

Международный консорциум «Электронный университет»

*Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики*

Евразийский открытый институт

Горяинова Л.В.

Экономика

Учебно-методический комплекс

Москва 2009

УДК 330
ББК 65
Г 716

Горяинова Л.В.
Г 716 **ЭКОНОМИКА:** Учебно-методическое пособие. – М. :
Изд. центр ЕАОИ. – 2009. – 432 с.
ISBN 978-5-374-00248-5

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой учебного курса «Экономика». Структура пособия содержит разделы, раскрывающие эволюцию экономической мысли, микроэкономику, макроэкономику и теоретические основы мирохозяйственных связей. После каждой темы приводится практикум с заданиями трёх типов. В конце пособия для самопроверки включен итоговый тест по всему курсу, а также глоссарий - словарь специализированных терминов в области экономики с их толкованием.

Цель пособия - научить студентов понимать причины и сущность проблем, с которыми им предстоит встречаться в своей профессиональной и повседневной жизни, а также находить способы разрешения этих проблем и оптимальные способы поведения в мире экономики. Учебное пособие раскрывает логику экономических процессов без использования сложного математического инструментария. Рекомендуется студентам неэкономических специальностей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-5-374-00248-5 © Горяинова Л.В., 2009
© Оформление. Евразийский открытый институт, 2009

Содержание

Тема 1. Экономика как наука.....	7
1.1. Предмет и метод экономики.....	7
1.2. Основные этапы развития экономической науки	12
Практикум по теме 1	28
Раздел I. Общие основы экономики.....	34
Тема 2. Потребности и ресурсы: проблема выбора.....	34
2.1. Потребности. Производство и его факторы.....	34
2.2. Производственные возможности	36
Практикум по теме 2	40
Тема 3. Экономическая система: сущность, признаки, типы.....	45
3.1. Признаки и типы экономической системы	45
3.2. Экономическое содержание собственности	51
3.3. Собственность как юридическая категория.....	54
3.4. Формы собственности	56
Практикум по теме 3	62
Тема 4. Современное рыночное хозяйство	68
4.1. Товарное производство. Товар и его свойства.....	68
4.2. Деньги: сущность и функции	72
4.3. Сущность и основные черты рыночного хозяйства	75
4.4. Место и роль государства в рыночной экономике	81
Практикум по теме 4	83
Раздел II. Микроэкономика	88
Тема 5. Рыночный механизм.....	88
5.1. Основы теории потребительского выбора.....	88
5.2. Спрос: понятие, факторы, эластичность.....	90
5.3. Предложение: понятие, факторы, эластичность	97
5.4. Рыночное равновесие и его нарушения.....	101
Практикум по теме 5	104
Тема 6. Конкуренция и монополия	110
6.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия	110
6.2. Рынок совершенной конкуренции.....	116

6.3. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы	118
6.3.1. Чистая монополия	119
6.3.2. Олигополия	123
6.3.3. Монополистическая конкуренция	125
6.4. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства	127
Практикум по теме 6	134

Тема 7. Процесс производства и результаты деятельности предприятия	139
7.1. Предприятие: сущность и основные характеристики.....	139
7.2. Организационно-правовые формы предприятий	140
7.3. Объем производства: совокупный, средний и предельный продукт.....	144
7.4. Издержки производства	147
7.5. Доходы предприятия	153
7.6. Максимизация прибыли	157
Практикум по теме 7	161

Тема 8. Рынки ресурсов и пофакторное распределение доходов	167
8.1. Спрос на экономические ресурсы.....	167
8.2. Пофакторное распределение доходов.....	171
8.2.1. Рынок труда и заработная плата	171
8.2.2. Рынок земли и рента	176
8.2.3. Рынок капитала и процент	178
8.3. Пофакторное распределение доходов и социальная справедливость	180
Практикум по теме 8	185

Раздел III. Макроэкономика..... 190

Тема 9. Макроэкономические показатели.....	192
9.1. Показатели результатов экономической деятельности...	192
9.2. Безработица: понятие, типы, последствия, измерение....	198
9.3. Инфляция: сущность, методы исчисления, причины и последствия.....	201

9.3.1. Социально-экономические последствия инфляции ..	203
9.3.2. Взаимосвязь инфляции и безработицы	205
9.4. Процентная ставка.....	207
Практикум по теме 9	207

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке.....	216
10.1. Совокупный спрос, совокупное предложение и их равновесие.....	216
10.2. Равновесие товарного рынка в модели «доходы – расходы».....	222
10.2.1. Потребление и сбережения	222
10.2.2. Инвестиционный спрос	226
10.2.3. Равновесие в модели «расходы – доходы».....	228
Практикум по теме 10	233

Тема 11. Денежный рынок. Банковская система.....	238
11.1. Денежная масса.....	238
11.2. Спрос на деньги.....	240
11.3. Кредит: сущность, функции и виды	242
11.4. Центральный банк и его функции.....	246
11.5. Коммерческие банки и их операции	250
11.6. Предложение денег	256
11.7. Равновесие на денежном рынке	259
Практикум по теме 11	262

Тема 12. Государство в рыночной экономике.....	268
12.1. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику	268
12.2. Налоги, их функции, принципы налогообложения.....	269
12.2.1. Налоговая система России.....	274
12.3. Государственный бюджет	275
12.4. Фискальная политика: сущность, механизм, мультипликаторы	278
12.5. Виды и эффективность фискальной политики	283
12.6. Бюджетный дефицит	286
12.7. Государственный долг	290

12.8. Денежно-кредитная (монетарная) политика правительства.....	292
Практикум по теме 12	298
Тема 13. Динамика экономического развития	308
13.1. Экономический рост	308
13.2. Содержание и общие черты экономического цикла	313
Практикум по теме 13	319
Раздел IV. Экономика мирового хозяйства	323
Тема 14. Международная торговля	325
14.1. Мировая торговля и ее экономическая основа	325
14.2. Внешнеторговая политика страны	330
Практикум по теме 14	332
Тема 15. Международное движение факторов производства	336
15.1. Международная миграция капитала: сущность, причины и формы	336
15.2. Современный международный рынок капиталов	340
15.3. Мировой рынок труда	342
15.4. Регулирование международной миграции рабочей силы.....	344
Практикум по теме 15	347
Тема 16. Международные валютные отношения	350
16.1. Основные этапы развития мировой валютной системы	350
16.2. Валютный рынок и валютные курсы	357
16.3. Платежный баланс.....	368
Практикум по теме 16	374
Список литературы.....	379
Глоссарий.....	382
Употребляемые экономические обозначения.....	415
Итоговый тест	417

Тема 1.

Экономика как наука

Введение в дисциплину

Все люди вовлечены в сферу экономической жизни (они трудятся, получают доходы, совершают покупки, платят налоги и др.). Всякий человек рано или поздно задается вопросами: от чего зависит заработная плата, почему растут цены, почему в одной стране уровень жизни выше, чем в другой, что выгоднее – работать по найму или организовать собственное дело, положить деньги в банк или купить акции, и вообще – что такое деньги?

Изучение экономики, экономических теорий и методов экономического анализа создает целостное представление об экономической жизни общества, формирует экономический образ мышления, необходимый для понимания сути разнообразных экономических процессов и явлений.

1.1. Предмет и метод экономики

Предмет экономической науки определился не сразу, он является результатом длительного исторического развития.

Само слово «экономика» греческого происхождения (*ойкос* – хозяйство, *номос* – закон), оно означает «законы хозяйствования». Термин «экономия» впервые предложен Ксенофонтом. Встречается он и у **Аристотеля** (384-322 гг. до н.э.). Аристотель различал два типа хозяйственной деятельности: экономию – хозяйство ради самообеспечения и хрематистику – хозяйство с целью обогащения. Он считал справедливой экономию, основанную на натуральном хозяйстве, поскольку именно она составляла основу античного общества. К экономии Аристотель, правда, относил и розничную торговлю,

поскольку в ней, по его мнению, решающую роль играло удовлетворение потребностей. Аристотель критически относился к хрематистике, считая, что искусство делать деньги, функционирование торгового и ростовщического капитала имеют источником богатства обращение, поэтому хрематистика, с точки зрения Аристотеля, противоестественна.

Становление капитализма предопределило возникновение самостоятельной науки – политической экономии. В центре её внимания первоначально находилась не сфера производства, а сфера обращения. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Выразителем его интересов стала первая школа, возникшая в политэкономии, – меркантилизм. В 1615 г. **Антуан де Монкретьен** публикует «Трактат политической экономии», давший название будущей науке.

