовложения в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности неизбежно приводят к росту производительности труда и снижению издержек. Таким образом, общим результатом является увеличение размера ренты II. Конечно, внедрение новой техники не делается в одночасье и соответственно рост дифференциальной ренты II не является частным явлением.

Но рента II не исключается из практической деятельности на земле.

Различия между двумя формами дифференциальной ренты.

Во-первых. Дифференциальная рента I возникает на основе экстенсивного хозяйствования, тогда как дифференциальная рента II возникает только на основе интенсификации производства. Во-вторых, различие состоит в ее получении. Дифференциальная рента I полностью присваивается землевладельцем, а рента II – частично арендатором.

Монополия частной собственности на землю, абсолютная земельная рента.

Кроме монополии хозяйства на землю, существует монополия частной собственности на землю. Частная собственность порождает монополию частной собственности на землю, абсолютную ренту и механизм ее реализации через уплачиваемую ренту за любую землю, независимо от ее качества. Кроме дифференциальной и абсолютной ренты, в некоторых случаях имеет место монополия рента. Это тогда, когда на определенный вид сельскохозяйственных продуктов, производимых в ограниченных количествах, устанавливается монополия цена, значительно превышающая их средние издержки.

Цена земли. При условии существования частной собственности на землю возникает купля-продажа земли. Цена земли определяется двумя факторами: величиной земельной ренты и уровнем ссудного процента. Она прямо пропорциональна величине земельной ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента.

Цена земли (Z) определяется по формуле:

$$Z=(R/r)\times 100,$$

где R - земельная рента;

r - ставка ссудного процента.

Но в каждый данный момент рыночные цены на землю складываются под влиянием спроса и предложения.

Считается, что рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано.

Если рента 10 тыс. рублей, 500 рублей, 1 рубль или 0 рублей за гектар, то все равно в наличии у общества будет одинаковое количество земли, пригодной для производства продукции.

Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакой воздействия на производственный потенциал экономики. По этой причине рента – это дополнительная, т.е. плата, которая не увеличивает наличие земли в экономике и в этом смысле не является необходимой.

Если исходить из того, что земля является бесплатным даром природы и не требуется никаких затрат на ее производство. То почему следует платить ренту. Тем, кто волей истории или по наследству оказался собственником земли? Социалисты утверждают, что всякая земельная рента- нетрудовой доход. Поэтому землю следует национализировать – передать государству, с тем, чтобы любые платежи за ее пользование могли бы быть использованы государством в целях улучшения благосостояния всего населения, а не собственником земли, которые находятся в меньшинстве.

4. Прибыль: нормальная и экономическая. Функции прибыли.

В рыночной экономике получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с тем служит источником финансовых ресурсов. Все это определяет многообразную роль прибыли в развитии рыночной экономики.

В получении максимальной прибыли заинтересованы прежде всего сами предприятия: она гарантирует предпринимателям доход на вложенные капиталы и одновременно с этим является источником финансовых затрат связанных с развитием производства и социальной сферы. В получении прибыли заинтересовано и государство, так как часть прибыли изымается в бюджет для финансирования общественных расходов.

Повышен интерес к прибыли предприятий у коммерческих банков, различных финансовых институтов, акционеров и других держателей ценных бумаг. С ростом прибыли оживляется финансовый рынок и усиливается его

роль в перераспределении капиталов, в повышении эффективности их использования. Чтобы прибыль могла проявить свое значение, ее размер на предприятиях должен соответствовать требованиям рыночной экономики. Это побуждает предприятия не только поддерживать объем производства, но и успешно действовать на рынке.

Рынок представляет собой важное условие физического и общественного существования предприятия, его жизненной средой. Поэтому для получения прибыли нужно нормальное функционирование и предприятия, и рынка. Эти два условия находятся в постоянном противоречии, что проявляется в разных формах: в нарушении хода воспроизводства, недоиспользовании производственных мощностей, перепроизводстве товаров, избытке или нехватке денежных средств, в многочисленных банкротствах предприятий. Разрешаются эти противоречия посредством постоянного направляющего воздействия рынка на отдельные предприятия, которые, будучи свободными в предпринимательстве, должны уделять неослабное внимание изменениям платежеспособного спроса, отношениям с конкурентами, тенденциями НТП, международной экономической ситуации, политики правительства и т.д. Необходимо быстро и действенно реагировать на изменение ситуации.

Функции прибыли: 1) эффективно распределяет ресурсы среди альтернативных производств; 2) прибыль действует как стимул для нововведений и инвестирования, что вызывает рост объема производства и занятости; 3) прибыль – это сигнал о том, что общество желает расширения конкретной отрасли; убытки говорят о необходимости сократить устаревшие отрасли.

Различают следующие виды прибыли:

бухгалтерскую – часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после возмещения внешних издержек, т.е. платы за ресурсы поставщиков;

чисто экономическую – то, что остается после вычитания из общего дохода фирмы всех издержек (внешних и внутренних);

балансовую – разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и зарплаты. Ее иногда называют общей прибылью, так как именно она является источником распределения и использования средств предприятия.

Образующие прибыль факторы:

- выручка от реализации продукции и услуг;
- выручка от реализации прочих активов, включая материальные запасы;
- выручка от реализации основных средств;
- доходы от долевого участия в других предприятиях;
- доходы по акциям облигациям и другим ценным бумагам.

Взаимовлияющие на прибыль факторы:

- оборачиваемость оборотных средств;

- цены, тарифы, сборы;
- процентные ставки по ссудам;
- налоги и налоговые ставки;
- себестоимость;
- производительность труда;
- фондоотдача, фондовооруженность.

Факторы распределения прибыли:

- направляется в бюджет и внебюджетные фонды;
- направляется в банк на погашение ссуд и уплату процентов;
- остается на предприятии.

Факторы использования прибыли:

- накопление;
- социальные нужды;
- покрытие убытков;
- капитальные вложения;
- потребление (выплата дивидендов, процентов и т.д.)

Лекции №11,12

Тема: «Основные макроэкономические показатели и система национальных счетов»

1. Макроэкономика как объект научного анализа. Макроэкономические агенты. Макроэкономические рынки.
2. Общественный продукт, сущность и структура. Валовый внутренний продукт (ВВП) и валовый национальный продукт (ВНП).
3. Методы расчета ВВП и ВНП. Дефлятор ВНП. Конечное и промежуточное потребление.
4. Чистый национальный продукт (ЧНП) и национальное богатство. Чисто экономическое благосостояние. Национальный доход (произведенный, использованный, личный, располагаемый).
5. Система национальных счетов. Соотношение показателей в системе национальных счетов.

1. Макроэкономика как объект научного анализа.

Макроэкономические агенты. Макроэкономические рынки.

Макроэкономика - раздел общей экономической теории, в котором исследуются фундаментальные проблемы экономики на уровне национального хозяйства в целом. В переводе с греческого слово «макро» означает «большой» (соответственно «микро» - «маленький»), а слово «экономика» - «ведение хозяйства». Таким образом, *макроэкономика – это наука, которая изучает поведение экономики в целом или ее крупных совокупностей (агрегатов), при*

этом экономика рассматривается как сложная большая единая иерархически организованная система, как совокупность экономических процессов и явлений и их показателей.

Особенность макроэкономического анализа состоит в том, что его важнейшим принципом выступает агрегирование. Изучение экономических зависимостей и закономерностей на уровне экономики в целом возможно лишь, если рассматривать совокупности или агрегаты. Макроэкономический анализ требует агрегирования. Агрегирование представляет собой объединение отдельных элементов в одно целое, в агрегат, в совокупность. Агрегирование всегда основывается на абстрагировании, т.е. отвлечении от несущественных моментов и выделении наиболее значимых, существенных, типичных черт, закономерностей экономических процессов и явлений. Агрегирование позволяет выделить: макроэкономических агентов, макроэкономические рынки, макроэкономические взаимосвязи, макроэкономические показатели.

Агрегирование, основанное на выявлении наиболее типичных черт поведения экономических агентов, обеспечивает возможность выделить четыре макроэкономических агента:

- 1) домохозяйства,
- 2) фирмы,
- 3) государство,
- 4) иностранный сектор.

1) Домохозяйства (households) – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация полезности, являющийся в экономике: а) **собственником экономических ресурсов** (труда, земли, капитала и предпринимательских способностей). Продавая экономические ресурсы, домохозяйства получают доходы, большую часть которых они тратят на потребление (потребительские расходы) и поэтому выступают б) **основным покупателем товаров и услуг**. Оставшуюся часть дохода домохозяйства сберегают и поэтому являются в) **основным сберегателем или кредитором**, т.е. обеспечивают предложение кредитных средств в экономике.

2) Фирмы (businessfirms) - это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, целью экономической деятельности которого выступает максимизация прибыли. Фирмы выступают: а) **покупателем экономических ресурсов**, с помощью которых обеспечивается процесс производства, и поэтому фирмы являются б) **основным производителем товаров и услуг** в экономике. Полученную выручку от продажи произведенных товаров и услуг, фирмы выплачивают домохозяйствам в виде факторных доходов. Для расширения процесса производства, обеспечения прироста запаса капитала и возмещения износа капитала фирмам необходимы инвестиционные товары (в первую очередь, оборудование), поэтому фирмы являются в) **инвесторами**, т.е. покупателями инвестиционных товаров и услуг. А поскольку, как правило, для финансирования своих инвестиционных расходов фирмы используют заемные средства, то они

выступают г) **основным заемщиком** в экономике, т.е. предъявляют спрос на кредитные средства.

Домохозяйства и фирмы образуют **частный сектор** экономики.

3) Государство (government) – это совокупность государственных учреждений и организаций, которые обладают политическим и юридическим правом воздействовать на ход экономических процессов, регулировать экономику. Государство – это самостоятельный, рационально действующий макроэкономический агент, основная задача которого – ликвидация провалов рынка (marketfailures) и максимизация общественного благосостояния – и выступающий поэтому: а) **производителем общественных благ**; б) **покупателем товаров и услуг** для обеспечения функционирования государственного сектора и выполнения своих многочисленных функций; в) **перераспределителем национального дохода** (через систему налогов и трансфертов); г) в зависимости от состояния государственного бюджета – **кредитором или заемщиком на финансовом рынке**. Кроме того, государство выступает д) **регулятором и организатором функционирования рыночной экономики**.

Оно создает и обеспечивает **институциональные основы** функционирования экономики (законодательная база, система безопасности, система страхования, налоговая система и др.), т.е. разрабатывает «правила игры»; обеспечивает и контролирует **предложение денег** в стране, поскольку обладает монопольным правом эмиссии денег; проводит **макроэкономическую политику**, которая делится на:

1. **структурную**, обеспечивающую экономический рост
2. **конъюнктурную (стабилизационную)**, направленную на сглаживание циклических колебаний экономики и обеспечение полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен и внешнеэкономического равновесия). Основными видами стабилизационной политики являются:
 - а) **фискальная** (или бюджетно-налоговая) политика;
 - б) **монетарная** (или денежно-кредитная) политика;
 - в) **внешнеэкономическая** политика; г) политика **доходов**.

Частный и государственный сектора образуют закрытую экономику.

4) Иностранный сектор (foreignsector) – объединяет все остальные страны мира и является самостоятельным рационально действующим макроэкономическим агентом, осуществляющим взаимодействие с данной страной посредством:

- а) **международной торговли** (экспорт и импорт товаров и услуг)
- б) **перемещения капиталов** (экспорт и импорт капитала, т.е. финансовых активов).

Добавление в анализ иностранного сектора позволяет получить открытую экономику.

Агрегирование рынков производится с целью выявления закономерностей функционирования каждого из них, а именно: исследования

особенностей формирования спроса и предложения и условий их равновесия на каждом из рынков; определения равновесной цены и равновесного объема на основе соотношения спроса и предложения; анализа последствий изменения равновесия на каждом из рынков.

Агрегирование рынков дает возможность выделить четыре макроэкономических рынка:

- 1) рынок товаров и услуг (реальный рынок),
- 2) финансовый рынок (рынок финансовых активов),
- 3) рынок экономических ресурсов,
- 4) валютный рынок.

1) Для получения агрегированного рынка товаров и услуг (goodsmarket) мы должны абстрагироваться (отвлечься) от всего разнообразия производимых экономикой товаров и выделить наиболее важные закономерности функционирования этого рынка, т.е. закономерности формирования спроса и предложения товаров и услуг. Соотношение спроса и предложения позволяет получить величину равновесного уровня цен (pricelevel) на товары и услуги и равновесного объема их производства (output). Рынок товаров и услуг называют также реальным рынком (realmarket), поскольку там продаются и покупаются реальные активы (реальные ценности – realassets).

2) Финансовый рынок (рынок заемных средств) (financialassetsmarket) – это рынок, где продаются и покупаются финансовые активы (деньги, акции и облигации). Этот рынок делится на два сегмента:

а) денежный рынок (moneymarket) или рынок денежных финансовых активов;

б) рынок ценных бумаг (bondsmarket) или рынок неденежных финансовых активов. На денежном рынке не происходят процессы купли и продажи (покупать деньги за деньги бессмысленно), однако исследование закономерностей функционирования денежного рынка, формирования спроса на деньги и предложения денег очень важно для макроэкономического анализа. Изучение денежного рынка, условий его равновесия позволяет получить равновесную ставку процента (interestrate), выступающую «ценой денег» (ценой кредита), и равновесную величину денежной массы (moneystock), а также рассмотреть последствия изменения равновесия на денежном рынке и его влияния на рынок товаров и услуг. Основными посредниками на денежном рынке являются банки, которые принимают денежные вклады и выдают кредиты. На рынке ценных бумаг продаются и покупаются акции и облигации. Покупателями ценных бумаг, в первую очередь, являются домохозяйства, которые тратят свои сбережения с целью получения дохода (дивиденда по акциям и процента по облигациям). Продавцами (эмитентами) акций выступают фирмы, а облигаций – фирмы и государство. Фирмы выпускают акции и облигации с целью получения средств для финансирования своих инвестиционных расходов и расширения объема производства, а государство

выпускает облигации для финансирования дефицита государственного бюджета.

3) Рынок ресурсов (resourcemarket) в макроэкономических моделях представлен рынком труда (labourmarket), поскольку закономерности его функционирования (формирование спроса на труд и предложения труда) позволяют объяснить макроэкономические процессы, особенно в краткосрочном периоде. При изучении рынка труда мы должны отвлечься (абстрагироваться) от всех различных видов труда, различий в уровнях квалификации и профессиональной подготовки. В долгосрочных макроэкономических моделях исследуется также рынок капитала. Равновесие рынка труда позволяет определить равновесное количество труда (labourforce) в экономике и равновесную «цену труда» – ставку заработной платы (wagerate). Анализ неравновесия на рынке труда позволяет выявить причины и формы безработицы.

4) Рынок валюты (foreignexchangemarket) – это рынок, на котором обмениваются друг на друга национальные денежные единицы (валюты) разных стран (доллары на иены, марки на франки и т.п.). В результате обмена одной национальной валюты на другую формируется обменный (валютный) курс (exchange rate).

2. **Общественный продукт, сущность и структура. Валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный продукт (ВНП).**

В каждой стране функционируют тысячи взаимосвязанных фирм. В совокупности они составляют народное хозяйство, изучением которой занимается макроэкономика. Для того, чтобы определить состояние экономики в целом, необходимо суммировать состояние экономик каждой фирмы. Такое суммирование называют агрегированием. В результате получают данные о количестве производимых во всем обществе товаров и услуг, о совокупных расходах и совокупных доходах. Такие показатели принято называть макроэкономическими. Совокупность макроэкономических показателей принято называть системой национальных счетов.

Первым показателем системы национальных счетов является *совокупный общественный продукт* – вся продукция материального производства, созданная за определенный период (обычно за год). В развитых странах мира основной вклад в его создание вносят промышленность, сельское хозяйство и строительство.

Выраженный в стоимостной форме общественный продукт выступает как *валовой общественный продукт (ВОП)* – сумма стоимости продукции всех хозяйственных единиц. При ее расчете суммируется стоимость израсходованных средств производства (СП), которая воплощает прошлый труд и новая стоимость (Сд). Отсюда формула:

$$Пв = СП + Сд$$

Данный показатель имеет один серьезный недостаток. При подсчете ВОП неоднократно складываются величины материальных затрат на всех

технологических стадиях производства. Например, для производства тетрадей, на которых вы пишете, потребовалась бумага, для изготовления которой потребовалась древесина. Стоимость последней первоначально учитывалась на лесозаготовительных предприятиях, затем на целлюлозно-бумажном комбинате. Получается, что работники на лесозаготовительных предприятиях а потом и работники целлюлозно-бумажного комбината наращивали общую стоимость производимой ими продукции.

Поэтому, чтобы правильно оценить деятельность каждого предприятия и любой отрасли, надо из их результатов исключить все созданное чужим трудом. Для этого из ВОП вычитают то, что повторно учитывается на каждой стадии изготовления конечной продукции. Чтобы это сделать ВОП подразделяют на *промежуточный и конечный продукты*.

Промежуточный продукт – это часть ВОП, которая в течение года направляется на текущие материальные затраты. К ним относятся сырье, материалы, топливо, энергия, покупные комплектующие детали, узлы и полуфабрикаты, а также незавершенные стройки. Все эти предметы труда не выходят из производственного процесса.

Остальная часть ВОП, созданной за год – *конечный продукт* – готовые материальные блага, которые идут на потребление населения, восстановление изношенных в течение года средств труда и для накопления.

Конечный продукт свободен от повторного счета стоимости предметов труда. Вместе с тем он содержит старую стоимость, воплощенную в готовых средствах труда и равную сумме начисленной за год амортизации.

Если даже данная величина стоимости не попадает в повторный счет, она тем не менее создана прошлым трудом. Поэтому вводим другой показатель, который смог бы подытожить трудовую деятельность работников материального производства (очистив ее от прошлого труда) – это *национальный доход*.

Так как промежуточная продукция неоднократно суммируется на каждой технологической стадии изготовления готовой продукции, то ее вычитают из валовой стоимости. В результате образуется главный макроэкономический показатель – *валовой национальный продукт* (ВНП).

Производство совокупной массы товаров и услуг в стране осуществляется прежде всего отечественными фирмами. Однако определенную ее часть производят филиалы иностранных компаний. В свою очередь отечественные компании создают за рубежом свои филиалы. Очевидно, что продукция и доходы, которую получают филиалы иностранных компаний, будут являться собственностью стран, где действует материнская компания. В этом случае неизбежно движение товаров и доходов между странами, в результате чего возникает сальдо между платежами, которые получает страна из-за границы, и платежами, уходящими за рубеж. Это отражается на расчетах ВНП и ВВП. Как мы говорили, ВНП учитывает только конечный продукт.

При расчете ВВП учитывается стоимость конечных товаров и услуг, произведенных только внутри страны, вне зависимости от того, кто является их собственником. Поэтому показатель называется валовой внутренний продукт.

В макроэкономическом анализе применяется ряд статистических показателей.

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

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой совокупную стоимость конечных продуктов, которые созданы гражданами страны, как в рамках национальной территории, так и за рубежом; распределяются и используются в национальном хозяйстве в течение года.

Это наиболее общий показатель, охватывающий конечные результаты экономической деятельности всех хозяйствующих единиц в производственной сфере и сфере нематериальных услуг.

Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой совокупную стоимость конечных продуктов созданные всеми производителями внутри страны, как отечественными, так и зарубежными.

Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

- ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;
- ВНП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности; переведенная в страну заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Эта разность весьма невелика: для ведущих стран Запада — не более 1% от ВВП.

В СНС применяют, но намного реже, два других обобщающих показателя: *чистый внутренний продукт* и *национальный доход*.

В нашей стране переход к новым показателям — вначале ВНП, а затем ВВП — начался с 1988 г. Этот переход осуществляется путем пересчета валового общественного продукта (ВОП) и национального дохода (НД),

представляющих собой соответственно суммы валовой продукции и чистой продукции отраслей материального производства.

Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость всего объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо и др., т.е. не был свободен от повторного счета. Показатель национального дохода рассчитывался тоже только на базе материального производства.

Коренные различия в методологии подсчета этих показателей и показателей СНС, естественно, приводят к тому, что пересчитанные ВОП и НД бывшего СССР и России могут лишь приблизительно характеризовать их ВВП и НД.

3. Методы расчета ВВП и ВВП. Дефлятор ВВП. Конечное и промежуточное потребление.

Таким образом, с помощью показателей валового внутреннего продукта делается попытка измерить объем годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике.

Эта общая, сводная величина валового продукта нас интересует, во-первых, с точки зрения того, из чего она складывается, и, во-вторых, на что она расходуется.

Следовательно, ВВП может быть определен одним из трех методов, путем суммирования:

- добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству, отраслям);
- всех расходов на покупку общего объема произведенной в Данном году продукции (ВВП по расходам, по методам использования);
- всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВВП по источникам доходов).

Расчет ВВП по отраслям

Анализ показателя ВВП, исчисленный первым методом (по отраслям), позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

Расчет ВВП по расходам

В соответствии со вторым методом расчета ВВП (по расходам, по методам использования) он включает следующие статьи:

1. Конечные потребительские расходы домашних хозяйств. Это товары повседневного спроса, предметы потребления длительного пользования, расходы на потребительские услуги и другие. (С)

2. Конечные расходы органов государственного управления (государственных учреждений). Это расходы государственных и муниципальных органов управления на покупку экономических ресурсов и произведенной продукции для нужд государства, что выражается суммой затрат на выплату заработной платы государственным и муниципальным служащим (работникам

так называемой бюджетной сферы), на закупку для государственных нужд товаров и услуг (G).

3. Конечные расходы некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Это расходы профсоюзов, политических партий и религиозных организаций, общественных объединений на услуги обществу в целом и отдельным домашним хозяйствам. (I)

4. Валовое накопление основного капитала (капиталообразующие инвестиции), которое состоит из так называемых чистых капиталовложений и амортизационных отчислений, идущих на финансирование капиталовложений.

5. Изменения в запасах материальных оборотных средств, которые, как и валовое накопление основного капитала, являются составной частью всего валового накопления.

6. Чистый экспорт товаров и услуг, рассчитываемый во внутренних ценах (Xn).

$ВВП (ВНП) = C + G + I + Xn$ – формула расчета ВВП по расходам.

Расчет ВВП по источникам доходов

Расчет **ВВП** по источникам доходов отражает первичные, т.е. еще не перераспределенные, доходы домашних хозяйств, предприятий и государственных учреждений. Эти доходы можно разбить на оплату труда (заработную плату наемных работников, доходы самостоятельных работников, доходы от индивидуальных и семейных товариществ и кооперативов), валовую прибыль (ренту, ссудный и банковский процент, предпринимательскую прибыль, амортизационные отчисления) и различные виды смешанного дохода, а также чистые налога.

4. Чистый национальный продукт (ЧНП) и национальное богатство. Чисто экономическое благосостояние. Национальный доход (произведенный, использованный, личный, располагаемый).

Уменьшив величину ВВП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, можно получить два макроэкономических показателя — чистый внутренний продукт (ЧВП) и национальный доход (НД). Первый показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности и знания, с помощью которых создан ЧВП.

Если к ЧВП прибавить сальдо факторных доходов, то получу *чистый национальный доход*. Это сумма первичных доходов страны, если к ним добавить сальдо тех доходов, которые в процессе перераспределения передаются в качестве трансфертов, то получим величину, называемую *национальным располагаемым доходом*.

Макроэкономические индикаторы

Состояние национальной экономики анализируется с помощью набора макроэкономических показателей, часто называемых макроэкономическими индикаторами. Большинство из них берется из СНС.

Ведущие индикаторы. Прежде всего, это динамика ВВП, т.е. агрегированный рост (сокращение) сферы материального производства (промышленности, сельского хозяйства, строительства) и сферы услуг (особенно торговли и транспорта).

С динамикой ВВП тесно связаны и другие макроэкономические индикаторы, особенно норма безработицы и размеры инвестиций. Более того, последние во многом определяют будущую динамику ВВП. Обычно быстрый или медленный рост ВВП сопровождается соответствующей динамикой доходов населения.

Финансовые индикаторы. Эта группа показателей свидетельствует о состоянии дел в финансовом секторе, хотя оно определяет и положение дел в реальном секторе. Прежде всего, это такие показатели, как уровень инфляции, размеры дефицита бюджета, размеры и динамика денежной массы, учетная ставка, а также индекс (индексы) фондового рынка.

Внеэкономические индикаторы. Состояние внешнеэкономической сферы во многом определяется сальдо внешней торговли (разницей между экспортом и импортом), сальдо платежного баланса и стабильностью обменного курса национальной валюты.

5. Система национальных счетов. Соотношение показателей в системе национальных счетов.

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

Эта система пересматривалась, и ныне действует вариант 1993 г. С конца 80-х гг. на нее начала переходить и Россия.

Сущность и структура Системы национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимосвязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических процессов. Она дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота — производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), потреблении и сбережении (накоплении). В СНС ООН в 1993 г. включает оценку теневой экономики, которая, как уже отмечалось, представляет собой производство обычных товаров и услуг, осуществляемое подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения. Более того, она предлагает учитывать даже производство юридически незаконных товаров и услуг (наркотики, проституция и т.п.), а также труд по ведению домашнего хозяйства (приготовление пищи, уборка жилищ, воспитание детей и т.д.) хотя большинство стран мира, в том числе Россия, не готовы включать в свои расчеты оценки этой деятельности.

Структура Системы национальных счетов исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС России в настоящее время включает следующие счета.

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

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

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

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

Счет использования располагаемого дохода и *счет скорректированного располагаемого дохода* отражают распределение полученного страной дохода

на конечное потребление и сбережение. Они служат основой для расчета ВВП по использованию

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

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

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобретались у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включается.

Иначе говоря, добавленная стоимость — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию (так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции). В советской практике этот показатель носил название условно чистой продукции.

Эти величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям и производствам и дают итоговые показатели ВВП, свободные от повторного счета. В СНС в состав добавленной стоимости включаются амортизация, заработная плата, прибыли корпораций и некорпорированных предприятий, полученная ими рента, процент на ссудный капитал, а также так называемые чистые налоги или чистый экспорт.

К чистым налогам на продукты и импорт относят косвенные Налоги на эти товары и услуги, к чистому экспорту — экспорт товаров и услуг за вычетом их импорта. От них несколько отличаются чистые налоги на производство и импорт. При расчете сумм счетов и самого ВВП чистые налоги или чистый экспорт часто добавляют отдельной строкой для того, чтобы разные счета или подсчитанные разными способами показатели ВВП сходились, так как не во всех расчетах учитываются косвенные налоги, субсидии и сальдо внешней торговли товарами и услугами.

Как уже отмечалось, в СНС используются различные цены -цены потребителя, т.е. рыночные (включающие налоги на продукты и импорт за минусом субсидий), а также цены производителя, называемые основными (они меньше рыночных на величину косвенных налогов). Для перевода одних цен в другие их корректируют на косвенные налоги и субсидии.

Лекция №13

Тема: «Экономический рост и экономические циклы»

1. Сущность и показатели экономического развития. Понятие «экономический рост», его измерение.
2. Факторы экономического роста.
3. Государственное регулирование экономического роста.
4. Понятие и фазы экономического цикла. Поведение различных экономических показателей в разных фазах экономического цикла. Причины циклического развития экономики.
5. Виды циклов (Китчина, Кузнеца, Жугляра, Кондратьева).

1. Сущность и показатели экономического развития. Понятие «экономический рост», его измерение.

Категория экономического роста является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Экономический рост- это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Его можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения или, что более точно, потенциального объема выпуска. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов макроэкономической теории.

Под *экономическим ростом* обычно понимают увеличение реального дохода в экономике (ВВП или ВНД), а также рост реального выпуска в расчете на душу населения.

Выделяют два типа экономического роста:

- экстенсивный,
- интенсивный.

В промышленно развитых странах нельзя найти в чистом виде первый или второй типы экономического роста. Они сочетаются в определенной пропорции. Например, в 1950-1985гг. в США ежегодный прирост объема ВВП составил 3,2%. Из них 1,2% прироста (или 40%) обеспечено за счет совокупной эффективности использования производственных факторов.

Экстенсивный экономический рост

Экстенсивный тип экономического роста осуществляется посредством использования дополнительных ресурсов, не изменяя при этом среднюю производительность труда. Экстенсивный рост производства – самый простой и исторически первый путь расширенного воспроизводства. Ему присущи свои *достоинства*. Это наиболее легкий путь повышения темпов хозяйственного развития. С его помощью происходит быстрое освоение природных ресурсов, а также удается сравнительно быстро сократить или ликвидировать безработицу, обеспечить большую занятость рабочей силы.

Однако этот тип экономического роста имеет и определенные *недостатки*. Ему свойственен технический застой, при котором

количественное увеличение выпуска продукции не сопровождается технико-экономическим прогрессом.

Так как происходит одновременное увеличение всех используемых факторов производства (природные ресурсы, численность работников, привлекаемый капитал), то практически не меняются такие экономические показатели как фондоотдача, материалоемкость и производительность труда. То есть эффективность производства остается если не на прежнем уровне, то меняется незначительно.

Экстенсивное расширение производства возможно в стране богатой как природными ископаемыми, так и трудовыми ресурсами, за счет чего и увеличивается производство.

Однако при этом неизбежно ухудшаются условия воспроизводства. Оборудование на действующих предприятиях становится все более старым, истощаются запасы невозобновимых природных ресурсов. Это приводит к тому, что приходится расходовать больше труда и средств производства для добычи каждой тонны сырья и топлива. В результате экономический рост в возрастающей степени начинает носить затратный характер.

Если слишком долго ориентироваться только на экстенсивный путь развития экономики, то в национальном хозяйстве начинают возникать тупиковые ситуации.

Например, в России преодолеть затратный характер развития мешает отставание от среднемирового уровня использования сырьевых ресурсов. К этому необходимо приплюсовать большую отсталость технологий, изношенность производственного оборудования, недостаточную квалификацию многих работников. На хозяйственном развитии страны отрицательно сказывались диспропорции в размещении сырьевой и топливно-энергетической базы. Подавляющая часть промышленного производства (более 2/3) была сосредоточена в Европейской части, где менее всего природных ресурсов. Добыча же топливно-сырьевых продуктов в районах Крайнего Севера и к востоку от Урала вела к их удорожанию в 1,5-2 раза. Стала падать добыча угля, нефти, железной руды и других природных средств производства.

По оценке западных экономистов, Советский Союз тратил на производство каждой единицы продукции в 2-3 раза большее количество энергии и сырья, чем страны западной Европы и США. Экономически нецелесообразным явилось и строительство новых предприятий. Производственные основные фонды в 1990 году уже достигли свыше 1,9 трлн. руб. Загрузка же имеющихся машин и оборудования оставалась низкой. Более того все новое оборудование уходило на новостройки, а на действующих предприятиях продолжали работать давно устаревшие машины. Кроме всего прочего осложнилась демографическая ситуация в стране: низкая рождаемость при сравнительно высокой смертности, что почти наполовину снизило прирост трудовых ресурсов.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что экстенсивный путь развития в нашей стране давно себя исчерпал. Выходом из сложившейся кризисной ситуации является интенсификация воспроизводства.

Интенсивный экономический рост

Интенсивный тип экономического роста связан с использованием более производительных факторов производства и технологии, т.е. происходит не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а посредством повышения эффективности их использования.

Интенсивный тип роста экономики основывается на широком использовании более эффективных средств производства. Увеличение его масштабов обеспечивается за счет применения более прогрессивной техники, передовых технологий, достижений науки, повышения квалификации кадров. Благодаря этим факторам достигается также повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережение, улучшение использования имеющейся материальной базы производства.

Интенсивное расширенное воспроизводство обладает рядом особенностей. Так как в данном случае на службу народному хозяйству призывается именно прогресс, то в масштабе общества развивается производство научно-технической информации. Одновременно система образования, подготовки и переподготовки кадров обеспечивает повышение культурно-технического уровня работников.

Наиболее выгодным фактором интенсификации производства становится ресурсосбережение. Например, чтобы сберечь 1 т условного топлива путем применения новой технологии, требуется в 3-4 раза меньше затрат по сравнению с расходами на добычу такого же объема топлива.

Однако интенсификация связана с глубокой прогрессивной перестройкой структуры народного хозяйства. Особенность такого типа развития так же состоит в том, что вместе с очень высокими темпами экономического роста, научно-технический прогресс может вызывать безработицу, которая усиливается в трудоизбыточных регионах страны.

В зависимости от тех или иных направлений экономии производственных ресурсов различают несколько видов интенсификации:

- трудосберегающая,
- капиталосберегающая,
- всесторонняя.

Трудосберегающий вид интенсификации предполагает, что новая техника вытесняет из производства рабочую силу. В этом случае темпы роста выпуска продукции опережают темпы изменения численности работников. Т.е. прирост производства частично или полностью достигается за счет повышения производительности труда.

Капиталосберегающий вид интенсификации ведет к тому, что благодаря применению более эффективных машин и оборудования, сырья и материалов достигается экономическое расходование средств производства. В таком случае

техническое строение капитала уменьшается или, по крайней мере, замедляется его увеличение.

Всесторонняя интенсификация – это такой вид экономического роста, при котором используются все указанные формы ресурсосбережения. В этом случае экономятся и трудовые и вещественные условия производства. Всесторонняя интенсификация ведет к качественному обновлению всего процесса расширенного воспроизводства.

Показатели экономического роста

В масштабе страны существует необходимость увеличения размеров национального капитала и валового внутреннего продукта. Во-первых, приходится учитывать рост численности населения. Во-вторых, национальный капитал наращивает производство, стремясь укрепить свои позиции в международной конкуренции и завоевать новые рынки сбыта товаров и услуг.

Неоклассики считали, что на уровне микроэкономики частные предприниматели ставят цель – получение максимальной прибыли. Но такая цель не может быть главной целью общества в целом. Иначе максимально обогатиться сравнительно небольшая часть общества за счет остального населения. Произойдет углубление социального расслоения общества, что может повлечь за собой конфликты между различными по доходам его слоями. Отсюда можно сделать вывод, что оптимальной целью экономического роста является повышение жизненного уровня всего населения.

Показателем, полнее всего отражающим эту цель, является *национальный доход на душу населения*. Это объясняется тем, что показатель национального дохода суммирует все виды доходов членов общества, а не только прибыль фирм. Ранее мы прошли, что в состав национального дохода включают заработную плату и премии работников, доходы мелких собственников, рентный доход, прибыль корпораций, чистый процент (разница между полученными и выплаченными процентами, а также сумма процентов, поступившая из-за границы).

Нормальным является такой экономический рост, при котором увеличиваются все виды доходов – доходы всех социальных групп на протяжении - длительного периода.

Чтобы понять как достичь оптимального варианта экономического роста, нам придется выявить факторы, которые определяют размер национального дохода на душу населения. К таким факторам можно отнести следующие:

1. Увеличение инвестиций в национальную экономику. Кроме того, что увеличение инвестирования экономики страны означает открытие новых производств, рост деловой активности населения и т.д., это так же является показателем того, что страна станет расходовать большую величину накопления, а следовательно возрастает сумма национального дохода на душу населения.

2. Увеличение нормы накопления в национальном доходе. Этот пункт тесно связан с первым, так как чем выше норма накопления, тем больше инвестиций притекает в национальную экономику. Такая количественная

зависимость особенно заметна, если сопоставить уровень нормы накопления, например, в африканских странах – Эфиопии, Заире, Чаде (5-7%) и уровень США, Канады (20-25%) и Японии (около 35%).

3. Темпы роста населения. Они должны соизмеряться с динамикой дохода нации. Так как рассматриваемый показатель – национальный доход на душу населения, то чем больше численность населения при неизменном национальном доходе, тем меньше душевой доход. И наоборот.

4. Технический прогресс.

Другими ведущими показателями динамики экономического роста на макроэкономическом уровне являются:

- рост объема ВВП;
- темпы роста ВВП в расчете на душу населения;
- темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

Измерение экономического роста

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, хотя это лишь один из критериев экономического развития.

Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный экономический рост не всегда говорит о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации. Например, структурные изменения в экономике страны могут привести к такой ситуации, когда стагнация или сокращение выпуска одних видов продукции из-за падающего или неизменного спроса на них сопровождается быстрым ростом других видов продукции. Так, в США в 80-х гг. не росло потребление стали, сельскохозяйственной продукции, легковых автомобилей, но одновременно увеличивался выпуск сложных изделий, например персональных компьютеров. Но и количественный рост выпуска компьютеров недостаточно отражал другие аспекты их производства. Продажа персональных компьютеров в США за 1981—1988 гг. выросла по количеству с 1,1 до 9,5 млн. шт., по стоимости — с 3,1 до 27,7 млрд. долл., а доллар за это время обесценился на 25%. Таким образом, персональные компьютеры дешевели, хотя их технические характеристики и качество росли. При подсчете комплексного показателя экономического роста — валового национального продукта (ВНП) — вышеуказанные моменты привели к тому, что он не до конца отражал динамику экономического развития США за 80-е гг.

Тем не менее, при всех недостатках экономический рост остается наиболее влиятельным критерием экономического развития.

Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Первый способ более надежен (так как позволяет исключить воздействие инфляции), но не универсален (при расчете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий). Второй способ употребляется чаще, однако, не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе

роста производства наиболее важных для экономики товаров, используя при этом их доли в общем объеме производства.

Для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального объема выпуска в целом или на душу населения.

Абсолютные и удельные показатели позволяют оценить экономический рост с различных позиций. Темпы роста ВВП (ВНП) и их абсолютная величина в большей степени подходят для оценки наращивания экономической мощи государства, его военно-стратегического потенциала, политического влияния на международные отношения.

Удельные показатели позволяют более точно определить социально-экономическое благополучие нации, уровень жизни населения отдельных стран, региональных и иных их группировок.

Надо иметь в виду, что эти показатели отражают только уровень материального благополучия нации, не учитывая культурное и духовное развитие.

Итак, мерой экономического роста служат темпы прироста реального ВВП (ВНП) или национального дохода (в процентах).

$$ВВП' = \frac{ВВП_t - ВВП_{t-1}}{ВВП_{t-1}} \cdot 100\% \quad (22.1)$$

$$НД' = \frac{НД_t - НД_{t-1}}{НД_{t-1}} \cdot 100\%, \text{ где}$$

ВВП' и НД' – темпы прироста соответственно валового внутреннего продукта и национального дохода,

ВВП_t и НД_t – величина соответственно валового внутреннего продукта и национального дохода в исследуемом году,

ВВП_{t-1} и НД_{t-1} – величина соответственно валового внутреннего продукта и национального дохода в предшествующем году.

Абсолютный прирост ВВП и НД определяется следующим способом:

$$\Delta ВВП_t = ВВП_t - ВВП_{t-1} \quad \Delta НД_t = НД_t - НД_{t-1} \quad (22.3)$$

Учитывается и то, что ВВП и НД в данном случае измеряются в неизменных, т.е. в единых ценах. Если же расчеты осуществляются в текущих ценах, то необходимо внести поправку на величину дефлятора.

В Советском Союзе в течение многих десятилетий экономический рост измерялся произведенным НД и лишь с 1987 г. начали применять показатель ВНП. В 90-х годах в России основным показателем динамики народного хозяйства стал ВВП.

2. Факторы экономического роста.

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов. В макроэкономике выделяют три группы факторов экономического роста:

1. *Факторы предложения.* К ним относятся:

- природные ресурсы;
- трудовые ресурсы;
- капитальные ресурсы.

2. *Факторы спроса.* К ним относятся:

- уровень цен;
- потребительские расходы;
- государственные расходы;
- чистый объем экспорта.

3. *Факторы распределения.* К ним относятся:

- рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства;
- эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов.

Рассмотрим каждую группу факторов подробнее.

Факторы предложения

Экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов.

В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг необходимы три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт Y есть функция от затрат труда (L), капитала (K), и природных ресурсов (N):

$$Y=f(L,K,N)$$

Трудовые ресурсы. Это один из самых важных факторов экономического роста, от состояния которого зависит возможность вовлечения в хозяйственный оборот других ресурсов, использования и взаимодействия других факторов.

Потенциал трудовых ресурсов зависит от численности населения, его половозрастной структуры, уровня общего и профессионального образования, развития науки, которые через человеческий фактор обеспечивают взаимодействие непосредственно живого труда в производстве с всеобщим и совместным трудом.

Однако наиболее точным измерителем затрат труда является показатель количества отработанных человеко-часов, позволяющий учесть суммарные затраты рабочего времени.

Капитальные ресурсы. Необходимо признать, что, несмотря на наметившиеся новые тенденции в общественном производстве, в нынешней рыночной экономике он занимает господствующее положение по отношению к

труду, но с точки зрения не вклада его в создание общественного продукта, а его организующего начала в общественном производстве.

Все происходящие в последние годы изменения указывают на то, что трудовые ресурсы, как фактор производства, подвергается глубокому качественному изменению, что способствует его превращению в человеческий капитал. Денежный капитал должен будет стать лишь частью человеческого. Однако кардинальные изменения могут произойти лишь при разворачивании двух взаимодополняющих процессов.

1. процесс трансформации трудовых ресурсов в реальный человеческий капитал как решающая предпосылка установления царства труда;
2. диффузия капитала как способ объективного соединения работника и собственника в одном лице.

Определяющее значение также имеет уровень используемых технологий в общественном производстве. Именно в них находит решающее свое проявление интеллектуально-духовная составляющая (наука, образование, культура) хозяйственной деятельности. Повышение уровня используемых технологий автоматически ведет к изменению уровня требований, предъявляемых к рабочей силе, ее структуре, а также к изменениям в технической и воспроизводственных структурах капитала.