Во второй половине XIX в. складываются предпосылки для смены общей парадигмы экономической теории. Капитализм прочно утверждается в развитых странах. Разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики, качественный анализ вытесняется количественным. Экономисты всё чаще стремятся оптимизировать ограниченные ресурсы, широко применяя для этого теорию предельных величин, дифференциальное и интегральное исчисление. Понятие «политическая экономия» вытесняется понятием «экономикс». Под экономикс понимается наука о поведении человека в процессе производства и потребления благ в условиях ограниченных ресурсов.

Рождение нового термина связано с именем английского экономиста **Альфреда Маршалла** (1842–1924). В 1890 г. выходит его «Принципы экономики», главным предметом анализа которых является не теория стоимости, а теория цены.

Однако подлинную революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. «Общая теория занятости, процента и денег» **Джона Мейнарда Кейнса** (1883–1946). С его именем связано рождение нового направления западной эко-

номической мысли – кейнсианства, поставившего в центр внимания проблемы макроанализа.

Сегодня термин «экономика» используется в двух основных значениях. Во-первых, как синоним слова «хозяйство» (экономика страны, региона, предприятия, плановая, рыночная экономика и т.п.). Во-вторых, – как название науки, изучающей теоретические основы хозяйствования.

Как и всякая наука, экономика выполняет, прежде всего, **познавательную** функцию – она теоретически объясняет, как функционирует хозяйство, в чем суть, причины экономического роста, последствия экономических процессов (как банки делают деньги, в чем суть инфляции, как предложение влияет на цены и т.п.). На основе теоретических обобщений реальных фактов хозяйственной жизни экономика объясняет, что *есть или что может быть*, формулирует принципы экономического поведения (**позитивная экономика**). Уже одно описание фактов обнаруживает, что научные представления об экономике не всегда совпадают с представлениями обыденными.

Экономика выполняет и **практическую** (рекомендательную) функцию. На основе позитивных знаний экономика дает рекомендации, предлагает рецепты действий. Она объясняет, что *должно быть*, какой должна быть экономика (**нормативная экономика**). Эта функция экономики тесно связана с экономической политикой.

Экономическая действительность (практика) проверяет целесообразность проведения той или иной политики и обоснованность рекомендаций, данных экономической наукой.

В зависимости от объекта исследования экономику принято подразделять на две большие части:

Микроэкономика – часть экономической науки, которая исследует поведение *отдельных экономических субъектов* – покупателей, фирм, анализирует механизмы функционирования отдельных рынков, распределение ресурсов по направлениям их использования, формирование доходов и т.п.

Макроэкономика – часть экономической науки, которая изучает функционирование *экономики страны в целом*, такие

общие явления и процессы как темпы роста национального производства, инфляция, безработица, бюджетный дефицит, государственный долг, методы государственного регулирования и т.п.

Несмотря на различия в акцентах, при микро- и макроанализе используются одни и те же концепции и теории, рассматриваются одни и те же проблемы.

При анализе экономических процессов экономисты отбирают факты, обобщают их, устанавливают причинно-следственные связи, выявляют закономерности, используя общенаучные методы исследований. **Методом** называется совокупность путей, способов, приёмов научного познания сложного мира экономики. К научным методам исследования, применяемым в экономике, относят: научную абстракцию, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, выдвижение и проверку гипотез, моделирование, экспериментирование и т.п. Остановимся на некоторых из этих методов подробнее.

Метод научной абстракции. Его суть – очищение исследуемого предмета от частного, случайного, преходящего и выделение сущностного, постоянного, типичного. Результат научной абстракции – *категории, понятия*, выражающие сущностные стороны исследуемых объектов (цена, прибыль, рента и т.п.), и экономические *законы (принципы)*, отражающие постоянные, устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими явлениями (закон спроса: повышение цены (причина) ведет к снижению спроса (следствие)).

В экономике широко используется *функциональный анализ*. При характеристике зависимостей и взаимосвязей между экономическими процессами одни факторы рассматриваются как данные, независимые, а другие как зависимые, производные от первых. Изучая, например, влияние уровня банковского процента на инвестиционный спрос, процент рассматривается как независимая переменная (аргумент), а инвестиционный спрос – как зависимая (функция).

При этом для изображения зависимости между двумя и более переменными в экономике широко используются графики.

Экономическое моделирование сегодня – весьма распространенный метод исследования экономических проблем. Модели представляют собой упрощенное, формализованное описание экономической реальности. Они, игнорируя многочисленные второстепенные детали, усложняющие анализ тех или иных взаимозависимостей, позволяют лучше понимать и описывать причины, взаимосвязи, закономерности, последствия тех или иных экономических процессов и явлений.

Математическое моделирование в экономике достаточно сложно, так как экономика – многомерная система, характер функционирования и развитие которой носит в значительной мере стохастический (вероятностный) характер, находится под воздействием множества факторов.

Экономические эксперименты – это искусственное воспроизведение экономических явлений в определенных условиях с целью их изучения и дальнейшего практического изменения. Экспериментирование как метод познания может осуществляться как на микро-, так и на макроуровне. Однако эксперименты не должны насильственным образом ломать естественные экономические процессы, втискивать реальную экономическую жизнь в рамки искусственных конструкций.

Если раньше усилия отдельных экономистов по воссозданию в лабораторных условиях аналогов реальных экономических явлений (различные виды рыночного обмена, разнообразные модели и стратегии поведения индивидов в ситуациях принятия решений в условиях несовершенной информации и институциональных ограничений) и их последующему анализу воспринимались всего лишь как занимательные опыты, то в последние десятилетия ситуация резко изменилась. Целый поток экспериментальных исследований и те результаты, которые были получены, серьезно скорректировали выводы традиционной теории, ранее не подлежавшие сомнению. В данном случае знаковым явлением было вручение в 2002 г. Нобелевской премии по экономике В. Смиту – пионеру лабораторного экспериментирования в области экономики.

1.2. Основные этапы развития экономической науки

Как систематизированное знание, экономика сформировалась в XV-XVI вв. Основной вопрос, который тогда интересовал экономистов, – почему одни страны богатые, а другие бедные, в чем заключается богатство, откуда оно берется? Экономика в те времена – это наука о богатстве.

Первыми экономистами, которые разработали стройную концепцию богатства, были **меркантилисты** (от итал. *mercante* – торговец). Меркантилисты полагали, что богатство нации – это золото, а источник богатства – торговля. Отсюда и практические рекомендации для страны: меньше товаров ввозить в страну и больше вывозить (тогда в страну будет поступать золото). А для того, чтобы вывозить больше товаров, надо поощрять развитие их производства.

Следующий шаг в развитии экономики связан с **физиократической школой** (греч. *phýsis* – природа, *krátos* – власть, т.е. власть природы). Физиократы полагали, что источником богатства нации является не торговля, а сельское хозяйство. Именно в сельском хозяйстве создается тот дополнительный продукт (превышение продукта произведенного над потребленным), за счет которого образуется богатство нации. Отсюда следовал вывод: труд только в сельском хозяйстве производителен, все остальные отрасли пользуются плодами сельского хозяйства.

Идеи физиократов были развиты и углублены представителями **английской классической политэкономии** (У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо), которые в качестве источника богатства нации рассматривали *труд в сфере материального производства*, результаты которого (произведенные товары) и составляют богатство нации. У. Петти принадлежит крылатая фраза: «Природа – мать, а труд – отец всякого богатства».

Огромный вклад в развитии экономики внес А. Смит, место и роль которого в экономике можно сравнить с местом и ролью И. Ньютона в физике. В своей работе «Исследование

о природе и причинах богатства народов» (1776). А. Смит разработал трудовую теорию стоимости, создал учение о рынке, конкуренции, показал, что в условиях рынка люди руководствуются собственными интересами, преследуют свои личные цели, но, направляемые «невидимой рукой» содействуют реализации интересов других людей и общества в целом. Под «невидимой рукой» А. Смит понимал стихийное действие объективных экономических законов.

Следующий шаг в развитии экономики связан с именами К. Маркса и Ф. Энгельса. Сконструированная ими экономическая теория – **марксизм**, – развивая идеи трудовой теории стоимости, доказывала, что всякий продукт создается *только трудом наемного рабочего*, а присваивается собственником капитала, что представляет собой эксплуатацию и социальную несправедливость. Избавиться от эксплуатации рабочий класс может лишь в результате социалистической революции и ликвидации частной собственности. Эта теория была воплощена в жизнь во многих странах, но, как показала практика, реальная экономическая действительность оказалась оторванной от теоретических представлений и идей марксизма. Тем не менее, нельзя отрицать большой вклад в развитие экономики как науки, сделанный К. Марксом.

Историческая школа возникла в Германии в середине XIX в., где классическая школа не получила распространения. Представители исторической школы считали, что экономика каждой страны развивается по своим собственным законам, которые связаны с ее географическими условиями, историческим развитием, национально-культурными традициями и чертами национального характера. Они считали общие экономические законы производства, обмена, распределения выдумкой англичан.

Методологические особенности исторической школы:

- 1) учет влияния на экономическое развитие страны социальной среды, в том числе человеческого фактора;
- 2) выявление взаимосвязи экономических и неэкономических факторов;

- 3) определение места и роли неклассовых критериев в исследовании фаз и этапов развития общества.

По мнению представителей исторической школы, экономические законы не следует отождествлять с природными, которые неизменно проявляют себя, благодаря стабильному характеру вызывающих их действие заранее известных элементов и компонентов. Поэтому наперекор классикам, они указывают на неуниверсальный характер политэкономии и зависимость результативности экономических процессов не только от экономических (базисных), но и от факторов неэкономического свойства, т.е., как принято говорить, от факторов социальной среды: национальных особенностей и традиций, исторической случайности, географических условий страны, особенностей национальной культуры, психологии, религии.

У классиков неэкономические факторы обусловлены влиянием экономических факторов, т.е. чем выше уровень производительных сил, тем более развитой будет социальная среда. В трудах немецких авторов экономические и неэкономические факторы рассматриваются во взаимосвязи. Эта позиция привела к зарождению идеи об уникальности немецкого национального духа.

У классиков историзм проявляет себя через критерий выделения на различных этапах эволюции народов и государств высших и низших, главных и неглавных классов общества. Немецкие авторы использовали сугубо хозяйственный подход.

В процессе эволюции исторической школы Германии в литературе выделяют три этапа:

Первый этап: 40-60-е гг. XIX в. получил название «Старая историческая школа» (В. Рошер, Ф. Лист, Б. Гильдебрандт, К. Книс).

Второй этап приходится на 70-90-е гг. XIX в. и называется «Новая историческая школа» (Л. Brentano, Г. Шмоллер, К. Бюхер).

Третий этап: первая треть XX в. «Новейшая историческая школа» (В. Зомбарт, М. Вебер, А. Шпитхоф).

Заслуга представителей старой исторической школы заключается, прежде всего, в формировании отличных от положений классической школы методологических положений, которые затем легли в основу методологии социально-институционального направления.

Параллельно с марксизмом в XIX веке развивается **маржинализм** – теория, которая анализирует экономические явления с точки зрения поведения отдельных субъектов, вовлеченных в хозяйственные отношения. Последние руководствуются в своей деятельности прежде всего собственными, *субъективными оценками* выгод и затрат, возникающих в процессе экономической деятельности. Маржиналисты ввели в практику экономического анализа концепцию предельных величин, широко используемую в современных экономических теориях.

Переоценку устоявшихся почти за двухсотлетнюю историю ценностей «классической школы» в экономической литературе характеризуют как **«маржинальную революцию»**. Суть ее в следующем:

- 1) Маржинализм (от слова *marginal*, которое в англо-французском переводе означает «предел») базируется на принципиально новых методах экономического анализа, позволяющих определять предельные величины для характеристики происходящих **изменений** в явлениях. В классической же политической экономии авторы довольствовались характеристикой сущности экономического явления, выраженной в средней или суммарной величине. Например, по классической концепции, в основе определения цены лежит затратный принцип, увязывающий ее величину с затратами труда. По концепции маржиналистов, формирование цены увязывается с потреблением продукта, т.е. с учетом того, насколько изменяется потребность в оцениваемом продукте при добавлении единицы этого блага.
- 2) Классики считали сферу производства первичной по отношению к сфере обращения, а стоимость – исходной категорией всего экономического анализа. Маржиналистами

экономика рассматривалась как система взаимозависимых хозяйствующих субъектов, распоряжающихся хозяйственными благами. Поэтому благодаря маржинальной теории проблемы равновесия и устойчивого состояния стали предметом анализа.

- 3) В сравнении с классической теорией, маржинальная теория широко применяет математические методы, в том числе дифференциальные исчисления. Причем математика необходима не только для анализа предельных экономических показателей, но и для обоснования принятия оптимальных решений при выборе наилучшего варианта из возможного числа состояний.
- 4) Методологический инструментарий маржинализма позволил, в конце концов, снять вопрос о первичности и вторичности экономических категорий, считавшийся столь важным у классиков. Это произошло благодаря предпочтению причинно-следственному подходу функционального, ставшего важнейшим средством анализа, превращения экономической теории в точную науку.

Основная идея маржинализма – исследование предельных экономических величин как взаимосвязанных явлений экономической системы в масштабе фирмы, отрасли, домохозяйства (микроэкономика), а также в масштабе всего хозяйства (макроэкономика).

Возникновение маржинализма связано с работами математиков-экономистов. Они явились предшественниками математической школы в экономической науке. К ним относятся А. Курно, И. Тюнен, Г. Госсен.

В свершении «маржинальной революции» в экономической литературе выделяют обычно два этапа.

Первый этап охватывает 70-80-е годы XIX в., когда возникли обобщения идей маржинального экономического анализа в трудах австрийца К. Менгера, а также англичанина У. Дживонса и француза Л. Вальраса.

На данном этапе теория предельной полезности объявлялась главным условием определения его ценности, а сама оценка полезности товара признавалась психологической ха-

рактической с позиции конкретного человека. Поэтому первый этап маржинализма принято называть «субъективным направлением» политической экономии.

Второй этап «маржинальной революции» приходится на 90-е годы XIX в. С этого времени маржинализм становится популярным во многих странах. Главное достижение маржиналистов на этом этапе – отказ от субъективизма и психологизма. В результате представители «новых» маржинальных идей стали расцениваться в качестве преемников классической политэкономии и называться **неоклассиками**, а их теория, соответственно, получила название «неоклассической». На этом этапе наибольший вклад внесли англичанин А. Маршалл, американец Дж. Б. Кларк и итальянец В. Парето.

Неоклассическое направление – одно из современных направлений экономической мысли, которое сформировалось в 90-е гг. XIX в. на базе как идей экономического либерализма и «чистой теории», так и принципов системного анализа маржинальных (предельных) показателей и микроэкономического исследования.

Огромный вклад в развитие неоклассического направления внес **А. Маршалл**. В своей работе «Принципы политической экономии» (1890) он разработал теорию рынка: проанализировал механизм рыночного ценообразования, взаимодействие спроса и предложения, влияние различных факторов на спрос и предложение, уровень рыночных цен. А. Маршалл исследовал рынок совершенной конкуренции.

Модель совершенной конкуренции опиралась на ряд теоретических предпосылок:

- 1) экономика является гибкой и мобильной;
- 2) не существует экономической власти.

Многие представители экономической теории понимали условность указанных предпосылок, поэтому в начале XX в. появились работы, авторы которых стремились учесть влияние монополий на структуру рынка.

Американец **Эдвард Чемберлин** (1899-1967) в работе «Монополистическая конкуренция» (1933 г.) пытался решить двойную задачу:

- 1) приспособить неоклассическую теорию ценообразования к фактам подрыва свободной конкуренции со стороны монополий;
- 2) предложить нетрадиционное для неоклассиков решение проблем неполной занятости, не отказываясь от концепции экономического невмешательства.

«**Чистая конкуренция**», по Чемберлину, – это такая ситуация на рынке, при которой число продавцов и покупателей настолько велико, что никто не имеет возможности контролировать цену; «чистая монополия» – состояние рынка, при котором однородный продукт производится и продается одной фирмой, полностью диктующей цену.

Неоклассическая теория рассматривала конкуренцию и монополию как взаимоисключающие. По мнению Э. Чемберлина, в реальной жизни типичен их синтез: **монополистическая конкуренция**.

Такая структура образуется в результате **дифференциации продукта** для захвата контроля над ценой. Добившись дифференциации, фирма становится монополистом. Но такая монополия не является чистой: она не уничтожает конкуренцию, так как производителей много и их продукты являются субститутами. Возникает своеобразное сочетание монополии и конкуренции: первая связана с контролем над дифференцированным продуктом, вторая – с наличием субститутов.