Природные ресурсы. Их количественное и качественное наличие является определяющим фактором экономического роста. Под природными ресурсами понимается вся совокупность составляющих природно-климатических условий для осуществления процесса общественного производства: плодородие почвы, климат, полезные ископаемые недр, леса, богатство рек, озер и морей, девственные земли и пространства, не затронутые антропогенной деятельностью. Это, как говорят, даровые силы природы, которые ставятся на службу человеку. Бедность и богатство их, несомненно, воздействуют на возможность осуществлять те или иные виды производственной деятельности.

Однако, чтобы обеспечить социально-экономическое процветание будущих поколений необходимо бережно относиться к дарам природы. Россия располагает всеми природными ресурсами, как ни одна страна в мире. Несмотря на вовлеченность их в значительных масштабах в хозяйственный оборот, она располагает и огромными девственными пространствами, по которым с нею не может сравниться ни одно государство.

В последнее время в России быстрыми темпами развивается частный капитал. А, как известно, владельцев крупных частных капиталов интересует только экономическая эффективность их вложений, но для блага общества она должна корректироваться социально-экологической эффективностью. Иначе сформировавшаяся рыночная экономика ничем не будет отличаться от административно-командной системы. Разница будет состоять лишь в том, в чьих руках находится капитал.

Поэтому перед страной стоят следующие задачи:

1. создать все необходимые предпосылки для оживления хозяйственной деятельности и подъема экономического развития,

2. ограничить или исключить технологии производства, наносящие ущерб окружающей среде,
3. исключить для иностранного капитала возможность перемещения на территорию России «грязных» производств и технологий.

Факторы спроса

В качестве факторов спроса мы перечислили уровень цен, потребительские расходы населения, государственные закупки товаров и услуг, чистый объем экспорта. Все эти показатели также оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные характеристики экономического роста страны, так как каждый из них, выступая со стороны спроса (а, следовательно, со стороны потребителей) несет в себе информацию:

- во-первых, об уровне жизни населения страны,
- во-вторых, о способности страны обеспечить себя необходимыми товарами и услугами,
- в-третьих, о политике государства в отношении экономического развития страны.

Эти факторы обусловлены уровнем полученных доходов и их распределением на потребление и сбережение.

Уровень цен – это выраженные в денежных единицах цены отдельных товаров или совокупности товаров на определенную дату или за определенный период времени. Уровень цен является определяющим показателем в установлении рациональных внутриотраслевых и межотраслевых соотношений цен.

Потребительские расходы населения – это расходы на приобретение товаров длительного пользования, продовольственных товаров, одежды, предметов обихода и различных услуг.

Государственные закупки товаров и услуг – это расходы государственных учреждений на приобретение товаров и оплату услуг труда, занятых в государственном секторе. В эти государственные расходы не включаются трансфертные платежи (безвозмездные выплаты государства, например, пособие по бедности), так как они не являются платой за услугу.

Чистый объем экспорта – это разница между экспортом и импортом страны, поскольку большинство стран представляет собой открытую экономику, в которой правительство не препятствует свободному перемещению товаров через национальные границы.

Факторы распределения

Дело в том, что влияние на экономический рост всех вышеперечисленных факторов при различном организационном взаимодействии их, проявляется по-разному. Обладая похожими исходными ресурсами, можно достичь несопоставимых конечных результатов. На конечную результативность функционирования ресурсов влияют рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства и эффективность использования вовлекаемых в экономический оборот ресурсов.

В данном случае имеются в виду следующие важные моменты функционирования экономической системы. Это, прежде всего, поиск оптимального сочетания рыночных механизмов и государственного вмешательства в процессы экономических отношений. Комбинация элементов стихийных рыночных сил и сознательного регулирования зависит от обстоятельств, как объективных (характер сложившейся рыночной структуры), так и субъективных (социально-экономическая ориентация партии власти).

С экономическим ростом связан целый комплекс проблем, с разрешением которых приходится сталкиваться. Среди них: выявление тенденции в изменениях факторов роста; выбор технологической политики и предполагаемые последствия ее реализации; ожидаемые сдвиги в структуре народного хозяйства и выбор методов ее обновления. В то же время разрешение этих крупных проблем выводит на уровень решения таких конкретных вопросов, как изменение капиталовооруженности и материалоемкости производства, соотношение динамики заработной платы, прибыли и доходов собственников ресурсов.

С целью разрешить эти задачи и были разработаны модели экономического роста.

3. Государственное регулирование экономического роста.

Для того чтобы выработать верную экономическую политику, государственные деятели должны отдавать себе отчет в том, во-первых, каких целей они хотят добиться, и, во-вторых, какими инструментами они для этого располагают.

Впервые комплексный анализ экономической политики государства был проведен в 1952 г. голландским экономистом, лауреатом нобелевской премии Яном Тинбергеном в работе «Теория экономической политики». Согласно Тинбергену, во-первых, правительственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики и сформулировать их, что обычно делается в терминах максимизации функции общественного благосостояния. На их основе определяются целевые показатели (например, полная занятость, нулевая инфляция и т.д.) Во-вторых, правительство оценивает, какими политическими инструментами оно располагает. В-третьих, государственные деятели должны опираться на какую-либо модель экономики, которая связывает воедино цели и инструменты.

Важнейшая проблема, на которой остановился Тинберген, - соответствие между количеством целей и количеством инструментов при проведении экономической политики. Допустим, что целей всего две (увеличение занятости и борьба с инфляцией), и инструментов тоже всего два – налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика. Тинберген сделал вывод, что *политики могут достичь обеих целей тогда, когда количество инструментов равно количеству целей, и влияние инструментов на цели линейно независимы друг от друга.*

Определение множества целей называется целевой функцией. Здесь важно учесть, что, чем больше целей, тем труднее одновременно их достичь.

Поэтому правительству необходимо четко представлять себе очередность государственной экономической политики при достижении многих целей.

По отношению друг к другу цели макроэкономической политики могут быть взаимозаменяемы, взаимодополняемы и нейтральны.

Взаимозаменяемость целей означает, что невозможно достижение рассматриваемых целей одновременно. Типичный пример – контроль над темпами инфляции и безработицы. Данную ситуацию наглядно иллюстрирует кривая Филлипса, которую мы рассмотрели в одной и предыдущих глав.

Взаимодополняемые цели сочетаются друг с другом. Такими целями являются, например, рост национального дохода и рост занятости.

Нейтральные цели, то есть не влияющие на достижение друг друга, встречаются очень редко. Например, снижение безработицы до определенного уровня может и не влиять на темпы инфляции.

По мере накопления опыта государственного регулирования в разных странах происходит сокращение размерности целевой функции.

Тимберген считал, что в целевую функцию следует ввести восемь элементов:

1. объем государственных расходов,
2. тем изменения реальной заработной платы,
3. уровень занятости,
4. индикатор распределения доходов,
5. размеры инвестиций,
6. совокупный спрос,
7. уровень производства,
8. сальдо платежного баланса.

В 1970-е годы экономисты уже выделяли только четыре цели:

1. полная занятость,
2. стабильность цен,
3. отсутствие неуправляемых дефицитов платежного баланса,
4. устойчивый уровень экономического развития.

В конце 1980-х – середине 1990-х гг. многие экономисты стали выделять лишь две задачи:

1. полная занятость,
2. борьба с инфляцией.

Некоторые экономисты считают, что лучше избрать один аспект регулирования и на нем сосредоточить основные усилия.

Для стран с развивающимися рынками таким стратегическим направлением государственной политики, как показывает практика 1990-х гг., является борьба с высокой хронической инфляцией.

Цели макроэкономической политики реализуются путем государственного регулирования.

Государственное регулирование экономического роста – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и

общественными организациями, нацеленная на повышение эффективности общественного воспроизводства и удовлетворение потребностей общества.

Государственное регулирование экономического роста имеет объективную основу:

- обобществление производства как в границах национальной экономики, так и в международном масштабе,
- развитие НТР, требующего огромных трудовых и финансовых ресурсов, которыми не располагают частные предприниматели,
- неспособность рынка решить экологические, социальные проблемы,
- неспособность рынка обеспечить удовлетворение потребностей в общественных товарах.

Рынок определяет равновесную цену, производство во многих сферах, в то время как государство регулирует рынок посредством налогообложения, инвестиций, субсидий. При этом обе стороны – и рынок и государство – существенны.

Выделим главные формы и методы вмешательства государства в экономику. Прежде всего, важно различать две основные формы:

- административные методы государственного регулирования через расширение государственной собственности на материальные ресурсы,
- управление государственными предприятиями, законотворчество и экономические методы государственного регулирования с помощью различных мер макроэкономической политики. В этом аспекте выделяют *прямое* и *косвенное* вмешательство государства в экономику страны.

Административные методы

Основными административными методами воздействия государства на экономику являются:

1. антимонопольные меры (предупреждение монопольного сговора, принудительное разукрупнение, контроль за функционированием доминирующих производителей),
2. введение обязательных стандартов (экологические, санитарные, социальные стандарты),
3. определение минимально допустимых параметров жизни населения (гарантированный минимум заработной платы, пособия по безработице).

Прямое вмешательство.

Во всех промышленно развитых странах существует более или менее значительный по своим масштабам государственный сектор экономики. Его размеры могут служить критерием экономической роли государства, хотя этот критерий не абсолютен. Государство обладает капиталами в самых разнообразных формах, предоставляет кредиты, принимает долевое участие, является собственником предприятий. Это делает государство совладельцем части общественного капитала.

Во всех промышленно развитых странах становление и развитие государственного сектора происходило практически в одних и тех же отраслях

(угольная промышленность, электроэнергетика, морской, железнодорожный и воздушный транспорт, авиация и космонавтика, атомная энергетика и т.д.). Речь идет, как правило, об отраслях, где стоимость физического капитала, т.е. совокупности зданий, оборудования и машин, необходимых для производства, особенно велика.

Итак, прямые методы выступают в следующих основных формах:

1. целевое финансирование государства (дотации предприятиям, финансирование научно-технических, экологических программ, финансирование социальной сферы),
2. государственные закупки,
3. функционирование государственного сектора экономики.

Косвенное вмешательство

Косвенное вмешательство предполагает осуществление государственного регулирования через использование следующих основных инструментов государственной экономической политики:

1. кредитно-денежные методы (учетная ставка, операции на открытом рынке ценных бумаг, установление норм обязательных резервов),
2. бюджетно-налоговые методы (система налогообложения, установление налоговых скидок, предоставление налоговых льгот),
3. ускоренная амортизация (нормы амортизации, порядок амортизационных списаний),
4. внешнеэкономические методы (стимулирование экспорта, кредитование экспорта, ограничение или привлечение иностранного капитала).

При проведении макроэкономической политики важно помнить, что и государство, и рынок – это великие завоевания цивилизации. Рынок не может нормально функционировать без государства, устанавливающего и поддерживающего «правила игры» в рыночном хозяйстве. Но и без рынка государству не обойтись.

4. Понятие и фазы экономического цикла. Поведение различных экономических показателей в разных фазах экономического цикла.

Причины циклического развития экономики.

Человечество на протяжении всей своей истории пыталось в той или иной мере предсказать и предотвратить кризис. Было замечено, что некоторые явления повторяются в какой-то определенной последовательности и между ними существует причинно-следственная связь, позволяющая предвидеть с той или иной степенью точности последствия некоторых свершений.

Ранее мы ознакомились с такими понятиями как совокупный спрос, совокупное предложение а также макроэкономическое равновесие. Однако на практике такое равновесие скорее случайность, чем правило. Рыночная экономика нестабильна и последние два столетия только подтверждают это. За процветанием всегда следует упадок и наоборот. С момента глобальных кризисов первой половины XIX столетия ученые-экономисты пытаются найти объяснение этим колебаниям.

Существует множество определений экономического цикла, но мы будем придерживаться следующего определения: **экономический цикл** (деловой цикл) – это периодические колебания уровня деловой активности, представленные реальным ВВП.

Само слово цикл (от греческого *kuklos* – круг) подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению. Поэтому уточним определение цикла так: экономический цикл – это повторяющееся через определенные промежутки времени состояние экономики, характеризующееся одними и теми же макроэкономическими параметрами.

В теории экономического цикла принято различать **цикл** и **тренд**. Если мы посмотрим на макроэкономические показатели развития какой-либо страны за более или менее продолжительный период времени, то обнаружим, что вне зависимости от экономических колебаний, спадов и подъемов, которые чередуются через определенные промежутки времени, страна достигла определенного экономического развития.

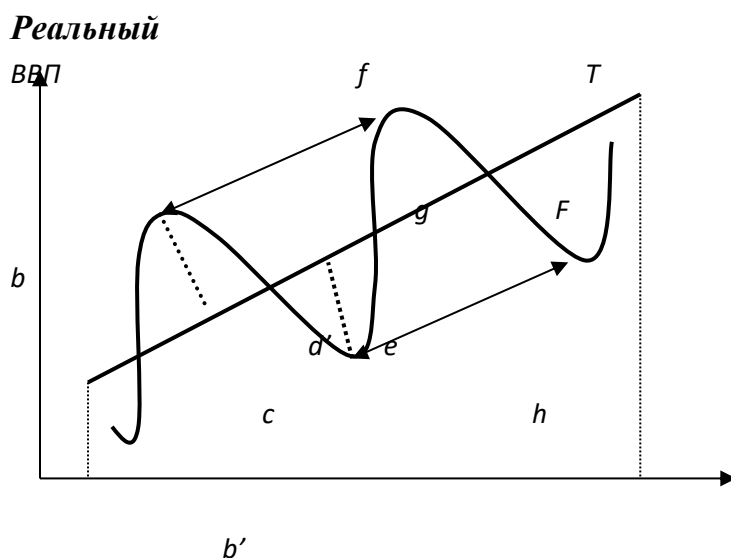


Рис. 13.1. Фазы экономического цикла.

Здесь t_1 и t_n — показывают величину реального ВВП начала и конца периода исследования. Линия T , которая соединяет эти точки является трендом (trend – тенденция) реального ВВП. Линия тренда строится таким образом, что колебания ВВП на долгосрочном отрезке времени сглаживаются. Если экстраполировать полученную линию, то можно дать прогноз тренда потенциального ВВП на отдаленную перспективу.

Если рассматривать фактические колебания реального ВВП в краткосрочном периоде, то мы получим волнообразную кривую, которая будет показывать колебания деловой активности вокруг линии тренда.

Особое внимание следует уделить двум переломным точкам **пик** (бум) и **дно**. Расстояние между двумя точками пика или двумя точками дна обозначает продолжительность цикла (bf или dh). Расстояние от переломных точек по

вертикали до линии тренда (bb' или dd') измеряет амплитуду циклических колебаний.

Экономисты, которые исследовали так называемые классические экономические циклы прошлого столетия продолжительностью 8-10 лет, как правило отмечали в них четыре фазы: **кризис** (bc), **депрессия** (cd), **оживление** (de), **подъем** (ef). Иногда экономисты предпочитают выделять только две фазы рецессия (bd) – это понижательная волна и оживление (df) – это повышательная волна.

Кризис. Кризисы XIX и начала XX столетий проходили по одному сценарию. На рынок выбрасывалось огромное количество товаров и в какой-то момент времени он оказывался переполненным, но товары продолжали поступать. Спрос же начинал уменьшаться, отставать от предложения и наконец совсем прекращался. Цены начинали стремительно падать. Начинались ликвидации и крахи. Причем в первую очередь гибли финансовые и кредитные учреждения. Так как нехватало средств для расплаты по долгам банки повышали ссудный процент, кредит становился недоступным основной массе предпринимателей. Начинали разоряться крупные предприятия, останавливались фабрики и заводы. Однако кризис нес в себе и свое излечение. По мере его развития цены падали все ниже и ниже, создавая возможность сбыта и перспективу выхода из кризиса.

Депрессия. Объемы производства продолжают снижаться, безработица увеличивается. Инвестиционные процессы практически затухают, хотя процентные ставки низки. Это происходит из-за того, что в условиях неопределенности инвесторы не хотят рисковать своими капиталами.

Оживление. Постепенно объемы производства начинают увеличиваться, безработица сокращается, оживляются инвестиционные процессы, начинается циклическое повышение цен и ставки процента.

Подъем. Экономическая система приближается к своему потенциальному уровню. Высокими темпами растут объемы производства и ВВП, практически исчезает безработица, производственные мощности работают с высокой загрузкой, продолжается рост цен и процентных ставок. Растут курсы ценных бумаг и высока активность игроков на финансовых рынках. Инвестиции растут, так как ожидаемая норма дохода от инвестиций превышает ставку процента.

Фаза подъема переходит в другой относительно статичный отрезок времени, который по своим показателям противоположен точке «дно». Эту точку времени называют «бум». В этот момент экономика по всем показателям достигает своего максимального уровня (естественно, для каждого нового цикла этот предел свой, так же как и продолжительность цикла всегда разная). «Бум», несмотря на все кажущееся экономическое благополучие, уже несет в себе причину кризиса. Как когда-то написал О.Мирабо: «Благоденствие для государства, то же, что зрелость для плодов: оно заключает в себе предрасположение к гнилости».

Любопытно, что психология человека, устроенная самым удивительным образом, заставляет людей, напрягая все свои интеллектуальные возможности,

выживать в ситуации полного краха и стремиться к подъему. Однако в период максимального благоденствия общество как бы утрачивает способность к созидательному труду и практически ничего не создавая, своей сытой ленью, толкает себя ко «дну». Из вышесказанного понятно, что каждый кризис имеет некоторые общие черты, однако ни один из них не похож на другой. Для каждого характерны свои неординарные явления.

Цикличность в развитии рыночной экономики объясняется, прежде всего, действием внутренних факторов, присущих самой системе. Механизм «невидимой руки» рынка на основе экономических законов стихийно регулирует макроэкономическое равновесие. В то же время стремление экономических агентов к максимизации прибыли, расширению масштабов производства, росту инвестиций, как стимулов развития экономики приводит к такому состоянию, когда совокупное предложение выходит за пределы рыночного спроса. Большинство экономистов-теоретиков считают, что кризисы перепроизводства обусловлены серьезным нарушением соотношения между совокупным спросом и совокупным предложением. Однако через экономический кризис и меры, применяемые для его преодоления, равновесие восстанавливается. Происходит массовое обновление основного капитала, совершенствуется отраслевая структура экономической системы.

В исследованиях причин экономических циклов в настоящее время широкое распространение получил подход, согласно которому циклы являются следствием случайных воздействий на экономическую систему, так называемых импульсов, или шоков, нарушающих экономическое равновесие и вызывающих ответные колебания.

Впервые эти идеи были высказаны советским экономистом Евгением Слуцким в 1927г. Подобное исследование проводилось норвежским ученым Рагнаром Фришем и нашло отражение в его работе «Проблемы распространения импульсов в экономике» (1933).

Выделяется несколько типов импульсов:

- Шоки предложения, воздействующие на производство. К ним относятся технологические сдвиги, климатические изменения, открытие новых источников сырья, колебания мировых цен на сырье и т.д.
- Шоки, связанные с решениями государственных органов власти на макроуровне и воздействующие главным образом на спрос. Это фискальная и денежная политика, колебания обменного курса, ставки ссудного процента,
- Шоки в спросе частного сектора, такие как изменения в инвестиционных и потребительских расходах этого сектора экономики.

Перечисленные шоки возникают внутри страны и влияют на развитие экономики через международные торговые и финансовые связи.

В теории инвестиций широко используется западными экономистами модель мультипликатора-акселератора, которая объяснит динамику инвестиций действием механизма акселератора, т.е. инвестиции испытывают воздействие не самого объема выпуска, а его колебаний.

Лауреат Нобелевской премии английский экономист Дж.Хикс считает,

что главную причину колебаний следует искать во влиянии, которое оказывают на инвестиции изменения объема выпуска (или дохода), в чем, собственно, и выражается эффект акселерации. По его мнению, торгово-промышленный бум есть не что иное, как период интенсивного накопления капитала, а спад является просто приостановкой накопления.

Отечественные экономисты также считают, что в основе экономических кризисов лежит резкое нарушение нормального соотношения между производством и потреблением. Такое нарушение может предстать в двух вариантах:

- производство товаров и услуг и их предложение на рынке значительно обгоняет спрос населения. В этом случае наступает кризис перепроизводства;
- платежеспособный спрос обгоняет предложение. В этом случае наступает кризис недопроизводства.

5. Виды циклов (Китчина, Кузнец, Жугляра, Кондратьева).

Выделяют различные виды циклов по продолжительности:

- *столетние* циклы, длящиеся сто и более лет;
- *«циклы Кондратьева»*, продолжительность которых составляет 50-70 лет и которые названы в честь выдающегося русского экономиста Н.Д.Кондратьева, разработавшего теорию «длинных волн экономической конъюнктуры» (Кондратьев предположил, что наиболее разрушительные кризисы происходят тогда, когда совпадают точки максимального падения деловой активности «длинноволнового цикла» и классического; примерами могут служить кризис 1873 года, Великая Депрессия 1929-1933 годов, стагфляция 1974-1975 годов);

- *классические циклы* (первый «классический» кризис (кризис перепроизводства)

произошел в Англии в 1825 г., а начиная с 1856 г. такие кризисы стали мировыми), которые длятся 10-12 лет и связаны с массовым обновлением основного капитала, т.е. оборудования (в связи с возрастающим значением морального износа основного капитала продолжительность таких циклов в современных условиях сократилась);

- *циклы Китчина* продолжительностью 2-3 года.