При помощи концепции «монополистической конкуренции» Чемберлин дает объяснение нового механизма **ценообразования**.

Проблемы несовершенной конкуренции изучались также англичанкой **Джоан Робинсон** (1903-1983), в работе «**Экономика несовершенной конкуренции**» (1933). Она разделяла точку зрения Чемберлина, что условием монопольного обладания продуктом является дифференциация.

Но дифференциация не является единственным условием монополии. Монополия также связана с крупным производством. Робинсон интересуют новые условия в динамике издержек и спроса, благодаря которым монополия удерживает повышенную прибыль.

В этой области достижением Дж. Робинсон является учение о **дискриминации в ценах**. В условиях совершенной конкуренции спрос обладает абсолютной эластичностью; иное дело – несовершенная конкуренция. Здесь эластичность спроса резко ограничивается. Монополист обретает возможность разбить рынок товара на сегменты и для каждого из них назначить особую цену, чтобы общая прибыль оказалась максимальной (ценовая дискриминация). Если монополист назначит на всех рынках одинаково высокую цену, то спрос резко сократится. Следовательно, в целях максимизации прибыли целесообразно действовать иначе: при выпуске монополизированного нового товара сначала назначить на него высокую цену, обслужив наиболее состоятельную часть публики, затем несколько понизить цену, вовлекая в процесс реализации менее состоятельные слои общества, и действовать так до тех пор, пока не будут охвачены сегменты с высокой эластичностью спроса по цене.

В конце XIX – начале XX вв. капитализм свободной конкуренции перерос в монополистическую стадию. Усилились концентрация производства и капитала, централизация банковского капитала. В результате в американской капиталистической системе возникли острые социальные противоречия, интересам «среднего класса» был нанесен ущерб.

Эти обстоятельства привели к появлению нового направления – **институционализма**. Он ставил задачу, во-первых, выступить оппонентом монополистическому капиталу и, во-вторых, разработать концепцию защиты «среднего класса» посредством реформирования в первую очередь экономики.

Термин «институционализм» впервые употребил Уолтон Гамильтон, определивший «институт» как пучок социальных обычаев. Представители институционализма считают движущими

щей силой общественного развития институты. Под ними понимаются:

- 1) общественные институты, т.е. семья, государство, монополии, профсоюзы, конкуренция, юридическо-правовые нормы;
- 2) общественная психология, т.е. мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки.

Институционализм в своем развитии прошел три этапа:

Первый этап: 20-30-е гг. XX в. Его родоначальниками явились Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчел.

Второй этап – послевоенный период до середины 70-х гг. XX в. Его представители: Джон Морис Кларк, Дж. Гэлбрейт, изучая демографические проблемы, разрабатывая теорию профсоюзного рабочего движения, сосредоточили свое внимание на констатации социально-экономических противоречий капитализма и на выдвижении предложений по осуществлению реформ рузвельтовского «нового курса».

Третий этап – с 70-х годов. Он вошел в историю экономической мысли как **неоинституционализм**. Его представителями являются шведский экономист Г. Мюрдаль, лауреат Нобелевской премии по экономике в 1974 г. за «исследования по теории денег, конъюнктурных колебаний» а также американские экономисты Дж. Бьюкенен, лауреат Нобелевской премии по экономике в 1986 г. за «анализ финансовой политики», Р. Коуз, лауреат Нобелевской премии по экономике в 1991 г. за «Исследования по проблемам трансакционных издержек и прав собственности».

При многочисленности направлений институционализма им присущи общие черты:

- 1) критика капитализма с нравственно-психологических позиций;
- 2) неудовлетворенность высоким уровнем абстракций, присущих неоклассике;
- 3) стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками;
- 4) разработка рекомендаций по реформированию капиталистической экономики с позиций социального контроля и ее регулирования со стороны государства.

Основными течениями институциональной теории являются: социально-психологическое Т. Веблена, социально-правовое Дж. Коммонса, конъюнктурно-статистическое У. Митчелла.

В 1929-1933 гг. разразился мировой экономический кризис. Его результатом явилось сокращение валового национального продукта и доли инвестиций, рост безработицы. Кризис охватил США, Германию, Францию, Англию. Пострадали все классы и слои населения. Имели место массовые банкротства.

Неоклассики заявляли, что сложившаяся кризисная экономическая ситуация – это очищение экономики от балласта, и по-прежнему настаивали на свободном выходе из кризиса. Однако время шло, а ситуация не менялась. Кредит доверия неоклассикам был исчерпан. Они не могли ответить на вопросы: почему существуют кризисы перепроизводства и как выйти из кризиса.

Начались поиски новых доктрин. В этот период в США начал проводиться новый курс – курс Ф. Рузвельта (1882-1945), а в Германии и Италии – курс фашизма.

В 30-е годы в экономической науке появилось имя **Дж. М. Кейнса** (1883-1946). В 1936 г. вышла в свет его основная работа – «**Общая теория занятости процента и денег**», что явилось началом нового направления экономической мысли – **кейнсианства**. Вместе с выходом в свет этой книги наступил конец теории «невидимой руки рынка», конец теории автоматической настройки рыночной экономики.

Работа Кейнса содержит ряд новых идей. С первых страниц своей книги он указывает на приоритет первого слова в ее названии, т.е. общей теории, в отличие от частной интерпретации этих категорий со стороны неоклассиков. Далее он исследует причину кризисов и безработицы и разрабатывает программу борьбы с ними.

Тем самым Кейнс впервые признал наличие безработицы и кризисов, внутренне присущих капитализму. Затем он заявил о неспособности капитализма своими внутренними

силами справиться с данными проблемами. По Кейнсу, при их решении необходимо вмешательство государства. Фактически он нанес удар по неоклассическому направлению в целом, а также по тезису об ограниченности ресурсов. Согласно его теории, имеет место не редкость ресурсов, а, наоборот, их переизбыток, о чем свидетельствует безработица. И если для рыночной экономики естественным является неполная занятость, то реализация теории предполагает полную занятость. Причем под ней Кейнс понимал не абсолютную занятость, а относительную. Он считал необходимой трехпроцентную безработицу, которая должна служить буфером для давления на занятых и резервом для маневра при расширении производства.

Возникновение кризисов и безработицы Кейнс объяснял недостаточным **«совокупным спросом»**, являющимся следствием двух причин. **Первой причиной** он назвал **«основной психологический закон»** общества. Суть его состоит в том, что **с ростом дохода потребление растет, но в меньшей мере, чем доход**. Другими словами, рост дохода граждан опережает их потребление, что и приводит к недостаточному совокупному спросу. В результате возникают диспропорции в экономике, кризисы, которые в свою очередь ослабляют стимулы капиталистов к дальнейшим инвестициям.

Второй причиной недостаточного «совокупного спроса» Кейнс считает **невысокую норму прибыли на капитал** вследствие высокого уровня процента. Это вынуждает капиталистов держать свой капитал в денежной форме (в ликвидной форме). Этим наносится ущерб росту инвестиций и еще более урезается «совокупный спрос». Недостаточный рост инвестиций не позволяет обеспечить занятость в обществе.

Следовательно, недостаточное расходование доходов, с одной стороны, и «предпочтение ликвидности» – с другой – ведет к недопотреблению. Недопотребление уменьшает «совокупный спрос». Скапливаются нереализованные товары, что и приводит к кризисам и безработице. Отсюда – следующий вывод: если рыночная экономика предоставлена самой себе, то она будет стагнировать.

Кейнс разработал макроэкономическую модель, в которой установил зависимость между инвестициями, занятостью, потреблением и доходом. Важная роль в ней отводится государству.

Государство должно делать все возможное, чтобы поднять предельную (дополнительную) эффективность капитальных вложений, т.е. предельную рентабельность последней единицы капитала за счет дотаций, госзакупок и пр. В свою очередь, Центральный банк должен понижать ставку ссудного процента и проводить умеренную инфляцию. Инфляция должна обеспечить систематический умеренный рост цен, который будет стимулировать рост капиталовложений. В результате будут созданы новые рабочие места, что приведет к достижению полной занятости.

Главную ставку в увеличении совокупного спроса Кейнс делал на рост производительного спроса и производительного потребления. Недостаток личного потребления он предлагал компенсировать расширением производительного потребления.

Потребительский спрос нужно стимулировать через потребительский кредит. Кейнс также положительно относился к милитаризации экономики, сооружению пирамид, что, по его мнению, увеличивает размеры национального дохода, обеспечивает занятость рабочих и высокие прибыли.

Наиболее полное выражение макроэкономическая модель Кейнса нашла в теории так называемого «мультипликативного процесса». В основу этой теории положен **принцип «мультипликатора»**. Мультипликатор означает множитель, т.е. кратное увеличение прироста дохода, занятости и потребления к приросту инвестиций. Кейнсианский «мультипликатор инвестиций» выражает отношение прироста дохода к приросту инвестиций.

Механизм «мультипликатора инвестиций» состоит в том, что инвестиции в какой-либо отрасли вызывают в ней увеличение производства и занятости. Результатом этого явится дополнительное расширение спроса на предметы потребления, что вызовет расширение их производства в соответствующих отраслях, которые предъявят дополнительный спрос на средства производства.

По Кейнсу, мультипликатор инвестиций указывает, что когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход возрастает на величину, которая в R раз больше, чем прирост инвестиций. Обосновав экономическую роль государства, Дж. Кейнс стал создателем теории смешанной экономики.

Неолиберализм – направление в экономической науке и практике хозяйственной деятельности, имеющее в основе принцип саморегулирования экономики, свободной от излишней регламентации.

Либерализм как система взглядов ведет начало от английских классиков А. Смита и Д. Рикардо. Либерализм основан на признании ведущей роли индивидуальной деятельности, обусловливаемой личным интересом. Государственное вмешательство в индивидуальную экономическую деятельность должно быть ограничено.

Другим источником неолиберализма, и в особенности его фрайбургской школы, является **историческая школа** Германии. Ее представители впервые стали рассматривать политическую экономию как науку о национальном хозяйстве.

Современные представители экономического либерализма следуют двум традиционным положениям: **во-первых**, они исходят из того, что рынок (как наиболее эффективная форма хозяйствования) создает наилучшие условия для экономического роста, и, **во-вторых**, они отстаивают приоритетное значение свободы участников экономической деятельности.

Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где отсутствуют эти условия.

К неолиберализму принято относить чикагскую (М. Фридмен), неоавстрийскую (Ф. Хайек), фрайбургскую (В. Ойкен, Л. Эрхард) школы. Фрайбургскую школу принято называть ордолиберализмом. Сторонники неолиберализма обычно выступают с критикой кейнсианских методов регулирования экономики.

В США и некоторых других странах современная неолиберальная политика опирается на ряд экономических подходов, получивших наибольшее признание. Это монетаризм, экономическая теория предложения, теория рациональных ожиданий.

Ордолиберализм предпринял попытку создать собственное учение о народном хозяйстве на базе синтеза идей новой исторической школы, неоклассики и традиционного либерализма.

Методологически ордолиберализм наиболее близок к новой исторической школе, для которой характерна трактовка процесса общественного развития как медленной, постепенной эволюции.

В отличие от неоклассики, в методологическом инструментарии ордолиберализма маржинализм не занимает самостоятельного места. Он учитывается как распространенный в западных концепциях теоретический прием.

С традиционным либерализмом ордолиберализм роднит идея индивидуальной свободы на основе всемерного укрепления и поощрения частной собственности на средства производства. Вместе с тем, неолибералы, в отличие от своих предшественников, оценивали процессы хозяйственной жизни с макроэкономических, а не микроэкономических позиций. Кроме того, ордолиберализм отличается от либерализма эпохи капитализма свободной конкуренции тем, что он выступал за активное государственное воздействие на экономику. Причем объектом этого вмешательства ордолибералы, в отличие от кейнсианцев, считали не сам процесс воспроизводства, а институциональные основы механизма прибыли и конкуренции.

Основу ордолиберализма составляют учение о строе конкуренции и концепция социального рыночного хозяйства. Учение о двух типах экономического строя принадлежит **Вальтеру Ойкену** (1891-1950) и изложено в его работах «**Основания национальной экономики**» (1947) и «**Основные принципы экономической политики**» (1950).

Австро-американского экономиста Фридриха фон Хайека (1899-1992) называют отцом неолиберализма. Вместе с Людвигом фон Мизесом (1891-1973) он выступил в качестве одного из ведущих критиков социализма. Хайек – лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 г. В своей последней работе

«**Пагубная самонадеянность**» он утверждает, что социализм неосуществим с общеконцептуальной и моральной точек зрения. Один из главных аргументов, в конечном счете, сводится к тому, что централизованное планирование, не обладая достаточно полной и оперативно поступающей информацией, не сможет реагировать столь же быстро и результативно, как это способна делать только рыночная экономика.

Первый тезис Ф. Хайека – монопольный рыночный порядок. По Ф. Хайеку, экономика так сложна, что ум человека не в состоянии познать объективные законы экономики. Поэтому лучшим средством ее регулирования является рыночная «невидимая рука рынка». Ф. Хайек не идеализирует спонтанный рыночный порядок, однако, по его мнению, это меньшее зло. Если государство будет вмешиваться в рынок, то наступит разрушение экономики. «Невидимая рука рынка», во-первых, соответствует индивидуальной свободе человека, во-вторых, лучше распределяет ограниченные ресурсы, в-третьих, дает объективную информацию о спросе, предложении, ценообразовании и т.д.

Второй тезис Ф. Хайека. Государство загрязняет рынок, поэтому он против всех течений, выступающих за какое-либо государственное регулирование экономики. Ф. Хайек – ярый антимарксист. Он назвал вмешательство государства в экономику «пагубной самонадеянностью».

Третий тезис – резкая критика перераспределительной бюджетной политики. Это перераспределение наносит вред экономике и обществу, так как неравенство должно быть обязательно; оно не только результат рынка, но и необходимая его предпосылка.

Четвертый тезис – резкая критика профсоюзов, которые являются монополией рынка труда. Профсоюзы загрязняют рынок, поэтому с ними надо бороться.

Таким образом, Хайек предстает как проповедник философии экономической свободы, создания спонтанного экономического порядка, который не является результатом сознательного действия. Этот социально-экономический порядок есть следствие взаимодействия между людьми, которые руко-

водствуются не теорией, а опытом и традициями; он устанавливается в ходе конкурентной борьбы.

Идеи и концепции либерализма были взяты на вооружение представителями неоконсервативного направления. Их используют политические лидеры консервативного направления в ряде западных стран.

С именем лауреата Нобелевской премии М. Фридмана связано одно из наиболее распространенных современных направлений экономики – **монетаризм**. Монетаристы, исходя из того, что существует определенная связь между показателями развития экономики и количеством денег в обращении, доказывают, что регулировать ход экономических процессов возможно, изменяя объем денежной массы. Поскольку обеспечение экономики деньгами – это прерогатива государства, то последнее, проводя соответствующую денежно-кредитную политику (увеличивая или сокращая массу денег в обращении), может воздействовать на экономическое развитие страны.

Нобелевская премия в области экономики была учреждена в 1969 г. по инициативе Национального банка Швеции, поскольку в номинациях, предложенных самим Альфредом Нобелем, экономика не значилась, и носит официальное название «Премия Королевского банка Швеции в области экономических наук в память об Альфреде Нобеле». В том же 1969 г. она была впервые вручена Рагнару Фришу (Норвегия) и Яну Тинбергену (Голландия) за «создание и применение динамической модели анализа экономических процессов». Всего с 1969 по 2007 гг. высшую мировую награду в области экономики получили 60 человек.

Практические задания:

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Многие концепции (например, неоклассические или кейнсианские) явились основой государственных экономических программ.

2. Экономическая наука постепенно сближается с естественно-научными дисциплинами, так как в ней все шире применяются точные математические методы.

3. Современную экономическую теорию можно определить как науку о распределении ограниченных ресурсов.

4. Нормативная экономика ориентирована на анализ вопроса, «что должно быть», а не на констатацию, «что есть».

5. Макроэкономический анализ изучает такие понятия как национальный доход, уровень цен и занятости, совокупный спрос и совокупное предложение.

6. Без знания высшей математики теоретическую экономику изучать невозможно.

7. Если экономисты одинаково трактуют основные принципы экономики, то они обязательно единодушны в своих политических оценках.

8. Экономика не является точной наукой, но она может использовать статистические методы анализа для исследования многих конкретных проблем.

9. Если практика свидетельствует о неверности заключения, вытекающего из экономического анализа, то обоснованность теоретического подхода, используемого в нем, также подвергается сомнению.

10. Экономическая мысль принадлежит одновременно трем разным сферам человеческой деятельности: миру экономики, миру науки и миру идеологии.

11. Для экономического образа мышления характерна способность правильно понимать тенденции экономического развития общества.