Выделение разных видов экономических циклов основано на продолжительности функционирования различных видов физического капитала в экономике. Так, столетние циклы связаны с появлением научных открытий и изобретений, которые производят настоящий переворот в технологии производства (вспомним, «век пара» сменился «веком электричества», а затем «веком электроники и автоматики»). В основе длинноволновых циклов Кондратьева лежит продолжительность срока службы промышленных и непромышленных зданий и сооружений (пассивной части физического капитала). Примерно через 10-12 лет происходит физический износ оборудования (активной части физического капитала), что объясняет

продолжительность «классических» циклов. В современных условиях первостепенное значение для замены оборудования имеет не физический, а его моральный износ, происходящий в связи с появлением более производительного, более совершенного оборудования, а поскольку принципиально новые технические и технологические решения появляются с периодичностью 4-6 лет, то продолжительность циклов становится меньше. Кроме того, многие экономисты связывают продолжительность циклов с массовым обновлением потребителями товаров длительного пользования (некоторые экономисты даже предлагают причислять их к инвестиционным товарам, закупаемым домохозяйствами), происходящим с периодичностью 2-3 года.

В современной экономике продолжительность фаз цикла и амплитуда колебаний могут быть самыми различными. Это зависит, в первую очередь, от причины кризиса, а также от особенностей экономики в разных странах: степени государственного вмешательства, характера регулирования экономики, доли и уровня развития сферы услуг (непроизводственного сектора), условий развития и использования научно-технической революции.

Циклические колебания важно отличать от нециклических колебаний. Для *экономического цикла* характерно то, что изменяются *все показатели*, и что цикл охватывает *все отрасли* (или сектора). *Нециклические колебания* отражаются:

- изменении деловой активности лишь в *некоторых отраслях*, имеющих *сезонный характер* работ (рост деловой активности, например, в сельском хозяйстве осенью в период сбора урожая и в строительстве весной и летом и спад деловой активности в этих отраслях зимой);
- в изменении лишь *некоторых экономических показателей* (например, резкий рост объема розничных продаж перед праздниками и рост деловой активности в соответствующих отраслях).

Лекция № 14

Тема: «Кредитно- денежная система и кредитно- денежная политика»

1. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем.
2. Сущность и формы кредита.
3. Структура современной кредитно- денежной системы.
4. Денежная масса и её структура. Денежные агрегаты.
5. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке.
6. Основные направления кредитно- денежной политики ЦБ.

1. Деньги и их функции. Понятие и типы денежных систем.

Деньги являются общепринятым орудием обмена и средством платежа. Они возникли много тысяч лет назад стихийно в процессе развития и разрешения противоречий товара на основе общественного разделения труда. К основным функциям денег относятся, как известно, во-первых, функция измерения стоимости товаров (деньги как мера стоимости); во-вторых,

посредническая функция при обмене товар — деньги — товар (деньги как средство обращения); в-третьих, функция платежного средства (деньги как средство платежа), в-четвертых, функция накопления и сбережения (деньги как средство тезаврации) и, наконец, в-пятых, функция мировых денег (как всеобщее средство платежа, покупательное средство и общественная материализация богатства).

Денежная масса — совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающих обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

Денежная система любой страны состоит, как правило, из целого ряда элементов: денежной единицы; масштаба цен; вида денег; порядка эмиссии денег и их обращения; государственного аппарата, осуществляющего регулирование денежного обращения.

Денежная система любой страны состоит, как правило, из целого ряда элементов: денежной единицы; масштаба цен; вида денег; порядка эмиссии денег и их обращения; государственного аппарата, осуществляющего регулирование денежного обращения.

Организация и функционирование денежной системы относятся к числу факторов первоочередного значения для экономики страны и жизнеобеспечения государства в целом. Денежная система государства отражает состояние его экономики. Деньги, обслуживающие оборот общественного продукта, выступают в двух формах:

- в форме обращения наличных денег;
- в форме безналичных денежных расчетов.

Наличные деньги обслуживают, как правило, отношения:

- государства с гражданами;
- работодателей с их работниками,

Безналичные денежные расчеты применяются, как правило, между:

- юридическими лицами;
- юридическими лицами и государством.

Денежная масса, которой располагает народное хозяйство для осуществления операций обмена и платежа, зависит от предложения денег банковским сектором и от спроса на деньги, т.е. стремления учреждений небанковского сектора иметь у себя определенную денежную сумму в виде наличных денег или вкладов до востребования.

Под предложением денег обычно понимают часть денежной массы, находящейся в обращении. Таким образом, деньги — это совокупность платежных средств, обращающихся в государстве в каждый данный период времени.

2. Сущность и формы кредита.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются коммерческий и банковский. Они различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он часто возникает, когда приобретатель продукции не может немедленно расплатиться за нее наличными деньгами. В этом случае используется, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую Лауреат Нобелевской премии американский экономист Франко Модильяни постарался выявить психологические закономерности образования у населения сбережений. Он выдвинул гипотезу «жизненного цикла». Предположим, с начала своей трудовой деятельности человек делает сбережения (сдает их на сохранение в банк) и денежные накопления (приобретает ценные бумаги). Эти суммы непрерывно нарастают и достигают максимума перед выходом на пенсию. Все это делается для поддержания достигнутого уровня потребления в старости. Свой вывод Ф. Модильяни высказал в известной формуле: «Молодые сберегают, старые тратят». Данная гипотеза была практически учтена банками, пенсионными фондами и другими кредитными учреждениями.

Для современных условий характерна тенденция к значительному увеличению доли заемных средств в финансировании (обеспечении деньгами) хозяйства. Например, японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют 4/5 всех средств на расширение производства.

В условиях развитого товарного хозяйства впервые возникает рынок ссудных капиталов. В качестве предмета купли-продажи на нем выступает особый товар — капитал. Его особенность состоит в том, что деньги приобретают дополнительную полезность — способность возрастать по стоимости и приносить прибыль.

В состав рынка ссудных капиталов входит рынок инвестиций. Под инвестицией подразумевается долгосрочное вложение капитала в какое-то предприятие или дело ради получения прибыли. При этом финансовые инвестиции идут на закупку акций, облигаций и ценных бумаг, выпущенных предприятием или государством. Реальные инвестиции — это использование денег для увеличения производственного основного капитала (зданий, сооружений, оборудования), жилищного строительства, товарно-материальных запасов.

Основными организационно-экономическими формами кредита являются коммерческий и банковский. Они различаются по составу участников, объектам кредитования, величине процента и сфере использования.

Коммерческим называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он часто возникает, когда приобретатель продукции не может немедленно расплатиться за нее наличными деньгами. В этом случае используется, как правило, вексель — специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись (индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а этот — у третьего и т.д.

Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег. Коммерческий заем является основой кредитной системы, он непосредственно обслуживает движение капитала в сфере производства. Этот кредит возможен только между фирмами, непосредственно связанными хозяйственными отношениями (предприятиями, которые создают средства производства, и фирмами, которые их потребляют). Его нельзя использовать, например, для оплаты труда работников.

Универсальный характер имеет банковский кредит, который выдается в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого займа он может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели.

В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы: а) потребительский кредит (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, предоставление банками ссуды на потребительские цели); б) ипотечный кредит (долгосрочный заем под залог недвижимости — земли, зданий); в) межхозяйственный кредит (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг); г) государственный кредит (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением).

Среди всех кредитных организаций главную роль выполняют банки.

3. Денежная масса и её структура. Денежные агрегаты.

Для характеристики денежного предложения применяются обобщающие показатели, так называемые денежные агрегаты.

Агрегат М1 — («деньги для сделок») — это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

Агрегаты М2 и М3 включают, кроме М1, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты. Эти средства не являются деньгами, поскольку их невозможно непосредственно использовать для сделок купли-продажи, а их изъятие подчинено определенным условиям, однако они похожи на деньги в двух отношениях: с одной стороны, они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг, с другой — они позволяют осуществлять накопление денег.

Агрегаты денежного предложения — L и D. L наряду с М3 включает прочие ликвидные (легкорезализуемые) активы, такие как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат D включает все ликвидные средства и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

Агрегаты М3, L и D более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем М2: резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождает период подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами.

Однако большинство экономистов предпочитают использовать агрегат М1, так как он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения.

Денежная система — это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная форма организации денежного обращения.

В зависимости от вида обращающихся денег выделяются два типа систем денежного обращения: *металлические деньги*, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежные слитки или монеты; *кредитные и бумажные деньги*, когда золото вытеснено из обращения, и поэтому кредитные и бумажные деньги не обмениваются на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств в безналичной и наличной формах. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах: банкноты и разменная монета в современных условиях составляют около 10% всех денежных средств.

В истории существовал *биметаллизм*, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов — золота и серебра (XVI—XIX вв.), и *монометаллизм*, когда в обращении был лишь один металл — золото. Бумажные и кредитные деньги свободно обменивались на этот металл. Монометаллизм исторически существовал в виде трех стандартов: золотомонетного (свободного обращения золотых монет); золотослиткового (предусматривалась возможность обмена знаков стоимости на золото лишь по предъявлении суммы, соответствующей цене стандартного слитка); золотодевизного (когда банкноты обменивались на иностранную валюту).

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма. На его место пришла система неразменных кредитных денег, которую характеризуют отмена золотого содержания банкнот, расширение безналичных расчетов через банки, господствующее положение кредитных денег, увеличение эмиссии денег для кредитования предпринимательского сектора и государства. Складывается свободное денежное обращение. При свободном денежном обращении, когда деньги не обеспечиваются золотом, происходит либо сжатие (дефляция), либо расширение денежной массы (инфляция). Регулированием ее занимаются национальные центральные банки.

4. Спрос на деньги. Равновесие на денежном рынке.

Предложение денег (M_s) образуют наличность вне банковской системы (C) и депозиты (D), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок:

$$M_s = C + D$$

Современная банковская система — это система с частичным резервным покрытием: часть своих депозитов коммерческие банки хранят в виде обязательных резервов в Центральном банке, а остальные используют для выдачи ссуд. В отличие от других финансовых институтов коммерческие

банки обладают способностью увеличивать предложение денег («создавать деньги»).

Особенности действия данного эффекта рассмотрим на следующем примере. Предположим, что одна из фирм положила 100 млн. рублей в один из коммерческих банков. Тогда при норме банковского резерва, например, в 20 % банк может выдать ссуду другой фирме в объеме 80 млн. рублей. При этом количество денег в обращении увеличилось со 100 млн. рублей до 180 млн. рублей. Таким образом, 80 млн. рублей – это деньги «созданные» 1-м банком без печатания новых денег. Заемщик, получивший 80 млн. рублей, покупает необходимые ему товары у третьей фирмы, которые кладет вырученные деньги на депозит, предположим во втором банке, который в свою очередь предоставит кредит четвертой фирме в объеме 64 млн. рублей. При этом количество денег в обращении увеличилось со 180 до 224 млн. рублей. Таким образом, 64 млн. рублей – это деньги созданные вторым банком.

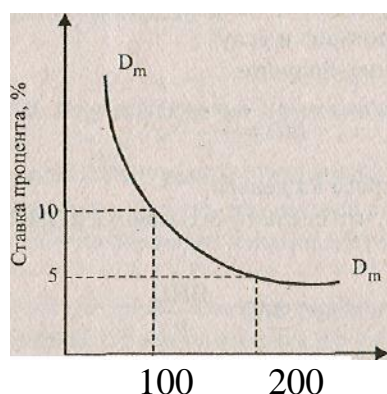
Отношение $1/r = k$ (r – норма резервирования) называется депозитным мультипликатором, или мультипликатором денежного предложения. Депозитный мультипликатор равен пяти ($1/0,2$) - это означает, что каждый вложенный в банк рубль создает пять «банковских» рублей.

В общем виде дополнительное предложение денег, возникшее в результате нового депозита равно:

$$M_s = D * 1 / r$$

Покупательная способность денег определяется количеством товаров и услуг, которые можно купить на денежную единицу. При увеличении уровня цен покупательная способность денег снижается и наоборот.

Вторым компонентом денежного рынка является спрос на деньги. Он вытекает из функций денег как средства обращения и средства сохранения богатства. В первом случае речь идет о спросе на деньги для заключения сделок купли-продажи (транзакционный спрос), во втором — о спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов (прежде всего облигаций и акций). Транзакционный спрос объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления запланированных и незапланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номиналу ВВП. Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается кривой спроса на деньги D (рис.14.1).



Спрос на деньги, млрд руб.

Рис. 14. 1. Кривая спроса на деньги

Кривая общего спроса на деньги D_m обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок, приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

Спрос и предложение на денежном рынке предполагают их количественные определения. В зависимости от сложившейся рыночной конъюнктуры величина денежной массы варьирует в определенных пределах. Так, в 1997-1998 гг. в России денежная масса колебалась в пределах 11—15% от величины ВВП. В США этот показатель превышает 50%. Сжатие денежной массы в российской экономике привело к появлению квазиденег: бартера, взаимозачетов, векселей, увеличения массы долларовой обращения и т.д. Это обусловило задержку выплат заработной платы, стипендий, пенсий, пособий, что породило социальную напряженность и неустойчивость.

Количественное определение объема денежной массы представлено различными экономическими школами. Широкую известность из которых, получил монетаризм, изложенный в 50-х годах XX в. Г. Фишером.

В рамках количественной теории денег спрос на деньги определяется в соответствии с уравнением Фишера:

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

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; Q — количество проданных товаров; P — средняя цена товаров и услуг. Преобразуя уравнение, получим

$$MD = \frac{P \times Q}{V}$$

где MD — величина спроса на деньги.

Если предположить, что сделки учитываются в ВВП, то $P \times Q$ равно номинальному ВВП.

$$\text{Отсюда } MV = \text{ВВП} \text{ и далее } MD = \frac{\text{ВВП}}{V}$$

Современная теория денег М. Фридмана учитывает спрос на деньги не только общества в целом, но и отдельных лиц, который ограничен суммой имеющихся у этих лиц портфеля ресурсов, т.е. денег и других активов:

$$MD = Pf(Rb, Re, p, h, y, u), \text{ где } MD \text{ — величина спроса на деньги;}$$

P_f — абсолютный уровень цен;
 R_b — номинальная норма процента по облигациям;
 R_e — рыночная стоимость дохода по акциям;
 p — темп изменения уровня в процентах;
 h — отношение между человеческим богатством (труд) и всеми другими формами богатства;
 y - общий объем богатства;
 u — величина, отражающая возможное изменение вкусов и предпочтений.

Современная теория спроса на деньги отличается следующими особенностями. Она рассматривает более широкий диапазон активов помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций. Вкладчики могут обладать портфелями как с приносящими процент, так и с беспроцентными формами денег. Помимо этого они должны обладать иными видами ликвидных активов: средствами на сберегательных и срочных счетах, краткосрочными ценными бумагами, облигациями и акциями корпораций и т.п. Указанная теория отвергает разделение спроса на деньги на основании спекулятивных мотивов и мотивов предосторожности, а также учитывает наличие инфляции и четко разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальную и номинальную ставку процента, реальные и номинальные величины денежной массы.

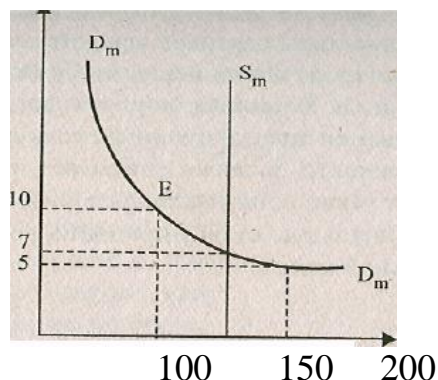
Денежный рынок — это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цен» денег; это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупаются» подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента.

На рис. 2, 3 приведены типичные кривые спроса и предложения денег. Кривая предложения S_m имеет форму вертикальной прямой при допущении, что центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки. Как и на любом рынке, равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения.

Из анализа графика видно, что население и фирмы будут держать на руках только 150 млрд руб. лишь при процентной ставке, равной 7%. При более низкой норме процента они будут стараться увеличить количество денег в своих портфелях, тем самым снижая цены на ценные бумаги и повышая норму процента, достигая таким образом равновесия, и наоборот. Попробуем оценить влияние изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги.

Сначала рассмотрим реакцию денежного рынка на изменение денежного предложения. Допустим, предложение денег увеличилось со 150 до 200 млрд руб. (см. рис.14. 2).

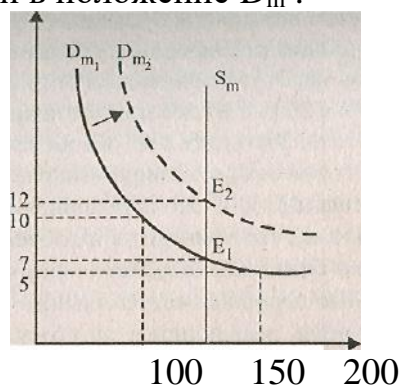


Спрос и предложение денег, млрд руб.

Рис. 14.2. Изменения предложения денег

Результатом увеличения количества денег в обращении будет уменьшение ставки процента с 8 до 5%. Почему? При ставке процента, равной 7%, людям потребуется лишь 150 млрд руб. Излишек предложения в 50 млрд руб. они инвестируют в ценные бумаги или другие финансовые активы. В итоге курсы ценных бумаг будут расти, что эквивалентно падению процентной ставки. (Например, по долгосрочной облигации выплачивается процент в 300 руб. в год. Если цена облигации равна 3000 руб., то норма процента равна 10%. Если цена облигации 4000 руб., то норма процента составит лишь 7,5%.) По мере падения процентной ставки цена хранения денег также уменьшается, население и фирмы увеличивают количество наличности и чековых вкладов. При ставке, равной 5%, равновесие на денежном рынке будет восстановлено: спрос и предложение денег будут равны 200 млрд руб. Что произойдет при уменьшении денежного предложения? При сокращении предложения денег возникает временный их дефицит. Население пытается преодолеть нехватку денег путем продажи акций и облигаций. Рост предложения на рынке ценных бумаг понизит их рыночную стоимость и одновременно увеличит процентную ставку. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество, которое люди хотят иметь на руках. Спрос на деньги сокращается, и денежный рынок возвращается к равновесию.

Проанализируем последствия изменения в спросе на деньги (рис.14. 3). Первоначально рынок находится в равновесии в точке E_1 при номинальной ставке, равной 7%. Рост номинального дохода сдвигает кривую спроса на деньги в положение D_{m_2} .



Спрос и предложение денег, млрд руб.

Рис. 14.3. Изменения спроса на деньги

При исходной процентной ставке население и фирмы хотели бы держать на руках 200 млрд руб., несмотря на то, что банковская система может предложить лишь 150 млрд руб. Население и фирмы предпринимают попытки приобрести больше денег, продавая ценные бумаги. Эти действия приводят к повышению номинальной ставки процента до 12%, что обеспечивает соответствие количества денег, находящихся в обращении, количеству денег, хранящихся у населения и фирм, согласно их желаниям. Денежный рынок достигает нового положения равновесия. Уменьшение спроса на деньги запускает рассмотренные процессы в обратную сторону.

5. Основные направления кредитно-денежной политики ЦБ.

Основными инструментами денежно-кредитной политики, наиболее часто используемыми ЦБ, являются:

- а) установление обязательной нормы резервирования;
- б) регулирование официальной учетной ставки;
- в) операции на открытом рынке.

Нормы резервирования означают, что КБ обязаны держать определенную часть привлеченных депозитов в ЦБ. ЦБ играет роль резервного финансового института страны и может использовать накопленные таким образом ресурсы для поддержания стабильности финансовой системы, страхования определенной части вкладов и предоставления кредитов КБ в чрезвычайных обстоятельствах. Изменение норм резервирования — один из старейших и наиболее распространенных инструментов регулирования денежно-кредитной сферы. Впервые нормы обязательных банковских резервов были введены в США в 1863 г. Они выполняют *две основные функции*: создают условия для текущего регулирования банковской ликвидности, представляя собой инструмент жесткого регулирования, и одновременно являются ограничителем кредитной эмиссии, причем значение второй функции постоянно возрастает, поскольку ЦБ все большее предпочтение отдают более гибкому инструменту регулирования.