12. Позитивная макроэкономика имеет дело с фактами и свободна от субъективных оценочных суждений

13. Современная макроэкономика использует в качестве фундамента теоретические основы микроэкономики

14. Экономическая наука выступает как наука о рациональном использовании ограниченных экономических ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей людей в трудах представителей кейнсианства

15. Экономическая наука выступает как наука о богатстве в трудах К. Менгера

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Деление видов человеческой деятельности на естественную – экономию и неестественную – хрематистику принадлежит ...

- а) Аристотелю;
- б) Ксенофону;
- в) Платону;
- г) Монкретьену.

2. Автором термина «политическая экономия» является:

- а) Аристотель;
- б) А. Смит;
- в) К. Маркс;
- г) А. Монкретьен.

3. Макроэкономика определяется как область экономической теории, изучающая (2 ответа):

- а) роль государства в экономике;
- б) глобальные тенденции экономического развития человечества;
- в) процессы, происходящие в национальной экономике в целом;
- г) те же проблемы, что и политическая экономия в первоначальном понимании этого термина.

4. Микроэкономика может быть определена как область экономической науки, которая изучает:

- а) экономическое поведение отдельных групп потребителей, фирм и собственников ресурсов;
- б) экономическое поведение отдельных фирм;
- в) отношения между отдельными представителями разных классов;
- г) то, как экономисту использовать микрокомпьютеры..

5. «Невидимая рука» в теории А. Смита – это:

- а) участие природы в создании богатства;
- б) механизм государственного управления экономикой в интересах всего общества;
- в) механизм взаимодействия хозяйствующих субъектов и государства, когда последнее не вмешивается в процесс свободного функционирования рынка.

6. Маржинализм базируется на исследовании ... экономических величин:

- а) суммарных;
- б) средних;
- в) предельных;
- г) случайных.

7. Стоимость товара А. Маршаллом определяется на основе:

- а) трудовой теории;
- б) теории издержек;
- в) теории предельной полезности;
- г) выявления равновесной цены, зависящей от предельной полезности и предельных издержек.

8. Специфическим методом исследования экономических процессов является:

- а) графический метод;
- б) экономический эксперимент;

- в) моделирование;
- г) синтез;
- д) метод научной абстракции.

9. Экономическая модель:

- а) имеет только реалистичные допущения;
- б) может иметь некоторые нереалистичные допущения;
- в) является абстракцией реального явления;
- г) полезна, когда ее переменные поддаются прямому измерению.

10. Акцентирование только на наиболее значимых факторах для объяснения явления называется:

- а) дедукцией;
- б) абстракцией;
- в) рациональным выбором;
- г) контролируемым экспериментом.

11. К нормативному макроэкономическому суждению можно отнести следующее:

- а) если денежную массу сжать на 40%, то инфляция упадет до 3%;
- б) лицензирование экспорта приведет к повышению его эффективности;
- в) рост цен в энергетике вызовет повышение потребительских цен на 6%;
- г) следует сократить государственный долг до разумных пределов;
- д) увеличение дефицита государственного бюджета расширит кредитную массу.

12. Экономической моделью не является:

- а) концепция «экономического человека»;
- б) рынок труда;
- в) забастовка шахтеров в Прокопьевске;
- г) командная экономика;
- д) экономика СССР в 1917-91 гг.

13. Точное количественное измерение имеет одна из указанных целей:

- а) полная занятость;
- б) экономическая гарантия;
- в) справедливое распределение дохода;
- г) экономическая свобода.

14. Прикладное значение макроэкономики проявляется в том, что:

- а) она учит людей использовать свои знания и опыт для того, чтобы зарабатывать деньги и рационально их тратить;
- б) человек сталкивается с экономическими и политическими проблемами своей страны, в которых невозможно разобратся без знания макроэкономики;
- в) её изучение позволяет успешно осуществлять предпринимательскую деятельность;
- г) каждый человек находится во власти экономических процессов и стихийно воздействует на них.

15. Позитивным можно считать утверждение:

- а) безработица в РФ в 2007 г. достигла 8,6%;
- б) государству необходимо поддерживать совокупный спрос в экономике для достижения полной занятости трудовых ресурсов;
- в) целесообразно активизировать антимонопольную деятельность;
- г) российской экономике следует отказаться от долларизации.

16. Расположите названия основных направлений экономической мысли в порядке их возникновения:

- а) институционализм;
- б) марксизм;
- в) неоклассическое направление;
- г) кейнсианство;
- д) классическая политэкономия;
- е) меркантилизм;
- ж) монетаризм.

17. Только на микроэкономическом уровне можно решить, ...

- а) как достичь уровня полной занятости;
- б) что, сколько и каким образом производить;
- в) как избавиться от инфляции;
- г) как стимулировать экономический рост.

Задание третье

Заполните таблицу:

Основные школы в истории экономических учений

Название школы (время появления)	Краткая характеристика экономических взглядов сторонников школы	Основные представители школы

Раздел 1. Общие основы экономики

Тема 2.

Потребности и ресурсы: проблема выбора

Цель экономической деятельности людей – нахождение наиболее эффективных способов удовлетворения их безграничных потребностей ограниченными ресурсами.

2.1. Потребности. Производство и его факторы

Потребности – это выражение нужды, недостатка в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности и общества в целом. Они порождаются биологической природой человека, его духовным миром, экономическими, социальными условиями его жизни, научно-техническим прогрессом и т.д.

Все потребности могут быть классифицированы и объединены в отдельные группы. Выделяют потребности:

- первичные (потребность в средствах существования, которые не могут быть ничем заменены, – питание, одежда, жилье) и вторичные (потребности выбора – книги, украшения, путешествия);
- индивидуальные (потребности, которые человек может удовлетворить сам) и общественные (потребности, которые могут быть удовлетворены только обществом в целом – поддержание безопасности страны, охраны окружающей среды);
- материальные (в жилье, пище и т.п.) и духовные (посещение концертов, музеев, чтение книг);
- действительные (которые могут быть удовлетворены при данном уровне развития производства) и абсолютные (которые могут быть удовлетворены только в будущем).

Все живые обитатели Земли получают пропитание от природы, но лишь люди научились добывать блага, необходимые для удовлетворения своих потребностей, в объёме и ассортименте большем, чем может дать дикая природа.

Не все блага, впрочем, приходится реально добывать, – воздух, например, мы не производим, он дарован нам природой. И поэтому экономическая наука разделяет все жизненные блага на две группы:

- 1) даровые блага;
- 2) экономические блага.

Даровые блага – это те жизненные блага, которые доступны людям в объёме куда большем, чем величина потребности в них. А поэтому их не надо производить, и люди могут потреблять их бесплатно. Именно к этой группе благ относятся воздух, солнечный свет, дожди, океаны.

Большая часть потребностей людей удовлетворяются с помощью **экономических благ** – произведенных товаров и услуг. (Услуга – нематериальное благо, имеющее форму полезной людям деятельности). Экономические блага – средства удовлетворения человеческих потребностей, доступные людям в меньшем объёме, чем объём этих потребностей.

Для того чтобы произвести какие-либо экономические блага, необходимы определенные ресурсы. Вовлеченные в процесс производства ресурсы называются **факторами производства**. Основные факторы производства – это труд, земля, капитал и предпринимательские способности. Сегодня к необходимым для производства факторам добавляют еще информацию.

Труд – целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. Это затраты физической и умственной энергии, позволяющие создавать полезные для общества товары и услуги.

Земля – это все природные ресурсы, которые используются в производстве. Когда о земле говорят как об экономическом ресурсе, то имеют в виду: пахотные и другие земли, леса, полезные ископаемые, воду и т.п.

Капитал – произведенные товары длительного пользования, используемые для производства других товаров. К капи-

талу относят: здания, сооружения, станки, оборудование и т.п. Капитал позволяет увеличить отдачу земли и труда в производственном процессе.

Предпринимательские способности – это способности индивидуума организовать выпуск товаров и услуг, принимать решения о производстве товаров и услуг, брать на себя риск, своевременно внедрять новую технику, технологию, инновационные методы организации производства, создавать новые товары с улучшенными потребительскими свойствами.

Главным производственным ресурсом современной экономики, в первую очередь в связи с широким распространением вычислительной техники, многие учёные называют *информацию и знания*. Под информацией понимается «относительно объективная сущность, или набор данных о тех или иных производственных и технологических процессах», а под знаниями – «информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания»¹.

2.2. Производственные возможности

Производственные возможности – это возможности производства экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и данном уровне развития НТП. Ограниченность ресурсов ставит предел возможностям производства. Использование ресурсов для создания одного продукта означает отказ от производства другого. Это заставляет делать выбор: какие продукты производить, какие потребности удовлетворять в первую очередь.

Суть проблемы выбора в условиях ограниченности ресурсов можно понять, используя кривую производственных возможностей (КПВ). **Кривая производственных возможностей** – это график, показывающий все множество вариантов

¹ Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №3. – С. 3.

использования имеющихся ресурсов для производства разных видов продуктов (товаров).

Разберем хрестоматийный пример. Предположим, что общество нуждается в производстве двух продуктов – масла и пушек. Возможные объемы производства двух продуктов при полном использовании ограниченных ресурсов представлены в табл. 2.1. Отложив на осях координат два продукта и соединив точки, отражающие разные сочетания объемов производства этих продуктов, мы получим кривую производственных возможностей (рис. 2.1).

Таблица 2.1

Возможности производства масла и пушек

Вариант	Масло, млн т	Пушки, тыс.шт.
A	0	30
B	2	27
C	4	21
D	6	12
E	8	0

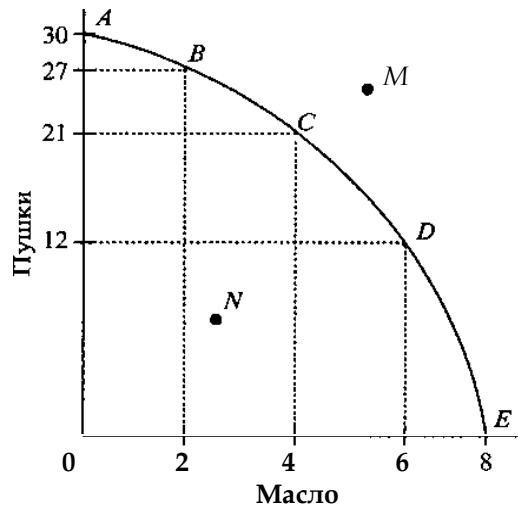


Рис. 2.1. Кривая производственных возможностей

Точки на кривой производственных возможностей показывают все возможные варианты сочетания производства двух продуктов при полном использовании имеющихся ресурсов и неизменной технологии.

Анализ приведенной кривой производственных возможностей позволяет сформулировать ряд важнейших экономических положений.

1. Закон замещения, который гласит, что при полном использовании ресурсов и неизменной технологии увеличение производства одного продукта приводит к сокращению другого. Двигаясь по кривой производственных возможностей, действительно, мы видим, что с увеличением производства масла выпуск пушек сокращается, и наоборот.

2. Если экономика находится в точке *N*, это значит, что имеющиеся ресурсы используются не полностью: есть возможность увеличить производство и пушек, и масла. Точка *N* свидетельствует о недопроизводстве и неэффективном использовании ресурсов.

3. Точка *M* при *данных* ресурсах и имеющейся технологии для производства недостижима. Но это совсем не означает, что производственные возможности не могут увеличиться. Существуют два способа расширения производственных возможностей:

экстенсивный – осуществляемый за счет вовлечения дополнительных ресурсов (увеличение численности занятых, вовлечение в переработку новых запасов природного сырья, рост капиталовложений без изменения технической основы производства);

интенсивный – достигаемый за счет лучшего использования имеющихся ресурсов (ускорение НТП и на этой основе повышение производительности труда и оборудования, улучшение организации производства и т.п.).

4. Любое производство является *эффективным*, если оно обеспечивает полное использование ресурсов, т.е. если увеличение производства одного продукта приводит к сокращению производства другого продукта. Поэтому любая точка, лежащая *на* кривой производственных возможностей, является эффективной.

5. Поскольку увеличение производства одного продукта ведет к сокращению производства другого, то издержки производства одного продукта могут быть выражены в количестве другого продукта, от производства которого приходится отказаться в связи с производством первого. Так, увеличение производства масла с нуля до 2 млн «обошлось» в 3 тыс. пушек, от производства которых пришлось отказаться. Можно сказать, что *дополнительные 2 млн т масла стоят 3 тыс. пушек*. В экономике такая стоимость или такие издержки называются альтернативными.

Альтернативные издержки производства данного товара – это количество другого товара, от производства которого приходится отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу данного товара. В более общем случае говорят, что **альтернативная стоимость блага** – а) стоимость наилучшего варианта, от которого приходится отказаться, чтобы получить данное благо; б) ценность самого предпочтительного варианта из числа тех, что были отвергнуты в процессе выбора наилучшего решения

6. Каждые последующие 2 млн т масла обходятся все дороже и дороже.

Первые 2 млн т стоили 3 тыс. пушек;

вторые 2 млн т – уже 6 тыс. пушек;

третьи 2 млн т – 9 тыс. пушек и т.д.

Постепенное удорожание производства одного продукта (и выпуклая форма КПВ) объясняются действием одного из важнейших экономических законов – закона возрастающих альтернативных издержек производства, который гласит: в условиях *полного* использования ресурсов для получения каждой дополнительной единицы одного товара приходится отказываться от все *возрастающего* количества других товаров.

Объясняется это тем, что при увеличении производства одного товара, в нашем примере – масла, приходится использовать ресурсы, приспособленные для производства пушек и не пригодные для производства масла. Причем, чем больше масла мы хотим произвести, тем *менее пригодные* для этого ресурсы нам приходится использовать.

Таким образом, поскольку производительность ресурсов в разных процессах производства различна, то переключение их из одной сферы применения в другую обуславливает возрастание вмененных издержек производства.

Термин «альтернативная стоимость» необходимо отличать от термина « упущенные возможности». Упущенные возможности представляют собой оценку разницы (недополученный доход) между выбранной и наилучшей из отвергнутых альтернатив.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Проблема редкости ресурсов разрешима на пути ограничения потребностей.
2. Ограниченное благо обязательно является редким.
3. Линия производственных возможностей показывает максимальное количество благ, которое можно произвести в данной экономической системе с данными ресурсами.
4. Продукты питания не являются ресурсами.
5. Экономическая потребность – это субъективная категория.
6. Людям всегда приходится делать выбор в области экономики.
7. Прогресс науки и техники когда-нибудь сможет преодолеть относительную ограниченность ресурсов.
8. Реализация принципа уравнительности в распределении благ замедляет рост благосостояния всех граждан страны.
9. Целинные земли Казахстана до их освоения в 1950-е гг. нельзя было считать ресурсом.
10. Некоторые экономические блага имеются в наличии в неограниченном количестве

11. Повседневная покупка сигарет в ближайшем магазине является отражением полностью рационального поведения потребителя.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Фундаментальный вопрос экономики – это:

- а) дать возможность каждому иметь три яхты и два автомобиля;
- б) перераспределить доходы и устранить нищету;
- в) понизить безработицу;
- г) научиться справляться с дефицитом всех ресурсов.

2. Определите, какие из следующих экономических благ представляют материальные, а какие – духовные потребности:

- а) молоко;
- б) автомобиль;
- в) экскурсия в музей;
- г) концерт артиста;
- д) холодильник;
- е) жильё.

3. Экономическими благами являются:

- а) блага, предоставляемые человечеству природой;
- б) продукты, созданные в результате хозяйственной деятельности людей;
- в) блага, обладающие ценой;
- г) средства удовлетворения потребностей, доступные в меньшем объёме, чем объём этих потребностей.

4. Примером дарового блага служит:

- а) проезд в метро;
- б) воздух;
- в) подарок;
- г) гамбургер.

5. Объем даровых благ:

- а) меньше потребностей людей;
- б) соответствует потребностям людей;
- в) больше потребностей людей;
- г) не соизмерим с потребностями.

6. Если блага будут распределяться по «праву сильного», то ...

- а) в обществе наступит справедливость;
- б) самыми богатыми людьми будут мудрецы;
- в) в обществе наступит капитализм;
- г) у людей пропадет интерес к труду.

7. С проблемой ограниченности ресурсов и необходимостью выбора сталкиваются:

- а) только фирмы при производстве товаров;
- б) только домохозяйства при покупке товаров;
- в) любые субъекты рыночной экономики, в том числе и государство;
- г) только фирмы и государство, но не домохозяйства.

8. Альтернативные издержки платного обучения – это ...