Как правило, нормы резервирования дифференцируются по степени "денежности" различных компонентов денежной массы. В большинстве случаев на депозиты до востребования устанавливается более высокая норма резервирования по сравнению с нормами по срочным и сберегательным депозитам. Но и в такой политике могут быть исключения. В ряде стран (Великобритания, Италия, Южная Корея) в последние годы действовали единые нормы резервирования. Нормы резервирования неодинаковы в разных странах. Наиболее высокий их уровень наблюдается в Италии (25%) и Испании (17%). В России также достаточно высокая норма резервных требований (в 90-е гг. она колебалась от 22 до 16%). В условиях высокой инфляции в Южной Корее в отдельные периоды норма резервных требований на прирост банковских депозитов повышалась до 100%. В Японии, напротив, норма

резервирования в последние годы составляла 2,5%. Банк Англии, который практически не использует данный инструмент денежно-кредитной политики, устанавливает норму на уровне 0,45% объема обязательств в КБ1. Политика установления норм резервирования в качестве эффективного инструмента денежно-кредитного регулирования в последние годы утратила свое значение.

В большинстве стран все большую роль начинает играть такой инструмент, как операция на открытом рынке. В России таким инструментом пока остается ставка рефинансирования (учетная ставка).

Учетная ставка — это процент, под который ЦБ предоставляет ссуды КБ. Официальная учетная ставка — ориентир для банковских ставок по кредитам. Чем выше уровень официальной учетной ставки, тем выше стоимость кредитов рефинансирования ЦБ. Именно поэтому политика изменения учетной ставки представляет собой вариант регулирования качественного параметра денежного рынка — стоимости банковских кредитов. Посредством манипулирования учетной ставкой ЦБ воздействует на состояние не только денежного, но и финансового рынка. Так, рост официальной учетной ставки влечет за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что в свою очередь обуславливает уменьшение спроса на ценные бумаги и увеличение их предложения. Спрос на ценные бумаги падает со стороны как небанковских учреждений, поскольку более привлекательными становятся депозиты, так и кредитных институтов, поскольку при дорогих кредитах более выгодным становится прямое финансирование. Предложение ценных бумаг возрастает в связи с тем, что они дешевеют. При определенных условиях участники финансового рынка могут скупать иностранную валюту, как это неоднократно наблюдалось в России, особенно в периоды обострения финансового кризиса в 1998 г., что вынуждает ЦБ еще выше поднять ставку рефинансирования. Так, в мае 1998 г. ЦБ России повысил ее с 42 до 150%, но через неделю, когда спрос на валюту резко сократился, понизил до 60%. Понижение учетной ставки удешевляет кредиты и депозиты, что приводит к повышению спроса на ценные бумаги, уменьшению их предложения, росту рыночного курса.

Таким образом, учетная политика ЦБ представляет собой механизм непосредственного воздействия на ликвидность КБ посредством изменения стоимости кредитов рефинансирования, что косвенно оказывает влияние на экономику страны в целом.

Операции на открытом рынке представляют собой куплю-продажу ЦБ государственных ценных бумаг или первоклассных коммерческих векселей. Посредством них ЦБ воздействует на ликвидность банковской системы (количество денег в обращении) и процентные ставки. Продажа векселей и облигаций влечет за собой уменьшение денежной массы и падение процентных ставок; покупка имеет противоположный эффект. Операции на открытом рынке — наиболее действенный и гибкий рыночный инструмент денежно-кредитной политики ЦБ, обеспечивающий эффективное воздействие на денежный рынок и банковский кредит, а следовательно, на экономику. Механизм операций на открытом рынке несложен, что делает его привлекательным для использования.

Однако операции на открытом рынке имеют и слабые стороны. Во-первых, когда ЦБ продает ценные бумаги, многое зависит от того, покупают ли их банки и частные лица. Если их покупают банки, то воздействие на их коэффициент ликвидности будет незначительным, поскольку большинство таких ценных бумаг относится к ликвидным активам. Во-вторых, важно, насколько близко к минимально допустимому уровню банки поддерживают свой коэффициент ликвидности. Если коэффициент ликвидности банка близок к минимально допустимому уровню, то ему придется сократить суммарные депозиты или ссуды. Если же разрыв достаточно велик, то, чтобы повлиять на банки, потребуется продать ценные бумаги на огромные суммы. В некоторых странах были времена, когда банки поддерживали очень высокий уровень ликвидных активов именно для того, чтобы помешать правительству использовать вышеописанный метод.

Рассмотренные инструменты не исчерпывают арсенал денежно-кредитного регулирования экономики. В некоторых странах ЦБ прибегают к таким методам, как установление кредитных ограничений, лимитирование уровня процентных ставок по депозитам и кредитам КБ, портфельные ограничения и др. Выбор и сочетания денежно-кредитных инструментов зависит, прежде всего, от задач, которые решает ЦБ на том или ином этапе экономического развития.

Лекция №15

Тема: «Налогово – бюджетная система и налогово – бюджетная политика»

1. Налоги и их функции.
2. Принципы налогообложения.
3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение. Кривая Лаффера.
4. Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти.
5. Бюджетный дефицит и способы его финансирования.
6. Государственный долг и его экономические последствия.

1. Налоги и их функции.

Налоги – важнейший источник средств государственного бюджета (90% всех поступлений). Под **налогом** понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Налоги как стоимостная категория имеют свои отличительные признаки и функции, которые выявляют их социально-экономическую сущность и назначение. Развитие налоговых систем исторически определили пять

основные его функции - фискальную, стимулирующую, регулирующую, распределительную и контролирующую.

На первое место мы ставим фискальную функцию как первичную в историческом и содержательном аспектах. Уже сам факт возникновения государства потребовал средств для выполнения им тех или иных функций в обществе. Это историческая предопределенность первичности фискальной функции. Содержательная предопределенность связана с необходимостью первостепенного обеспечения возможности экономического существования государства, без чего оно не в состоянии осуществлять не только какие-либо функции в социально-экономической жизни общества, но и самые элементарные функции государства как такового. Суть фискальной функции заключается в формировании финансовых ресурсов государства. Она направлена на изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части сферы нематериального производства, которая не имеет собственных источников доходов.

Как видно из фискальной функции вытекает и распределительная функция. Посредством этой функции происходит перераспределение доходов юридических и физических лиц в интересах реализации крупных народнохозяйственных, социальных, научно-технических, экономических программ. В частности, это может быть связано с развитием производственной и социальной инфраструктуры, фондоемких отраслей с длительными сроками окупаемости капвложений и т.д.

Регулирующая функция налогов тоже немаловажна. Налоговое регулирование представляет собой систему особых мероприятий в области налогообложения, направленных на вмешательство государства в рыночную экономику в соответствии с принятой правительством концепцией экономического развития. Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. Одной из таких проблем является развитие малого бизнеса.

Стимулирующая функция вытекает из регулирующей и реализуется через систему льгот, исключений, преференций. Она проявляется в изменении объема налогообложения, уменьшении налогооблагаемой базы, снижении налоговой ставки, полном освобождении от налогов. Примерами преференций могут служить налоговое кредитование и целевые льготы для финансирования инвестиционных и инновационных затрат.

Контролирующая функция налогов позволяет установить соотношение между налоговыми поступлениями и потребностями государства в финансовых ресурсах, определить направления эффективного использования последних, установить надзор за движением финансовых средств в стране, вносить изменения в действующую налоговую систему.

Социально-экономическая сущность налогов проявляется через их функции. Выделяют три важнейшие функции:

1. Фискальная функция – обеспечение финансирования государственных расходов;
2. Регулирующая функция, предполагающая государственное регулирование экономики, перераспределение в этих целях финансовых потоков;
3. Социальная функция – поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

Все налоги содержат следующие элементы:

- *объект налога* – это имущество или доход, подлежащие обложению;
- *субъект налога* – это налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо;
- *источник налога* – то есть доход, из которого выплачивается налог;
- *единица обложения* – единица измерения объекта (денежная единица страны);
- *ставка налога* – величина налога с единицы объекта налога (в %);
- *налоговая льгота* – полное или частичное освобождение плательщика от налога (необлагаемый *min*);
- *налоговый оклад* – сумма налога, уплачиваемая субъектом с одного объекта. Определяется в соответствии с налоговой ставкой и предоставленными льготами.

Налоги бывают двух видов. Первый вид - налоги на доходы и имущество: подоходный налог и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и другие. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют прямыми налогами.

Второй вид налогов - налоги на товары и услуги: налог с оборота - в большинстве развитых стран заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие. Это - косвенные налоги. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Также различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения, независимо от размера дохода. Пропорциональные – действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины. Прогрессивные ставки - предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. Прогрессивные налоги – это те налоги, бремя которых сильнее давит на лиц с

большими доходами. Регрессивные ставки – предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода.

Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

2. Принципы налогообложения.

Основополагающие принципы налогообложения были сформулированы еще во второй половине XVIIIв. А. Смитом, которые коротко можно охарактеризовать так:

- содержание правительства должно осуществляться соответственно доходу, степени покровительства и защиты налогоплательщика со стороны государства,

- для каждого случая и лица необходимо точно определить сумму платежа, способ и срок его уплаты,

- время и способ осуществления платежа должны определяться с учетом наибольшего благоприятствования для налогоплательщика,

- любой налог должен быть таким, чтобы он позволял взимать из доходов как можно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.

Эти принципы не утратили своей актуальности и до сих пор, так как в них наиболее сбалансировано представлены интересы налогоплательщиков и государства. Принципами налогообложения являются *всеобщность, справедливость, определенность, удобство, достаточность, стабильность, гибкость, выбор надлежащего источника и объекта налогообложения.*

3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение. Кривая Лаффера.

По характеру начисления на объект обложения:

- прогрессивные налоги, когда ставка налога увеличивается по мере роста объекта налога. Например, подоходный налог с физических лиц. Однако с 1 января 2001г. в РФ введена так называемая плоская шкала налогообложения доходов физических лиц, или пропорциональная система налогообложения, в соответствии с которой налоговая ставка устанавливается на уровне 13%, если не предусмотрено иное;

- регрессивные налоги, те которые в денежном выражении равны для всех плательщиков, т.е. составляют большую часть низкого дохода и меньшую большого дохода. Это как правило косвенные налоги.

- Пропорциональные налоги, при которых налоговая ставка остается неизменной, независимо от стоимости объекта обложения. Например, налог на имущество предприятий и физических лиц.

Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям. Налоговая система

должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Сторонниками снижения налогов и стимулирования инвестирования являются представители школы предложения. Они считают, что нужно отказаться от системы прогрессивного налогообложения (именно получатели крупных доходов – лидеры в обновлении производства), снизить налоговые ставки на предпринимательство, на заработную плату и дивиденды. Стимулируется инвестиционный процесс, растет желание иметь дополнительную работу и дополнительный заработок.

В своих рассуждениях теоретики опираются на кривую Лаффера.(рис.15.1)

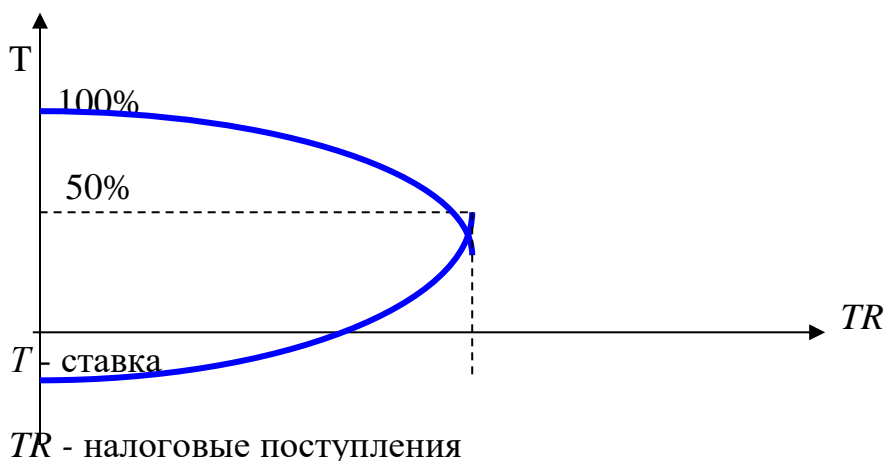


Рис. 15. 1

При сокращении ставок база налогообложения в конечном итоге увеличивается (больше продукции, больше налогов). Высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета.

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов (где-то порядка 40-50%) является пределом, за которым ликвидируются стимулы к предпринимательской инициативе, расширению производства, образуются целые группы налогоплательщиков, занятых поиском методов ухода от налогообложения и стремящихся концентрировать финансовые ресурсы в теневом секторе экономики. Однозначного ответа, какое значение эффективной ставки является критическим, не существует. Если исходить из известной концепции А.Лаффера, изъятие у производителей более 35-40% добавленной стоимости провоцирует невыгодность инвестиций в целях расширенного воспроизводства, что равносильно попаданию в порочный круг - так называемую «налоговую ловушку».

Обычно считается, что отношение налогоплательщиков к системе налогообложения страны характеризует величину сосредоточенных в этом секторе средств по отношению к ВВП. Для налогоплательщиков привлекательной является низкая налоговая нагрузка, где-то на уровне 15%. Однако государство при данном уровне нагрузки располагает минимальными возможностями управления развитием экономики. Поэтому высокоразвитые государства стремятся поднять уровень налоговых поступлений, одновременно

увеличивая возврат в экономику, социально-культурную сферу части средств, поступивших в бюджет. Это определяет и рост уровня жизни населения.

В странах с большой налоговой нагрузкой обеспечиваются более высокие социальные стандарты. Примером является Швеция (налоговая нагрузка составляет 51% от ВВП), где действует тенденция снижения экономического расслоения общества. Эффективное государственное управление направлено на приоритетное развитие наукоемких технологий.

4. Государственный бюджет и его структура. Бюджеты центральных и местных органов власти.

Центральным элементом бюджетной политики являются формирование и использование централизованного фонда денежных средств, т.е. *государственного бюджета*.

Бюджет служит для аккумуляции финансовых ресурсов и их использования на выполнение основных функций государства. Таким образом, бюджет является инструментом бюджетной политики, служит для перераспределения части валового внутреннего продукта страны с учетом общественных интересов.

При употреблении слова «бюджет» на практике под ним понимается как денежный фонд, находящийся в руках государства, так и документ, определяющий порядок его образования и использования. С терминологической точки зрения более правильно разделять эти понятия.

Документ, законодательно устанавливающий роспись доходов и расходов государства на центральном, региональном или местном уровне на определенный период времени, называется *бюджетным планом*. Исполнение бюджетного плана заключается в формировании и расходовании централизованного фонда финансовых ресурсов, который именуется *бюджетным фондом*.

Бюджетный план составляется органами исполнительной власти, рассматривается и утверждается законодателями, после чего обретает силу закона. Закон о бюджете является основным финансовым документом страны. Он составляется на определенный период времени, именуемый *бюджетным периодом*, который, как правило, равен календарному или хозяйственному году. В России бюджетный период соответствует календарному году (с 1 января по 31 декабря), а в США длится с 1 октября по 30 сентября.

Бюджет является одновременно и правовой, и экономической категорией. В современных условиях он основной инструмент государственного регулирования экономики, играющий активную роль в обеспечении ее стабильности и развития. Реализация любого направления политики государства в экономической или социальной сфере требует соответствующего ресурсного обеспечения. Именно поэтому бюджет объективно необходим каждому государству для выполнения возложенных на него функций. Отдельные его элементы, такие, как прямые и косвенные налоги, займы, расходы на государственное управление, оборону и др., существовали на протяжении

истории человечества при различном общественном строе и сохраняются в наши дни.

Бюджет как система экономических отношений имеет две взаимосвязанные составляющие. Это отношения по поводу образования бюджетного фонда за счет различных видов доходов и по поводу его использования в форме бюджетных расходов. Структура доходов и расходов бюджета на очередной год является основным содержанием бюджетного плана, она определяет перспективные направления социально-экономической политики государства и ресурсы для их осуществления.

Доходы бюджета формируются за счет налогов, а также некоторых других видов поступлений, именуемых неналоговыми доходами (доходы от продажи и использования государственной собственности, от внешнеэкономической деятельности и др.). Структура доходной части бюджета непостоянна, она подвержена изменениям в зависимости от условий развития страны, конкретной социально-экономической ситуации и направлений государственной политики. Например, *налоговые доходы* увеличиваются при росте экономической активности в стране, доходы от продажи государственной собственности – при проведении приватизации.

Целью *бюджетных расходов* является финансовое обеспечение деятельности государства по исполнению его экономических функций – распределения ресурсов, перераспределения и стабилизации. *Расходы* бюджета направляются в первую очередь в общественный сектор экономики для финансирования деятельности органов государственного управления по производству общественных благ (оборона, охрана правопорядка, культура и искусство, здравоохранение, образование, наука и т.п.), а также поддержки предприятий, находящихся в государственной собственности. Часть расходов осуществляется и за пределами общественного сектора: за счет государственных средств предоставляются пособия малоимущим гражданам, выплачиваются пенсии и стипендии, оплачиваются государственные заказы, к исполнению которых были привлечены частные фирмы. Расходы бюджета, их объем и структура подвержены более частым изменениям, чем его доходы.

Бюджет оказывает не только прямое, но и косвенное влияние на социально-экономическое развитие страны.

Прямое влияние – это изменение распределения ресурсов в экономике, которое является непосредственным результатом налогообложения или осуществления бюджетных расходов.

Косвенное воздействие заключается в том, что закрепленные в бюджетных документах прогнозные значения основных показателей развития страны (ВВП, уровня инфляции, курса национальной валюты и др.), приоритеты государственной финансовой политики, конкретные направления формирования и расходования средств бюджета формируют в обществе определенные ожидания и учитываются другими субъектами рынка при планировании своей хозяйственной деятельности на перспективу.

Воздействие бюджетной политики на экономику страны в целом и ее отдельные сегменты очень велико, оно затрагивает интересы самых разных категорий населения, хозяйствующих субъектов, государственных органов. Поэтому планирование и утверждение бюджета являются сферой конкуренции различных групп интересов.

Разница между доходами и расходами государства составляет сальдо (состояние) государственного бюджета. Государственный бюджет может находиться в трех различных состояниях:

- 1) когда доходы бюджета превышают расходы, *сальдо бюджета положительное*, что соответствует *излишку (или профициту)* государственного бюджета
- 2) когда доходы равны расходам, *сальдо бюджета равно нулю*, т.е. *бюджет сбалансирован*
- 3) когда доходы бюджета меньше, чем расходы, *сальдо бюджета отрицательное*, т.е. имеет место *дефицит* государственного бюджета.

На разных фазах экономического цикла состояние государственного бюджета разное. При спаде доходы бюджета сокращаются (так как сокращается деловая активность и, следовательно, налогооблагаемая база), поэтому дефицит бюджета (если он существовал изначально) увеличивается, а профицит (если наблюдался он) сокращается. При буме, наоборот, дефицит бюджета уменьшается (поскольку увеличиваются налоговые поступления, т.е. доходы бюджета), а профицит увеличивается.

5. Бюджетный дефицит и способы его финансирования.

Ведущим звеном финансовой системы является государственный бюджет. **Государственный бюджет** - это централизованный фонд денежных ресурсов, находящихся в распоряжении правительства и использующихся для содержания государственного аппарата, вооруженных сил и сил правопорядка, а также для осуществления социально-экономических функций.

Бюджет включает доходы и расходы государства. Доходы государственного бюджета формируются прежде всего *за счет налогов*, взимаемых как центральными, так и местными органами власти; *за счет поступлений по социальному страхованию* (эта статья доходов по природе близка к налогу и выплачивается физическими лицами, нанятыми на работу, в процентном отношении к валовому заработку и предприятиями с общего фонда заработной платы); *за счет доходов государственных предприятий* и других объектов государственной собственности и т. д. Основным источником доходов государственного бюджета служат налоги

Расходы государственного бюджета показывают направления и цели государственных ассигнований. В современных условиях, в связи с проведением активной государственной политики, расходы государства приобрели огромные, беспрецедентные масштабы во многих странах мира. Рост государственных расходов был предсказан немецким экономистом **А. Вагнером**, бывшим советником канцлера Германии Отто фон Бисмарка еще в

XIX в. А. Вагнер предпринял одну из самых ранних попыток объяснить этот феномен. Он сформулировал *закон возрастающей государственной активности*, в соответствии с которым государственные расходы в странах, где развивается промышленность, должны расти быстрее, чем объемы национального дохода.

Наиболее общим объяснением этого закона является то, что государственные услуги стали высококачественным благом, т. е. эластичность спроса на государственные расходы со стороны домашних хозяйств стала *больше* единицы. Иначе говоря, каждый процент увеличения в доходах домашних хозяйств ведет к *большему*, чем 1%, увеличению спроса домашних хозяйств на государственные расходы G . Поэтому при увеличении дохода на душу населения доля G в ВВП также имеет тенденцию к росту.

Для доказательства своего закона А. Вагнер приводил три основных довода. Во-первых, усложнение всей системы общественно-экономических отношений, что увеличивает число причин всевозможных трений в обществе. В этой связи государству для поддержания надежности и эффективности экономики, а также сохранения правопорядка потребуется больше средств на содержание правоохранительных органов, полиции, предоставления всевозможных юридических услуг и т. д. Во-вторых, новые технологии создают потребность в больших количествах капитала, необходимого для производства, который может быть обеспечен только акционерными компаниями либо государственными корпорациями. Последние, по мнению А. Вагнера, обладают рядом преимуществ по сравнению с акционерными компаниями в связи с тем, что роль государства возрастает в производстве, где технические условия способствуют образованию монополий. В-третьих, А. Вагнер увидел растущую государственную активность в таких сферах, как здравоохранение и образование, где выгоды от предоставляемых услуг не поддаются экономической оценке.

Согласно прогнозам А. Вагнера, тенденция роста государственных расходов, которую он наблюдал в прошлом веке, сохранится в промышленных странах до тех пор, пока их развитие будет идти по восходящей. Эти предсказания подвергались проверке неоднократно во многих странах, и они всегда оказывались верными. Именно поэтому экономисты называют закон возрастающей государственной активности **законом Вагнера**, который обычно проверяется расчетом доли государственных расходов в ВВП. Этот показатель возрастает с 1830-х гг., что дает основания ученым считать пророчества А. Вагнера в области экономики наиболее точными из числа когда-либо сделанных экономистами.

В случае превышения государственных расходов над доходами возникает **дефицит государственного бюджета**. При превышении доходов над расходами государство имеет *положительное сальдо бюджета*.

Природа дефицита госбюджета может быть различной:

- Дефицит может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики. Дж. Кейнсом была

обоснована возможность допущения опережающего роста государственных расходов над доходами на определенных этапах экономического развития;

- Дефицит может возникать в результате чрезвычайных обстоятельств (войн, стихийных бедствий и т.д.)

- Дефицит может отражать кризисные явления в экономике, ее несбалансированность, неэффективность финансово-кредитной системы, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране.

В современных условиях от 10% до 30% государственных расходов не покрываются налогами и другими доходами и финансируются путем эмиссии ценных бумаг и выпуска государственных займов, которые влекут за собой рост государственного долга. Иногда как к средству уменьшения бюджетного дефицита прибегают к сокращению расходов на социальные нужды.

Государственные займы – не единственный путь покрытия дефицита государственного бюджета. У большинства развитых стран со времен перехода от золотого к бумажноденежному обращению накоплен значительный опыт покрытия бюджетного дефицита путем дополнительной эмиссии денег. Правительства особенно часто прибегают к этому средству в критических ситуациях – во время войны, длительного кризиса. Последствия такой эмиссии общеизвестны: развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, обесцениваются сбережения населения, воспроизводится бюджетный дефицит. В целях сохранения хозяйственной и социальной стабильности правительства развитых стран всемерно избегают неоправданной эмиссии денег. Для этого в систему рыночной экономики встроен специальный блок-предохранитель: конституционно закрепленная в большинстве стран независимость национального эмиссионного банка от исполнительной и законодательной властей. Эмиссионный банк не обязан финансировать правительство, таким образом ставится заслон инфляционному взрыву, который мог бы произойти, если бы деньги печатались по желанию правительства.

6. Государственный долг и его экономические последствия.

Одними из основных показателей устойчивости бюджетной политики государства могут служить величина бюджетного дефицита, размер государственного долга.

Источниками финансирования дефицита **бюджета *федерального правительства*** являются:

внутренние источники (кредиты, полученные РФ от кредитных организаций в национальной валюте, государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени РФ, бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ);

внешние источники (государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг, кредиты правительств

иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте).

Источниками финансирования дефицита **бюджетов субъектов РФ** выступают:

государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени субъектов РФ;

бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;

кредиты, полученные от кредитных организаций.

Источниками финансирования дефицита **местного бюджета** могут быть: муниципальные займы, осуществляемые путем выпуска муниципальных ценных бумаг;

бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ;

кредиты, полученные от кредитных организаций.

Заимствование средств бюджетами разных уровней на различных финансовых рынках приводит к формированию соответственно государственного и муниципального долга. **Государственный и муниципальный долг** – это накопленная задолженность Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований, подлежащая погашению в форме основного долга и начисленных на него процентов. Содержание и структура этих долгов определяются источниками финансирования и их удельным весом в соответствующем бюджете.

Самым крупным заемщиком является Правительство Российской Федерации

Долговые обязательства федерального Правительства подразделяются на краткосрочные (со сроком погашения до 1 года), среднесрочные (со сроком погашения от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (со сроком погашения от 5 до 30 лет). Они обеспечиваются всем находящимся в федеральной собственности имуществом (государственной казной).

В настоящее время государственный долг федерального Правительства складывается из задолженности ЦБ РФ по кредитам на покрытие бюджетного дефицита, предприятиям и населению по ценным бумагам (ГКО-ОФЗ), целевым займам и прочим заимствованиям СССР, задолженности по еврооблигационным займам, задолженности перед международными финансовыми организациями.

Большая доля государственного долга приходится на внешний долг. Основная сумма внешнего долга РФ до последнего времени приходилась на Парижский клуб, объединяющий 17 государств крупнейших мировых кредиторов. В августе 2006 г. Россия закончила досрочное погашение долга Парижскому клубу кредиторов и перестала являться страной-дебитором Клуба. После досрочного погашения общий государственный долг России снизился до 9% ВВП, из которых 5% – внешний, 4% – внутренний долг.

Для погашения внешнего долга в настоящее время используются средства Стабилизационного фонда, конвертированные в иностранные валюты. Его объем к концу 2006 г. составил более 1807 млрд. руб.

Необходимо отметить, что была погашена лишь денежная часть долга Клубу. Но Россия еще будет выплачивать долг Финляндии поставками высокотехнологичной продукции, Португалии – поставками авиатехники.

Следующим крупным внешним заимодателем РФ выступает Лондонский клуб кредиторов, в который входят более 600 коммерческих банков.

Региональные и муниципальные органы исполнительной власти также могут осуществлять внешние заимствования в соответствии со специальными указами Президента и постановлениями Правительства Российской Федерации. Право на внешние заимствования может быть предоставлено только тем органам региональной и муниципальной исполнительной власти, которые не получают финансовых средств из других бюджетов.

Лекция №16

Тема: «Инфляция и антиинфляционное регулирование»

1. Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции.
2. Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек.
3. Социально-экономические последствия инфляции.
4. Антиинфляционная политика государства.

1. Определение инфляции. Открытая и подавленная формы инфляции. Измерение инфляции.

Инфляция – это процесс обесценения денег в результате переполнения каналов товарного обращения денежной массой (то есть денег больше, чем товаров). Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Конечно, инфляция не означает подорожания одновременно всех без исключения товаров. Некоторые из них могут даже подешеветь. И все же в период инфляции постоянно повышается общий уровень цен. Это вызывает сокращение реальных доходов и рост стоимости жизни. Стоимость жизни – сумма денег, которую нужно заплатить за еду, одежду и другие блага, необходимые для самого существования людей. Для инфляции характерно длительное рыночное неравновесие.

Однако любое нарушение равновесия рынка свидетельствует об инфляции, которая находит свое проявление в росте цен. Так как рост цен может быть результатом воздействия целого ряда факторов – роста издержек производства и обращения, повышения технических и улучшения качественных характеристик выпускаемой продукции. Повышение цен под

влиянием этих факторов не имеет инфляционного характера, так как оно сопровождается ростом стоимости и ценности поступающей на рынок массы товаров и услуг. Здесь не нарушается баланс между товарной и денежной массой.

Выделяют три основных типа инфляции: открытую, подавленную и инфляционные ожидания вызываемые кредитной и бюджетной экспансией государства.

Открытой инфляции свойственна тенденция к повышению цен. В условиях открытой инфляции действует два механизма раскручивания инфляции: это *адаптивные инфляционные ожидания (инфляция спроса)* и *инфляция издержек*.

Адаптивные инфляционные ожидания (инфляция спроса) связаны с устойчивой неуверенностью покупателей в отношении нормального функционирования ценового механизма. Данное недоверие потребителей можно представить следующей схемой: рост цен----повышение устойчивого инфляционного ожидания----- сокращение нормы сбережений ---- увеличение текущего спроса ---- рост цен.

Происходящий рост цен провоцирует уверенность населения в том, что имеющиеся у него денежные средства могут обесцениться. В связи с этим люди начинают заботиться о том, чтобы больше расходовать денег на приобретение потребительских благ и сократить денежные сбережения, которые могут обесцениться. В такой ситуации может произойти не только резкое сокращение доли текущих сбережений, но и вовлечение в товарооборот ранее отложенных денежных средств. Дефицит сбережений в свою очередь будет препятствовать росту инвестиций, производству и предложению товаров и услуг. В результате произойдет наращивание спроса при имеющемся фиксированном предложении, что не может не вызвать новый виток роста цен. Итак, рост провоцирует новый их рост.

Сфера действия механизма адаптивных инфляционных ожиданий не ограничивается только потребителями. Ситуация может ухудшиться, если производители и торговцы, рассчитывая на повышение цен, начнут тормозить продажи, припрятывать товары, надеясь с течением времени продать их дороже.

Самое опасное в инфляционных ожиданиях то, что они порождают у людей так называемую инфляционную психологию. Инфляционная психология появляется в общественном сознании по мере нарастания неуверенности в обуздании инфляции. На практике это находит свое применение в том, что рабочие требуют повышения зарплаты «под будущий рост цен», а предприниматели заблаговременно закладывают в цены своих товаров предстоящий рост затрат на рабочую силу, сырье, кредит.

Инфляция издержек. Рост цен сказывается на издержках. Покупая ресурсы, рабочую силу и прочие факторы производства по повышенным ценам, предприниматели тем самым закладывают основу для повышения цен на выпускаемую продукцию. Для сохранения прибыльности производства им

приходится повышать цены с целью возместить понесенные издержки. Однако к моменту продажи своей продукции может произойти обесценение этих издержек. Избежать этого можно путем еще большего повышения цен, с учетом предстоящих новых закупок ресурсов по более высоким ценам. В результате предприниматели стремятся еще в большей степени повысить цены на свои товары и услуги. Рост цен становится самоподдерживающимся, причем с повышающимися темпами.

Важное место среди издержек, провоцирующих рост цен, занимает заработная плата, если темпы ее роста превышают темпы увеличения производительности труда. Повышение номинальных доходов, в конечном счете, вызывает рост издержек и соответственно цен. Кроме этого фактором роста номинальных доходов являются различные варианты государственной индексации доходов занятых в бюджетных сферах, пенсий, стипендий, а также установление повышенных минимальных размеров оплаты труда. Все это ведет к росту издержек производства и повышению цены на выпускаемую продукцию. Подорожание товаров делает необходимым очередной пересмотр ставок заработной платы.

Подавленная инфляция, как правило, обнаруживает себя в странах, экономика которых функционирует на принципах централизованного директивного планирования, жесткого администрирования рыночных отношений.

Первым признаком проявления подавленной инфляции является разрыв между административно установленными ценами и рыночными ценами или ценами равновесия. Внешне цены выглядят стабильными, тем более что гарантом их стабильности выступает государство. Однако если возникает дефицит тех или иных товаров, то происходит перелив части товарной массы из административно-регулируемого рынка на так называемый «черный рынок». Возникает спекуляция. Как только снимаются административные ограничения в области ценообразования, происходит всплеск роста цен и устанавливается рыночное равновесие между спросом и предложением. Одновременно снимается проблема двойного стандарта цен и проблема спекуляции, так как спекуляция перестает быть и приобретает характер законной коммерческой деятельности.

Подавленная инфляция проявляется и в странах с рыночной экономикой. Например, государство может ввести временное замораживание цен и доходов или установить верхние пределы их роста.

Другим проявление подавленной инфляции является отсутствие ценовых стимулов для расширения производства и увеличения предложения, что вызывает недопроизводство тех товаров и услуг, которые пользуются спросом. В условиях неизменности цен возникает проблема повышения рентабельности, так как увеличение прибыли ограничено уровнем установленных цен – с одной стороны, а с другой – ростом заработной платы. В такой ситуации предприниматели и наемные работники начинают терять интерес к росту производительности труда и увеличению объема выпускаемой продукции. В

таких условиях начинает срабатывать психологический принцип: «как платите – так и работаем».

Инфляционные ожидания, вызванные кредитной и бюджетной экспансией – определяющую роль в этом процессе играет государственная кредитная и бюджетная политика. Этот тип инфляции обусловлен и связан, во-первых, с неоправданно высокой задолженностью государства и ростом дефицита государственного бюджета.

Сокращение дефицита бюджета и покрытие задолженности государства нередко осуществляется с помощью дополнительной денежной эмиссии, что явно усиливает инфляционные процессы. Налоговый гнет как способ сокращения бюджетного дефицита также усиливает инфляцию, так как налоговый пресс негативно сказывается на производителях товаров и услуг, что приводит к сокращению предложения товаров. А это вызывает дальнейшее разбалансирование товарной и денежной массы.

Темп роста цен (индекс цен) является одним из важнейших критериев при определении типа инфляции. В зависимости от темпов роста цен различают ползучую (умеренную), галопирующую и гиперинфляцию.

Ползучая инфляция характеризуется незначительными темпами роста цен – менее 10% в год. Ее еще называют регулируемой, поскольку правительство, используя различные рычаги, воздействует на конъюнктуру рынка, держит под контролем денежное обращение: иногда умышленно поддерживая, иногда противодействуя росту цен. В такой ситуации деньги сохраняют свою стоимость, так как покупательная способность остается относительно устойчивой.

Галопирующая инфляция определяется высокими темпами обесценения денег. Условно индекс роста цен для такого типа инфляции составляет 20-200% . это обуславливает стремление владельцев денег к немедленной их материализации, что выступает в качестве дополнительного фактора роста цен, так как происходит нарастание спроса. Заключение сделок происходит в тесной привязке к росту цен.

Гиперинфляция характеризуется астрономическими темпами роста цен, достигая порой нескольких тысяч процентов в год.

В таких условиях разрыв между ростом цен и увеличением заработной платы становится катастрофическим. Ухудшается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев населения. Гиперинфляция свидетельствует о наступлении краха денежного хозяйства страны, о неуправляемости хозяйственными процессами. Происходит отказ от контрактов в денежной форме, возрастает доля бартерных сделок, наступает время возвращения к элементарному товарообмену, происходит переход от формулы $T - Д - T$ к формуле $T - T$.

И ползучая, и галопирующая, и гиперинфляция представляют собой тип так называемой **открытой инфляции**. В отличие от нее, при подавленной инфляции роста цен может и не наблюдаться. При этом обесценение денег

выражается в дефицитах (отсутствием товаров, невозможности их купить за деньги, например, в магазинах госторговли в нашей стране) и очередях.

Для количественной оценки процесса инфляции применяются следующие показатели:

1. индекс (уровень) инфляции
2. темпы инфляции
3. коэффициент 70

1. индекс (уровень инфляции) представляет собой соотношение цены последующего периода к цене предыдущего периода, выраженное в относительных или %-х единицах:

$$I_p = C_2 / C_1$$

$$I_p = C_2 / C_1 * 100\%$$

2. темпы инфляции – есть скорость роста цен за рассматриваемый период:

$$\Delta I_p = C_2 - C_1 / C_1 * 100\%$$

$$\Delta I_p = (C_2 / C_1 - 1) * 100\%$$

3. коэффициент 70 применяется только для оценки инфляции, вызванной естественными процессами, и указывает через какое количество лет цены в стране удвоятся:

$$T = 70 / I_p$$

Индексы цен

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

Индекс потребительских цен (ИПЦ или CPI в английской аббревиатуре – consumerpriceindex) показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

ИПЦ рассчитывается по типу индекса Ласпейреса, или индекса цен с базисными весами (набором благ, фиксированным в базисном году):

$$P_L = \sum P_1 * Q_0 / \sum P_0 * Q_0, \text{ где}$$

P_0 и P_1 – цены товара или услуги, соответственно, в базисном и текущем году, Q_0 – количество предоставленного товара или услуги в базисном периоде.

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, что несколько искажает результат. Так, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года, не

принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Индекс цен – неявный дефлятор ВВП, или, как его кратко называют, дефлятор ВВП (ВВП) рассчитывается по типу индекса Пааше, то есть индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_p = \frac{\sum P_1 * Q_1}{\sum P_0 * Q_1}, \text{ где}$$

P_0 и P_1 – цены товара или услуги, соответственно, в базисном и текущем году, Q_1 – количество предоставленного товара или услуги в текущем периоде.

В отличие от индекса Ласпейреса, индекс Пааше несколько занижает ост уровня цен в экономике, поскольку также не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде. Если с его помощью оценивать рост стоимости жизни, то не будет учтено влияние на потребителей повышения цен на блага, которые присутствовали в наборе базисного года, но отсутствуют в наборе текущего года.

Индекс Фишера отчасти устраняет недостатки индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их значение:

$$PF = \sqrt{PL * PP}$$

2. Причины возникновения инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек.

Рассмотрев сущность инфляции, ее виды и показатели ее измерения, проанализируем причины, вызывающие инфляционные процессы. Среди них в первую очередь следует назвать отсутствие продуманной долгосрочной денежной политики, призванной удерживать в сбалансированном состоянии товарный и денежный рынки и позволяющей проводить антиинфляционные мероприятия.

Цикличность развития экономики и инфляция.

Решающая роль здесь отводится Центральному банку, который призван проводить взвешенную денежную политику, регулировать и воздействовать с помощью разнообразных инструментов на состояние денежного рынка. Необходимость вмешательства ЦБ обусловлена и другими факторами – прежде всего циклическим характером развития экономики. Когда речь идет о предполагаемом спаде производства, о необходимости понижения процентных ставок по кредитам и повышения предпринимательской активности в области капиталовложений, ЦБ проводит мероприятия, направленные на насыщение рынка денежными знаками. И, напротив, он проводит политику на сокращение денежной массы в условиях высокой деловой активности. В этом случае

высокие процентные ставки сдерживают инвестиционную активность предприятий.

Структурные диспропорции и инфляция.

В тесной взаимосвязи с первой причиной инфляции находится вторая – структурные диспропорции в национальной экономике, которые вызывают возникновение инфляции. Речь идет о диспропорциях производства предметов потребления и средств производства или выпуска товаров производственного и непромышленного назначения, между промышленностью и сельским хозяйством, сферой услуг и другими сферами хозяйственной деятельности, производством и инфраструктурой.

Бюджетный дефицит и инфляция.

Бюджетный дефицит серьезно воздействует на инфляционные процессы. В тоже время многие страны, покончив с дефицитом государственного бюджета, сохраняют низкие темпы инфляции. Главные здесь два момента – сама величина бюджетного дефицита и методы его покрытия. Инфляция разворачивается в том случае, если начинается его финансирование инфляционными методами. Речь идет прежде всего о денежной эмиссии, об использовании государством печатного станка.

Милитаризация экономики и инфляция.

Во-первых, милитаризация увеличивает нагрузку на расходную часть государственного бюджета, что ведет к росту напряженности в его сбалансированности или увеличению его дефицита. Дело в том, что единственным источником их финансирования является государственный бюджет, что обуславливает либо увеличение налоговых ставок, либо рост дефицита государственного бюджета.

Во-вторых, наращивание военной промышленности осуществляется в результате отвлечения финансовых ресурсов из товаропроизводящих отраслей (общественного производства) народного хозяйства. Это приводит, в конечном счете, к необходимости поиска новых источников инвестирования с целью конверсии военного производства.

В-третьих, милитаризация вызывает дополнительный спрос на потребительском рынке в силу получения доходов работниками этих сфер и отсутствия адекватного предложения этими сферами необходимых товаров и услуг. Таким образом, появляется фактор, вносящий дисбаланс между спросом и предложением.

Международный обмен и инфляция.

Инфляционные процессы в могут провоцироваться посредством международного обмена. Это осуществляется, с одной стороны, через ценовой механизм международной торговли, когда рост цен на импортные ресурсы придает новый импульс инфляционным издержкам внутри страны. С другой стороны, через механизм движения краткосрочных капиталов, связанных с национальными различиями в уровнях процентных ставок. Более высокие процентные ставки вызывают приток капиталов из других стран, которые втягиваются в сферу обращения, тем самым нагнетая денежную массу.

Следовательно, более высокие процентные ставки, воздействуя на поступление краткосрочных капиталов извне, усиливают и ускоряют инфляционный процесс.

Несовершенство рыночных структур и инфляция.

На инфляционный процесс в немалой степени влияет и характер национальной экономики и рынка. В частности, господство монополистических структур в экономике создает благоприятные условия для инфляционных процессов. Монопольное положение предприятий позволяет не только взвинчивать цены, но и одновременно сокращать производство с целью еще большего роста цен и поддержания их на высоком уровне.

Политическая нестабильность и инфляция.

Политическая нестабильность имеет огромное воздействие на экономическую ситуацию в стране. Политическая нестабильность находит свое проявление в непредсказуемости поведения правительства или быстрой смене одного правительства другим. Такая ситуация в первую очередь вызывает свертывание инвестиционной активности. Предприятия стремятся повысить цены до допустимого уровня с целью покрытия отрицательных эффектов, которые могут возникнуть в ближайшем будущем. Финансово-кредитные учреждения, с целью обезопасить себя от риска, максимально завышают процентные ставки и стремятся ограничиваться краткосрочными кредитными сделками, что ведет к увеличению банковских денег.

Со стороны потребителей начинает проявлять себя массовый «психоз» спроса, они начинают сметать все с прилавков. Все эти причины инфляции взаимосвязаны и каждая по своему может вести к росту или падению спроса или предложения, тем самым, нарушая их баланс.

3. Социально-экономические последствия инфляции.

Снижение жизненного уровня.

Инфляция негативно влияет на благосостояние населения. Речь идет прежде всего о падении реальных доходов в результате опережающего роста цен по сравнению с повышением заработной платы. Несмотря на некоторое повышение время от времени заработной платы, люди вынуждены покупать все меньше и меньше потребительских благ. Следовательно, имеет место отставание роста номинальных денежных доходов от реальных потребностей для поддержания хотя бы прежнего уровня потребления. Данная ситуация характерна для развития процесса открытой инфляции.

В условиях подавленной инфляции, когда рыночные механизмы либо не работают вообще, либо работают частично, сокращение реальных доходов населения проявляется в возникновении и росте товарного дефицита. Обладая необходимыми денежными средствами, люди не могут приобрести необходимые им товары из-за их отсутствия в достаточном количестве по умеренным ценам.

Обесценение сбережений.

Инфляция вызывает обесценение сбережений. При этом довольно часто темпы инфляции не только сводят на нет причитающиеся проценты по вкладам, но и обесценивают сами вклады. В таких обстоятельствах люди предпочитают превращать сбережения в ликвидные денежные средства (иностранная валюта, драгоценности и т.д.). Увеличение спроса вызывает еще большее повышение цен, что только усугубляет ситуацию. Реальные доходы населения еще в большей степени сокращаются. Невиданное по своим масштабам обесценение сбережений, зафиксированных на начало 1992 года, представляют собой не более чем моральное утешение, но никак не компенсацию, так как за эти годы цены на все выросли в тысячи раз.

Рост налогообложения.

Другим фактором, ведущим к снижению жизненного уровня населения, является так называемое инфляционное налогообложение. Суть его заключается в том, что при сохранении относительно стабильных налоговых ставок и осуществлении индексации номинальных доходов происходит изъятие в госбюджет все возрастающей части доходов населения.

В условиях инфляции при действии прогрессивной шкалы налогообложения осуществляемая индексация доходов приводит к тому, что увеличивающийся номинальный доход постепенно подпадает под действие все более высоких налоговых ставок. Налогоплательщик помимо своей воли переходит в группу граждан, облагаемых более высокой налоговой ставкой, что ведет к сокращению его реальных доходов. Это позволяет увеличивать доходную часть федерального бюджета без изменения системы налогообложения.

Предположим, что налоговой ставкой в 10% облагаются доходы от 400 до 700 тыс.рублей, а ваш доход составляет 600 тыс. рублей. Следовательно, вы выплачиваете 1/10 вашего дохода. Затем в результате инфляционного фактора ваша заработная плата была проиндексирована и стала равной 900 тыс. рублей. Однако вы теперь оказались уже в той группе налогоплательщиков, которая облагается 20-типроцентной налоговой ставкой. Теперь вы уже вынуждены отдать не 1/10 часть вашего нового дохода, а 1/5. В результате повышения вашего номинального заработка на 50% (с 600 до 900 тыс.рублей) вы вынуждены отдать в казну в форме налога не 60 тыс. рублей, как раньше, а 180 тыс. рублей. Фактическое повышение вашего номинального дохода равняется не 300 тыс. рублей, а 120 тыс. рублей, то есть его рост составляет не 50%, а 20%.

Свертывание инвестиционной деятельности.

Помимо отрицательного воздействия инфляции на благосостояние населения, она не в меньшей степени оказывает негативное влияние на производство, на хозяйственную деятельность в целом. Прежде всего необходимо указать на две стороны сдерживания инвестиционного спроса. Под воздействием инфляции происходит обесценение, с одной стороны, амортизационных отчислений, с другой – фонда накопления. Это делает невозможным осуществление запланированных мероприятий и проектов,

связанных с технической реконструкцией производства, обновлением и модернизацией используемого оборудования, новым строительством.

Одновременно происходит истощение и другого источника финансирования инвестиционного комплекса – обесценение и изъятие населением и юридическими лицами своих сбережений. Кроме того, в условиях неопределенности и нестабильности развитие инфляции существенно понижает склонность к сбережению, но повышает склонность к потреблению, что отрицательно сказывается на процессе текущего сбережения.

Что касается кредитных отношений, то здесь также возникает проблема, так как выплата ссуды происходит в неизменных ценах. Поправка на обесценение денег в подобных договорах не делается, так как они были заключены в неинфляционной ситуации. Выплата суммы и процента фиксируется номинально. Такая ситуация ставит в очень трудное положение кредиторов и благоприятна для заемщиков.

В государственном секторе рыночной экономики цены как ресурсов. Так и выпускаемых товаров пересматриваются реже, чем в частном секторе. Это объясняется тем, что госпредприятия вынуждены обосновывать свои цены и получать разрешение на их пересмотр у государственных органов. В условиях неопределенности и инфляции механизм регулирования цен технически сложно наладить. В результате увеличивается дисбаланс частного и общественного секторов, а государство теряет свой потенциал и утрачивает возможность адекватного воздействия на экономику.

Подрыв предпринимательской и трудовой активности.

Инфляция существенно подрывает мотивацию к активной предпринимательской и трудовой деятельности. Для предпринимателей, занятых особенно в сфере производства, неопределенность в механизме ценообразования значительно увеличивает степень риска при реализации тех или иных инвестиционных проектов. Одновременно им все сложнее становится получать кредиты. Это не может не сказаться на производстве и сокращении предложения товаров и услуг.

Что касается наемных работников, то высокая степень обесценения денег значительно снижает их усердие и стремление улучшить свое материальное положение благодаря увеличению доходов. В действительности происходит обесценение их усилий в результате роста цен и сокращения реальных возможностей на приобретение необходимых товаров и услуг.

Отрицательные социально-экономические последствия инфляции обуславливают необходимость проведения антиинфляционных мероприятий.

Все методы борьбы с инфляцией можно разделить на две группы:

- 1) стратегические мероприятия (долговременного характера);
- 2) краткосрочные мероприятия.

Стратегические мероприятия

Неотъемлемой частью антиинфляционной стратегии является долгосрочная денежная политика, которая связана с введением жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы.

Другим направлением долгосрочного антиинфляционного регулирования является политика сокращения и постепенного устранения бюджетного дефицита. Это может быть достигнуто двумя способами: увеличивая доходы и уменьшая расходы. Предпочтение отдается, как правило, сокращению расходной части бюджета.

Краткосрочные мероприятия.

Краткосрочные антиинфляционные мероприятия должны предполагать такие мероприятия, которые либо вели бы к наращиванию предложения без увеличения спроса, либо вызывали бы сокращение спроса без расширения предложения, т.е., с одной стороны, содействовали бы наращиванию товарной массы, а с другой стороны, - способствовали бы сокращению денежной массы.

Со стороны предложения – это могут быть мероприятия по расширению импорта товаров потребительского назначения, продажи части стратегических запасов, продажи золота в любом виде для изъятия лишних денег, осуществление приватизации на основе эмиссии ценных бумаг.

Со стороны спроса – это сдерживание роста заработной платы и других потребительских доходов, стимулирование накоплений и роста нормы сбережений, роста процентных ставок на потребительские кредиты, жесткая политика в отношении не только доходной и расходной частей бюджета, но и установление ответственности и контроля за характером и способом использования выделяемых бюджетных средств.

Методы краткосрочной антиинфляционной политики направлены на снятие инфляционного напряжения. Прежде всего речь идет о государственной поддержке расширения производства и предложения товаров и услуг. В частности, это может быть льготное налогообложение предприятий и освобождение от налогов предприятий, только что приступивших к выпуску продукции.

Определенный вклад в борьбу с инфляцией может внести приватизация государственной собственности. Она обеспечивает увеличение государственных доходов и способствует решению проблемы дефицита бюджета. Однако данное мероприятие может рассчитывать на успех лишь в тех странах, где имеются достаточные финансовые ресурсы у населения.

Краткосрочная антиинфляционная политика предусматривает также регулирование текущего спроса, которое направлено на повышение нормы сбережений. Усиления склонности к сбережению можно добиться лишь путем существенного повышения ставки процента по вкладам. При этом они должны перекрывать темпы роста цен и соответствовать уровню инфляционных ожиданий.

4. Антиинфляционная политика государства.

Борьба с инфляцией возможна только в масштабах всей экономики *силами государства*. Однако к антиинфляционным нельзя относить те действия государства, которые касаются не причин, а последствий инфляции (индексация доходов населения, выплаты социальных пособий,

административный контроль над ценами и т. п.). Эти и подобные меры не решают проблему инфляции, а откладывают, часто усугубляя, ее на потом. Антиинфляционные меры можно применять только к открытой инфляции, подавленная, как уже отмечалось, не поддается лечению, поскольку ее нельзя измерить. Подавленную инфляцию сначала необходимо превратить в открытую, и лишь после этого выработать меры борьбы с ней.

Бороться с инфляцией — это значит ограничивать ее, удерживать на стабильном уровне цены, но не устранить полностью. Инфляцию нельзя ликвидировать раз и навсегда, поскольку глубинной основой ее существования является циклический характер развития рыночной экономики. Поэтому инфляция и безработица — постоянные спутники рыночного хозяйствования, и государственная политика поддержания полной занятости и стабильности цен — важнейшая цель макроэкономического регулирования.

Чтобы антиинфляционная политика государства была действенной, необходимо прежде всего выявить причины инфляции. Ранее было показано, что инфляция — результат дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением, когда спрос опережает предложение. Но этот дисбаланс может проистекать как от денежных, монетарных факторов (рост денежной массы, увеличение скорости обращения денег), так и от причин немонетарного характера (монополизация экономики, рост издержек). Однако независимо от того, какие факторы непосредственно вызвали усиление инфляции, ограничение ее возможно лишь при *снижении темпов предложения денег*. Опыт показывает, что практически во всех странах между темпами инфляции и темпами роста предложения денег существует тесная корреляционная зависимость. А это значит, что в конечном счете "инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен" (М. Фридмен).

Вместе с тем рост денежной массы сверх потребностей товарного оборота может вызываться рядом причин: дополнительной эмиссией денег, бюджетным дефицитом, кредитной политикой ЦБ, неэффективной налоговой системой. Поэтому первоочередные меры правительства должны быть направлены на:

- 1) уменьшение денежной эмиссии;
- 2) повышение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- 3) повышение нормы обязательных резервов;
- 4) сокращение государственных расходов;
- 5) совершенствование налоговой системы и увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Однако проведение в жизнь этих мероприятий не всегда может дать желаемый результат. Это относится прежде всего к сокращению предложения денег. Неизбежное следствие снижения темпов прироста денежной массы — падение уровня производства и занятости. Хотя эта компромиссная теория инфляции, опирающаяся на кривую Филлипса, некоторыми экономистами подвергается критике, тем не менее она подтверждается практикой. Поэтому правительство имеет возможность осуществлять выбор только в отношении

того, как сокращать темп роста денежной массы - резко (шоковая терапия) или постепенно (градуирование).

В России резкое сокращение темпов предложения денежной массы привело к значительному росту неплатежей в экономике и бартеризации хозяйственных связей. Это, в свою очередь, усугубило проблему дефицита государственного бюджета, привело к невыплатам заработной платы многим категориям работников бюджетной сферы, росту внутреннего и внешнего долга. Все это сопровождалось резким спадом производства в промышленности и сельском хозяйстве, что в сочетании с недостаточно стабильной ситуацией на мировых финансовых рынках и внутривнутриполитической обстановкой в стране грозило опасностью девальвации рубля и возобновления инфляции.

В июне 1998 г. правительство России разработало крупномасштабную *стабилизационную программу*, направленную на недопущение нового витка инфляции и ориентированную прежде всего на активизацию инвестиционного спроса и развитие отечественного производства. Программа предусматривала также некоторое уменьшение налоговых ставок для производителей, увеличение налоговых сборов с физических лиц и резкое сокращение государственных расходов.

Что касается **политики градуирования**, то она может оказаться успешной, если рост денежной массы и уровня цен не превышает 20-30% в год. Для России первой половины 90-х гг. она была неприемлемой.

Некоторые страны в борьбе с инфляцией использовали **адаптационную политику**, которая рассматривается как альтернатива монетарным методам ограничения инфляции. В рамках этого направления чаще всего применялась так называемая **политика цен и доходов**. Вариантов этой политики много, но ее суть заключается в том, что правительство либо "замораживает" цены и номинальные доходы, либо "привязывает" рост цен к росту оплаты труда, а увеличение доходов — к повышению производительности труда. В этом случае сокращение спроса достигается не только за счет уменьшения денег в обороте, но и благодаря подавлению инфляционных ожиданий. Кроме того, "замораживание" цен и заработной платы сдерживает рост издержек, а значит, ограничивает инфляцию продавцов.

Однако противники политики цен и доходов высказывают серьезные сомнения в ее результативности. По их мнению, отмена контроля за ценами и доходами может привести к резкому всплеску инфляции, и прежде всего под действием отложенных инфляционных ожиданий, а также подтягивания "замороженных" цен к их рыночному уровню, определяемому равновесием спроса и предложения. Для недопущения подобного исхода политика цен и доходов может быть эффективным антиинфляционным инструментом лишь **при** ее продлении на неопределенный срок, что создает опасность перевода открытой инфляции в подавленную.

Таким образом, анализ возможных вариантов антиинфляционной политики показывает, что у правительства, по существу, нет безболезненных приемов борьбы с инфляцией.

Лекция №18

Тема: «Безработица как форма макроэкономической нестабильности»

1. Понятие безработицы, ее определение и современное состояние
2. Причины безработицы. Классическая и кейнсианская теория занятости.
3. Виды безработицы и ее показатели. Издержки безработицы.

1. Понятие безработицы, ее определение и современное состояние

Безработица - неотъемлемое свойство рыночной системы хозяйствования. Об этом свидетельствует история развития рыночной экономики. Уже во второй половине XVIII в. в Великобритании были массовые выступления рабочих (движение луддитов) против применения машин, использование которых в производстве сопровождалось формированием армии "лишних" людей. В последующие два века - XIX и XX - число безработных непрерывно возрастало.

Как показывает статистика, число безработных значительно возрастает в периоды кризисов и уменьшается в периоды подъемов. Так, во время мирового экономического кризиса 1857 г. в английской металлообрабатывающей промышленности безработица превышала 12%, тогда как в бескризисном 1853 г. составляла лишь 2%. Резкое увеличение числа безработных наблюдалось в 1857 г. и в США: в Нью-Йорке, например, число безработных превысило 150 тыс. человек.

Наибольших размеров безработица достигла в 30-е гг. XX в., особенно в период Великой депрессии 1929—1933 гг., когда ею было охвачено 15-25% трудоспособного населения развитых стран. Хотя в послевоенные годы занятость населения никогда не опускалась до такого низкого уровня, тем не менее и в настоящее время во многих странах безработица достаточно высока и представляет серьезную проблему для современного общества. Значительный рост безработицы в промышленно развитых странах наблюдался во время первого и второго нефтяных кризисов (1973 — 1975 гг. и 1979—1980 гг.), а в США к тому же и в период проведения антиинфляционной политики Р. Рейгана (1982—1983 гг.).

Средний уровень безработицы существенно различается между странами. Например, в 1985 г. он колебался от 20% в Испании до 2,6% в Японии. В 90-е гг. в некоторых европейских странах (Великобритания, Германия, Франция, Италия) безработица достигала 12%, в США - 6, в Канаде - 8,3, в Японии - 2,3, в Швейцарии - менее 1%. Отчасти такие различия объясняются разными подходами правительств тех или иных стран к макроэкономическому регулированию, отчасти они связаны с расхождениями в определениях безработицы в разных странах. Поэтому перейдем к более подробному анализу определения безработицы и ее измерения.

Население любой страны подразделяется на тех людей, которые входят в *состав рабочей силы (L)*, и тех, которые *не входят (N)*. В свою очередь, рабочая сила состоит из тех людей, которые *заняты (E)*, и тех, кто не имеет работы, но

хотел бы трудиться. Именно последние входят в число *безработных* (*unemployment* - U). Понятие безработицы в некотором роде двусмысленно, поскольку теоретически каждый хотел бы работать за приемлемую плату. Экономисты стремятся решить эту дилемму, определяя безработицу с точки зрения желания личности получить работу за некую преобладающую на рынке труда заработную плату. Официальная статистика основана на более прагматичном подходе, определяющем безработных как людей, находящихся во временном увольнении и ожидающих быть востребованными своими предыдущими нанимателями, или как людей без работы, которые активно занимались поисками работы в течение определенного времени.

Международной организацией труда (МОТ) **безработица определяется как контингент лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих ее в рассматриваемый период.** Человека можно считать безработным только при соблюдении *всех трех* условий. Искать работу - значит предпринимать действия в этом направлении. Такие действия включают регистрацию на бирже труда, обращение к работодателям, постоянные появления в местах, где можно получить работу (фермы, заводы, рынки труда), помещение объявлений в газетах или отклики на соответствующие объявления в прессе и т. п.

Исходя из этих подходов, **уровень безработицы u** представляет собой процентное отношение численности безработных U к численности рабочей силы L

$$u = \frac{U}{L} 100\% .$$

Однако наличие общего подхода к определению безработицы не гарантирует одинаковых методов измерения безработицы в разных странах.

Так, в США безработным считается тот, кто не имеет оплачиваемой работы и ищет ее в течение последних *четырёх* недель, или ожидает возможности приступить к работе последние *четыре* недели, или уволен с работы, но надеется вернуться на прежнее рабочее место.

При анализе безработицы экономисты не ограничиваются только показателями номинального уровня безработицы. *Безработица никогда не бывает равномерно распределенной среди населения страны*

Как показывает статистика, в развитых странах безработица в среднем немного выше среди женщин, чем среди мужчин. Значительно большие различия наблюдаются по отдельным возрастным группам. Так, безработица среди тинэйджеров (подростки в возрасте от 13 до 19 лет) почти в 3 раза выше, чем среди взрослых. Это относится, правда, не ко всем странам.

В России за годы реформ безработица значительно выросла, о чем свидетельствуют следующие данные по годам (в тыс. человек):

1992-	3590	1996 -	6470
1993-	3950	1997 -	8100
1994-	5430	1998 -	8600
1995-	6410	1999 -	свыше 10 000

Среди безработных в среднем до 70% составляют женщины и до 37% - молодежь. Особенно большая безработица в Северокавказском регионе Российской Федерации (Ингушетия, Дагестан), в Ивановской, Владимирской, Псковской, Кировской областях, республиках Марий-Эл, Чувашия, Калмыкия, Удмуртия.

Одна из особенностей российской безработицы состоит в том, что на нее практически не оказывает какого-либо влияния национально-этнический фактор, несмотря на то что Россия неоднородна по национальному составу населения. Этого нельзя сказать о многих других развитых странах, в частности США, где уровень безработицы среди цветного населения в несколько раз выше, чем среди белых. При этом наивысший уровень безработицы в этой категории американского населения приходится на подростков — в последние годы он достигал 30-50% .

2. Причины безработицы. Классическая и кейнсианская теория занятости.

Экономисты по-разному объясняют причины безработицы в рыночной экономике. В целом можно было бы выделить следующие подходы к объяснению этого явления: а) избыток народонаселения (*мальтузианство*), б) рост органического строения капитала (*марксизм*), в) высокий уровень заработной платы (*неоклассики*), г) недостаточность совокупного спроса (*кейнсианцы*).

Наибольшее распространение в западной экономической науке получили неоклассическая и кейнсианская концепции безработицы.

Неоклассическая концепция безработицы в наиболее последовательном виде была представлена известным английским экономистом **А. Пигу** в его книге "Теория безработицы", вышедшей в 1933 г.

Основные положения А. Пигу сводятся к следующему:

а) число рабочих, занятых в производстве, находится в обратной зависимости к уровню заработной платы, т. е. занятость тем ниже, чем выше заработная плата;

б) существовавшее до первой мировой войны 1914—1918 гг. равновесие между уровнем заработной платы и уровнем занятости объясняется тем, что заработная плата устанавливалась в результате свободной конкуренции между рабочими на таком уровне, который обеспечивал почти полную занятость;

в) усиление после первой мировой войны роли профсоюзов и введение системы государственного страхования от безработицы сделали заработную плату негибкой, позволяя удерживать ее на слишком высоком уровне, что и является причиной массовой безработицы;

г) для достижения полной занятости необходимо снижение заработной платы.

Рассмотрим более подробно данную концепцию, используя для ясности графическую иллюстрацию (рис. 1). Равновесие на рынке труда в неоклассической модели определяется через функцию спроса на рабочую силу и функцию ее предложения, где в качестве цены труда выступает *реальная заработная плата* P_L . Кривая функции спроса на труд D_L имеет убывающий характер, поскольку фирмы, предъявляющие спрос на этот фактор производства, смогут нанять на работу большее число работников при более низкой заработной плате. Если же уровень заработной платы будет повышаться, то количество привлекаемой рабочей силы уменьшится. Таким образом, спрос на рабочую силу - функция реальной заработной платы.

Предложение труда на рынке рабочей силы S_L также зависит от реальной заработной платы: чем выше P_L , тем больше работников предложат на рынке свой труд, и, напротив, чем ниже заработная плата, тем меньшее их число будет желать устроиться на работу. Поэтому предложение труда рассматривается как возрастающая функция от реальной заработной платы, и кривая предложения труда имеет положительный наклон:

$$S_L = f(P_L).$$

Соединив графики спроса и предложения, получим неоклассическую модель рынка труда, показывающую, что все желающие работать могут найти работу при сложившейся равновесной ставке заработной платы P_{Lj} .

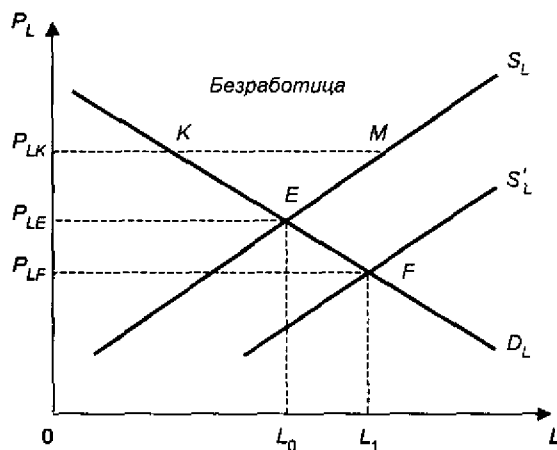


Рис. 17.1 . Добровольная безработица при жесткой заработной плате

Если предложение труда возрастет (сдвиг кривой S_L в положение S'_L), то это приведет к снижению заработной платы до P_{Lj} и равновесие на рынке труда установится в точке F .

Таким образом, в неоклассической модели рыночная экономика в принципе способна использовать *все трудовые ресурсы*, однако лишь при условии гибкости заработной платы. **Полная занятость** в данном случае означает, что каждый желающий продать определенное количество труда по сложившейся в данный момент ставке заработной платы может осуществить свое желание.

Если же заработная плата P_L окажется выше рыночного равновесного уровня (по требованию профсоюзов или при государственном вмешательстве), то это приведет к тому, что спрос на труд будет значительно меньше предложения труда и определенная масса работников окажется без работы. Число безработных иллюстрирует отрезок KM . Следовательно, **в неоклассической модели безработица реальна, но она не вытекает из законов рынка, а возникает как результат их нарушения, вмешательства в конкурентный механизм либо государства, либо профсоюзов, т. е. нерыночных сил.** Эти силы не дают упасть заработной плате до равновесного уровня, в силу чего предприниматели не смогут всем желающим трудиться предложить работу по требуемой ставке оплаты труда.

Поэтому, по мнению неоклассиков, в рыночной экономике может быть только **добровольная безработица**, т. е. такая, которая вызывается требованиями высокой заработной платы. Работники сами *выбирают* безработицу, так как не согласны трудиться за более низкую оплату своего труда. То же самое можно сказать и о роли государства: если оно регулирует уровень заработной платы, то нарушает конкурентный рыночный механизм.

Отсюда и требования экономистов неолиберального направления — для устранения безработицы надо добиваться конкуренции на рынке труда, гибкости заработной платы.

Вместе с тем в неоклассической модели безработица может иметь место и *при сохранении гибкости заработной платы*, поскольку некоторая часть рабочей силы будет оставаться без работы по собственной воле, претендуя на более высокие заработки. Эту ситуацию иллюстрирует рис. 17.2.

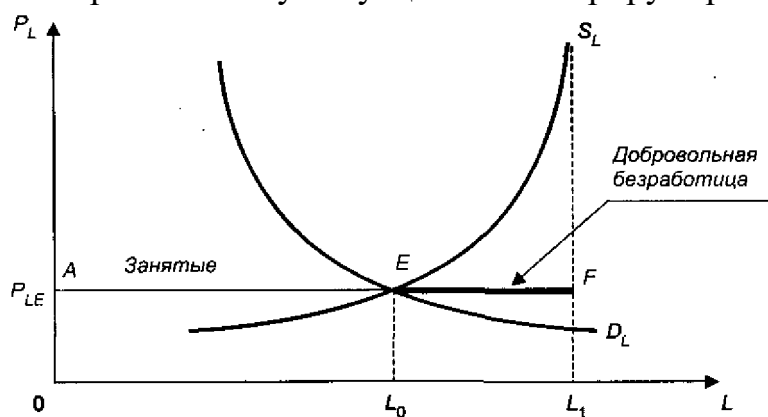


Рис.17.2. Добровольная безработица при гибкой заработной плате

На графике равновесие на рынке труда устанавливается в точке E . Однако при сложившейся рыночной ставке заработной платы $P_и$, потребность **фирм** в рабочей силе (участок кривой спроса D , ниже точки E) удовлетворяется не полностью и составляет величину EF . В то же время эта потребность никоим образом не может быть удовлетворена, поскольку незанятые работники будут согласны трудиться лишь за более высокую ставку (участок кривой предложения труда S_L выше точки E). Следовательно, максимальное количество труда, которое может предложить рынок, составляет величину L_x (отрезок AF),

а платежеспособный спрос фирм на труд, определяемый предельной производительностью труда, — Z_0 (отрезок LE). Разницу между этими объемами представляет отрезок EF , показывающий число работников, не желающих трудиться по предлагаемой фирмами заработной плате.

Неоклассическая концепция добровольной безработицы, изложенная в названной выше книге А. Пигу, стала предметом серьезной критики Дж. Кейнсом в его фундаментальной работе "Общая теория занятости, процента и денег", написанной по горячим следам Великой депрессии.

В кейнсианской концепции занятости последовательно и обстоятельно доказывается, что в рыночной экономике безработица носит не добровольный характер (в неоклассическом его понимании), а **вынужденный**. По мнению Кейнса, неоклассическая теория действительна лишь в пределах отраслевого, *микрoэкономического* уровня, и поэтому она не в состоянии ответить на вопрос о том, чем определяется фактический уровень занятости *в экономике в целом*.

Излагая свои взгляды, Дж. Кейнс опровергает теорию А. Пигу, показывает, что безработица *имманентно* присуща рыночной экономике, вытекает из ее законов. В кейнсианской концепции рынок труда может находиться в состоянии равновесия не только при полной занятости, но и при наличии безработицы. Это объясняется тем, что **предложение** труда, по мнению Кейнса, зависит от величины *номинальной* заработной платы, а не от *реального* ее уровня, как полагали неоклассики. Следовательно, если растут цены и реальная заработная плата понижается, то рабочие при этом не отказываются работать. **Спрос же на труд**, предъявляемый на рынке предпринимателями, является функцией *реальной* заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен: при повышении цен рабочие смогут купить меньше товаров и услуг, и наоборот. В результате Кейнс приходит к выводу, что *объем занятости в большей степени зависит не от работников, а от предпринимателей, поскольку спрос на труд определяется не ценой труда, а величиной эффективного спроса на товары и услуги*. Если эффективный спрос в обществе недостаточен, поскольку он определяется прежде всего предельной склонностью к потреблению, которая падает по мере роста доходов, то занятость достигает равновесного уровня в точке, расположенной ниже уровня полной занятости.

Занятость по Кейнсу — функция объема национального производства (дохода), доли потребления и сбережения в НД. Поэтому для обеспечения полной занятости необходимо поддерживать определенную пропорциональность между:

- а) затратами на создание ВВП и его объемом;
- б) сбережениями и инвестициями.

Если затраты на производство ВВП недостаточны для обеспечения полной занятости, в обществе возникает безработица. Если они превышают необходимые размеры, возникает инфляция.

В отношении "сбережения — инвестиции", если $S > I$, то мощный поток капиталовложений, рост производства и предложения, с одной стороны, и

низкий текущий спрос (в силу больших сбережений) — с другой, ведут к кризису перепроизводства, падению спроса на рабочую силу и безработице. Превышение инвестиций над сбережениями $I > S$ ведет к тому, что производительный спрос не удовлетворяется из-за нехватки сбережений. Кроме того, обратной стороной низких сбережений является высокая склонность к потреблению, что в конечном счете приводит к росту уровня цен, т. е. инфляции.

В кейнсианской концепции делается два важных вывода:

а) гибкость цен на товарном и денежном рынках, а также заработной платы на рынке труда не является условием полной занятости; даже если бы цены и снижались, это не привело бы к сокращению безработицы, как считали неоклассики, так как при снижении цен падают ожидания владельцев капитала относительно будущих прибылей;

б) для повышения уровня занятости в обществе необходимо активное вмешательство государства, поскольку рыночные силы не в состоянии подержать равновесие при полной занятости.

3. Виды безработицы и ее показатели. Издержки безработицы.

Экономисты выделяют главным образом три вида безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

Фрикционная безработица порождается постоянным перемещением населения из одного региона (города, поселка) в другой, сменой профессии, этапов жизни (учеба, работа, рождение ребенка и уход за ним и т. п.). Безработица, возникающая по этим мотивам, рассматривается как *добровольная*, поскольку люди по собственному желанию меняют место жительства, работу, профессию, принимают решение учиться или иметь ребенка. Фрикционная безработица существует всегда, она неизбежна. Главный ее признак — низкая продолжительность. Существенной чертой такой безработицы является также то, что люди, ищущие работу, обладают необходимой квалификацией, профессиональной подготовкой и навыками. На их способности существует спрос со стороны фирм.

Добровольный отказ от работы не исчерпывается лишь фрикционной безработицей. Добровольная безработица возникает, как уже говорилось, когда человек не хочет работать за низкую заработную плату. Кроме того, в любом обществе есть определенный процент людей, которые вообще не хотят работать (в западных странах их доля в общей сложности достигает до 15%). В эту категорию входят достаточно богатые люди, которые могут себе позволить не работать, поскольку не нуждаются в доходах от труда. Сюда же можно отнести своего рода "врожденных тунеядцев", для которых бродяжничество - своеобразный стиль жизни, психологическая установка. Часть людей получают доход из других источников (находятся на иждивении супругов, государства) и считают, что тот заработок, который они получают, не компенсирует им потерю досуга или нерыночную деятельность, включающую работу по дому и воспитанию детей. Наконец, в категорию добровольных безработных нередко

попадают люди с низкой квалификацией, которые не могут рассчитывать на высокие заработки, а также работники тех стран, где налоги настолько высоки, что трудовые доходы не приносят ощутимой чистой прибыли.

Структурная безработица возникает в результате несовпадения спроса на рабочую силу и предложения труда, связанного с технологическими изменениями в производстве, которые порождают и структурные изменения в спросе на рабочую силу. По этой причине структурную безработицу иногда называют *технологической*. Под влиянием технологических изменений спрос на некоторые виды профессий прекращается и работодатели ищут специалистов с новыми профессиями. Кроме того, происходят изменения территориального распределения рабочей силы, в результате чего в отдельных регионах может накапливаться незанятое население. В 1990-е гг. в России и других странах СНГ безработица возростала в значительной мере за счет структурного компонента, так как, с одной стороны, спрос на многие специальности стал резко падать (инженеры, проектировщики, научно-исследовательские работники и т. д.), а с другой - появилась потребность в новых профессиях (банковские служащие, бухгалтеры, коммерсанты, менеджеры, охранники и пр.).

Структурная безработица отличается от фрикционной еще и тем, что имеет более продолжительный характер. Фрикционные безработные, как правило, имеют возможность получить работу без дополнительной переподготовки, так как на рынке труда спрос на их профессии сохраняется. Напротив, структурным безработным требуется иногда не только переподготовка, но и смена места жительства.

Фрикционная и структурная безработица называется также **естественной безработицей**. Понятие было введено в экономическую науку М. Фридменом в 1968 г. и независимо от него разработано другим американским ученым — Э. Фелпсом.

Естественная безработица характеризует наилучший для экономики резерв рабочей силы, способной достаточно быстро совершать межотраслевые и межрегиональные перемещения в зависимости от потребностей производства. Так же как фабрике нужны запасные части на случай поломки какой-нибудь машины, так и экономика нуждается в запасных, незанятых работниках, готовых в любой момент приступить к работе, как только появляется вакансия. По существу, естественная безработица — это доля безработных, которая соответствует *целесообразному уровню полной занятости* в экономике, т. е. *потенциальному ВВП*.

Понятие полной занятости не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в общественном производстве, поскольку фрикционная и структурная безработица неизбежна. Уровень безработицы при полной занятости определяется целым рядом факторов, и прежде всего *минимальной заработной платой*. Ее низкий уровень способствует тому, что удлиняются сроки поиска работы молодежью, впервые ищущей работу, а также теми безработными, которые ищут более высокооплачиваемую работу.

На естественный уровень безработицы влияют также *система социального страхования по безработице, авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности, различия в темпах роста по секторам экономики, налоги и т. д.* Поскольку эти факторы изменчивы, то и уровень естественной безработицы с течением времени меняется.

Расчеты показывают, что уровень *естественной* безработицы растет при увеличении *фактической* безработицы. Увеличение безработицы в периоды спадов производства завершается возвращением ее не к исходному уровню, а к более высокому естественному уровню.

Для определения уровня естественной безработицы экономисты используют *среднюю величину фактической безработицы* за длительный период. Средняя величина за 40-50 лет сглаживает циклические колебания.

Безработица на естественном уровне необходима, так как сдерживает инфляцию. В экономике с полной занятостью любой всплеск совокупного спроса *AD* оборачивается ростом уровня цен, поскольку производство не может адекватно отреагировать на возросший спрос из-за нехватки ресурсов (рис. 17.3).

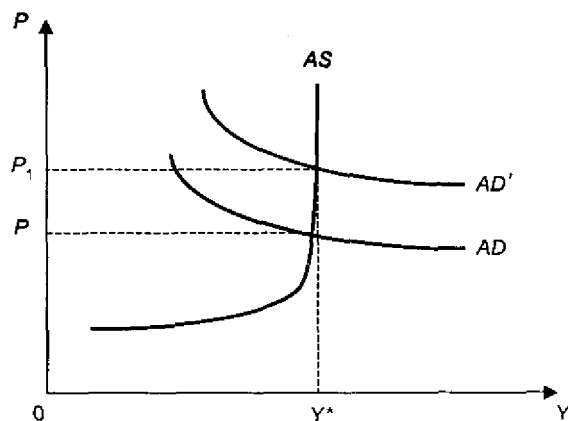


Рис. 17.3. Рост уровня цен под влиянием увеличения совокупного спроса при полной занятости

Фактический уровень безработицы в *данный период* может быть выше естественного уровня, и в этом случае будут наблюдаться дефицит совокупного спроса и **циклическая безработица**. Следовательно, циклическая безработица связана с колебаниями экономической конъюнктуры. На фазе спада в экономике спрос на товары и услуги сокращается, что ведет к сокращению производства и занятости. На фазе подъема, напротив, растет спрос на потребительские и инвестиционные товары, а значит, на рабочую силу.

В некоторые периоды фактический уровень безработицы может быть ниже естественного уровня, и в этом случае экономика будет испытывать избыток совокупного спроса, а значит, инфляцию.

Уровень циклической безработицы определяется как разность между фактическим и естественным уровнями безработицы:

$$u_{цикл} = u - u^*$$

Циклическая безработица свидетельствует о неполном использовании производственных ресурсов. В этом случае фактический объем национального

производства Y_f ниже потенциального Y^* . Если же фактический уровень ВВП равен потенциальному $Y_f = Y^*$, то естественный уровень безработицы равен

$$Y_f < Y^* \Rightarrow u > u^*.$$

Разность между потенциальным ВВП Y^* и фактическим Y_f образует *конъюнктурный разрыв* (разрыв ВВП), анализ которого в 1960-е гг. провел американский экономист А. Оукен. На основе эмпирических исследований он обнаружил устойчивую связь между величиной циклической безработицы и разрывом ВВП.

Установленную зависимость он выразил формулой.

$$\frac{Y^* - Y_f}{Y^*} = \gamma (u - u^*),$$

где γ - число (параметр) Оукена.

Смысл этой формулы выражает так называемый закон Оукена: если циклическая безработица увеличивается на 1%, то фактический ВВП *отстает* от потенциального на γ %.

Как показывают наблюдения, параметр Оукена различен для разных стран.

Анализ форм безработицы показывает, что безработицу на естественном уровне следует рассматривать как положительное явление в экономике, в то время как циклическую безработицу как крайне негативное явление. Циклическая безработица ведет к снижению благосостояния общества в виде потери ВВП и к снижению благосостояния индивидов из-за падения их доходов. Однако *общество в целом* несет большие потери, чем *отдельные его индивиды*. Это объясняется тем, что работающий человек платит обществу налоги, в то время как безработный не только их не платит, но еще и находится на иждивении у общества, так как ему необходимо выплачивать пособие по безработице. В целом для общества потери от появления каждого безработного сверх естественного уровня складываются из трех элементов:

- а) уменьшения дохода индивида;
- б) пособия по безработице;
- в) уменьшения налоговых поступлений.

Таким образом, безработица порождает серьезные издержки как для общества в целом, так и для отдельных его граждан (попавших в число безработных). Наличие безработных означает, что страна создает меньший объем национального продукта по сравнению с объемом при полной занятости. Это происходит оттого, что труд используется не в полной мере. Следовательно, в меньшей степени используются и другие факторы: производственные здания, оборудование, транспорт, природные ресурсы и т. п. В результате объем национального производства становится меньше того, какой мог бы быть при полном использовании производственных ресурсов.

Безработица порождает также серьезные нравственно-психологические, социальные и политические проблемы, которые бывает очень трудно измерить количественно. Никакие деньги не могут адекватно выразить масштабы

страданий и бедствий миллионов безработных. Они чувствуют себя ненужными и лишними людьми, у них формируется заниженная самооценка способностей и всех личностных качеств, что отрицательно сказывается на нравственном облике человека, вредит его психическому и физическому здоровью, подрывает устои семейной жизни и т. д.

Наконец, высокая безработица, как показывает исторический опыт, может породить серьезные политические катаклизмы. Так, в период Великой депрессии в ряде западноевропейских стран (Германия, Италия, Испания), а также в Японии демократические силы потерпели сокрушительное поражение на парламентских выборах и к власти пришли диктаторские, национал-социалистические и фашистские режимы, развязавшие впоследствии вторую мировую войну. В настоящее время мы являемся свидетелями активизации национал-патриотических, коммунистических и даже профашистских сил в России и некоторых других странах СНГ, причина которой также кроется в высокой безработице и обнищании значительной части населения.

Все это и многое другое дает основание практически всем экономистам и политикам относиться к безработице с большим опасением и быть единодушными в крайне отрицательной оценке ее последствий. Именно поэтому борьба с безработицей — одна из приоритетных задач макроэкономической политики государства.

Список литературы

1. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика: Учебник / Под общей редакцией проф., д. э. н. А. В. Сидоровича. М.: МГУ, ДИС, 2016.
2. Бабаева Д.Р. Экономика: Учебное пособие. Махачкала., 2022.
3. Вечканов Г. С, Вечканова Г. Р. Экономическая теория: Учебник. М.: Эксмо, 2018.
4. Вечканов Г. С, Вечканова Г. Р., Пуляев В. Т. Краткая экономическая энциклопедия. СПб.: Лань, 2016.
5. Вэриан Х. Микроэкономика. Промежуточный уровень. М.: ЮНИТИ, 2017.
6. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2016.
7. Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. СПб.: СПбУЭФ, 2019.
8. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Е. Микроэкономика. М., 2015.
9. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 2018.
10. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3-х т. М.: Прогресс, 2019.
11. Микроэкономика. Теория и российская практика. М.: ИТД «Кно-Рус», 2016.
12. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: Норма-Инфра, 2018.
13. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 2016.
14. Протас В. Ф. Микроэкономика: структурно-логические схемы: Учебное пособие для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015.
15. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 2011.
16. Самуэльсон П. Экономика. М.: Прогресс, 2017.
17. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Экономика и математические методы, № 6, 2018.
18. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применения: В 2-х т. М.: Финансы и статистика, 2015.
19. Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех. Новосибирск, 2015.
20. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993.
21. Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. Переориентация теории стоимости. М.: 2015.
22. Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 2018.
23. www.cbr.ru – Центральный банк РФ
24. [http:// www. minfin.ru/ru](http://www.minfin.ru/ru)- Официальный сайт Министерства финансов России
25. www.gks.ru- Федеральная служба государственной статистики
26. <http://www.economy.gov.ru> – Министерство экономического развития и торговли РФ.