- а) максимальный доход, который мог бы иметь студент, если бы он вместо учебы работал;
- б) денежная плата за обучение;
- в) сумма всех расходов за период обучения: плата учебному заведению, расходы на приобретение учебников и канцелярских принадлежностей, транспортные расходы, расходы на питание и одежду;
- г) минимальный размер платы за обучение, который существует в других подобных учебных заведениях.

9. Альтернативные издержки строительства бассейна – это:

- а) оплата его охраны и другого персонала;
- б) цена строительства бассейна в будущем году;

- в) изменение ставки налога, который будет выплачиваться из доходов бассейна;
- г) цене других товаров и услуг, производство которых принесено в жертву строительству.

10. Экономист назовёт ситуацию, при которой все ресурсы в экономической системе используются таким образом, что наращивать производство одного продукта можно, только сокращая производство другого:

- а) эффективной;
- б) неэффективной;
- в) административно- командной системой;
- г) экономическим кризисом.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Выпускница кафедры экономики теории и финансов ЕАОИ Ольга Новикова после окончания университета рассматривала два предложения работы: должность аналитика в Министерстве финансов России (оклад – 25 000 рублей в месяц); ассистент финансового менеджера в инвестиционной компании «Тройка Диалог» (оклад – 65 000 рублей в месяц). Однако Ольга, оценив будущие перспективы, решила посвятить себя учёбе в аспирантуре и написанию кандидатской диссертации. Необходимо определить альтернативную стоимость её выбора.

Задача 2. В таблице представлены данные, характеризующие кривую производственных возможностей некоего острова, все жители которого заняты на производстве одного из двух товаров – копры или кокосового масла. В настоящий момент для производства используются все имеющиеся на острове 75 кокосовых пальм. Возможные комбинации производства представлены в таблице:

Экономика

Товар	Производственные возможности					
	A	B	C	D	E	F
Копра, кг	15	14	12	9	5	0
Кокосовое масло, кг	0	1	2	3	4	5

Используя данные таблицы:

1. Постройте кривую производственных возможностей (КПВ).
2. Определите, от скольких килограммов копры должны отказаться жители острова, чтобы выпустить первый килограмм кокосового масла?
3. Определите, какова альтернативная стоимость кг кокосового масла при переходе экономики из т. С в т. В?
4. На остров было завезено новое оборудование, позволяющее увеличить выработку копры на 25%. Какую форму примет КПВ в этом случае? Постройте новую КПВ.

Тема 3.

Экономическая система: сущность, признаки, типы

3.1. Признаки и типы экономической системы

Ограниченность производственных возможностей (ресурсов, которые могут быть использованы в процессе производства) вызывает необходимость решать вопрос о предпочтительности того или иного направления их применения, поиска лучшего сочетания факторов производства, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей, то есть порождает *проблему выбора*. Последняя возникает не только перед обществом в целом, но и перед любым хозяйствующим субъектом – фирмой, семьей, отдельным человеком.

При этом возникает проблема *рационального ведения хозяйства*. Обычно предполагается, что субъектом хозяйства выступает «**экономический человек**» – разумный индивид, хорошо обученный, имеющий глубокие общие и профессиональные знания, также большой практический опыт. Его целью является достижение максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизация затрат при достижении намеченной цели. Такая предпосылка довольно нереальна, так как существующая статистика слишком неточна, методы анализа довольно грубы, а информация о реальной деятельности хозяйствующих субъектов весьма ограничена. Тем не менее, теория оптимизации служит своеобразным руководством к рациональной деятельности. В экономической теории предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель – удовлетворения своих потребностей, фирма – прибыли, государство – уровня народного благосостояния.

Отражением данной проблемы является постановка **трех основных вопросов экономики:**

что производить, какие из возможных товаров и услуг должны быть произведены в данном экономическом пространстве и в данное время;

как производить, при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием каких технологий должны быть произведены выбранные для производства товары и услуги;

и поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения или третий вопрос – *для кого производить*, кто будет потреблять произведенные товары?

Эти три вопроса обычно просто формулируются как: **«что, как и для кого»**. Ответы на эти вопросы зависят от существующей в обществе экономической системы.

Экономическая система – это совокупность организационных механизмов, с помощью которых происходит распределение ограниченных ресурсов общества для удовлетворения потребностей людей. Экономическим системам присущ ряд признаков. Определяющим признаком экономической системы служат формы собственности, характер отношений собственности.

Поставленных целей экономической системы можно достигать по-разному. В зависимости от *формы собственности* на факторы производства и от *механизма координации действий хозяйствующих субъектов* выделяют четыре социально-экономических типа системы: традиционное общество, командная (плановая) экономика, рыночная и смешанная экономика.

Разные экономические системы по-разному отвечают на основные экономические вопросы.

Традиционные экономические системы обычно расположены в наиболее удалённых районах мира (изолированных племенах, группах, странах). В настоящее время они встречаются очень редко (племена амазонских индейцев,

австралийских аборигенов). Население живёт в основном в деревнях и занимается земледелием, рыболовством, охотой. Производимые продукты и услуги, как правило, не меняются в течение десятков и даже сотен лет. Что, как и для кого производить, определяется обычаями и традициями, передающимися из поколения в поколение. Характерно очень медленное экономическое развитие, интересы каждого подчинены интересам общины.

Командная (плановая) экономика – ответы на все основные вопросы экономики дает *государство*. Все ресурсы находятся в собственности государства, и именно оно распределяет ресурсы между отраслями и предприятиями, определяя, что и какими способами производить, как распределять произведенные товары. Все эти решения принимаются на основе заранее разработанных долгосрочных планов производства. Негибкость такой системы в условиях мобильности потребностей ведет к постоянному отрыву производства от потребностей.

Рыночная экономика – экономическая система, базирующаяся на частной собственности на факторы производства и на решениях, принимаемых отдельными хозяйствующими субъектами, – частными лицами и фирмами – самостоятельно, независимо друг от друга. Независимые решения отдельных экономических субъектов координируются рынком. Рынок же и дает ответы на основные экономические вопросы.

Смешанная экономика. Необходимо отметить, что в чистом виде рыночная экономика не существует. В каждой экономике государство выполняет определенные регулирующие функции, принимая участие в решении основных экономических проблем. В современных условиях государство часто берет на себя производство продуктов, невыгодных частному бизнесу, но необходимых обществу; всячески стимулирует научно-технический прогресс, оно влияет на выбор способов производства; решая социальные проблемы, оно корректирует рыночное распределение доходов. Таким образом, большинству развитых стран сегодня характерна смешанная экономика, которая регулируется рыночным механизмом и государством.

Наряду с устоявшимися, сложившимися экономическими системами сегодня в мире существуют страны с **переходными экономиками** – экономическими системами, которые характеризуются наличием и старых экономических форм, и элементами новых, а также смешанных (переходных) форм и отношений. Наглядным примером переходной экономики служит экономика бывших социалистических стран, в том числе России.

К какой экономической системе лежит дальнейший путь России? Вернуться к командной экономике было бы гибелью: уже первую попытку создания такой системы на протяжении 1917-1991 гг. страна пережила с трудом. Спасли лишь огромные природные богатства, терпеливость народа и некоторый потенциал, который существовал в сельском хозяйстве, а также в сфере науки и культуры. Вторую аналогичную попытку страна уже не выдержит: запаса прочности больше нет.

Значит, России в ближайшем будущем неизбежно придётся воссоздавать рыночные механизмы и строить на их основе смешанную экономическую систему. Другое дело, что нашей стране надо выбрать для себя конкретную национальную модель такой системы. Именно вокруг этого и идут сейчас споры учёных и политиков.

Существует два подхода к анализу изменений, которые могут претерпевать социально-экономические системы, – формационный и цивилизационный.

Теория формации заложена в работе К.Маркса и Ф. Энгельса «Немецкая идеология». Авторы выделили структуру общества, включающую в себя производительные силы – производственные отношения – политическую надстройку – формы общественного сознания. Формационная периодизация предполагает выделение в общественном развитии первобытного, рабовладельческого, феодального, капиталистического и коммунистического способов производства. Согласно формационному подходу, развитие общества можно представить как последовательную смену формаций, от старых низших к более новым и прогрессивным: от первобытно-

общинной к рабовладельческой, от рабовладельческой – к феодальной, от феодальной – к капиталистической, от капиталистической – к коммунистической. Критерием выделения формации служат производственные отношения – отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Производственные отношения и производительные силы (под ними К. Маркс понимал средства производства и людей, приводящих их в действие) образуют определённый способ производства, над которым вырастает идеологическая и политическая надстройка. Способ производства, взятый в единстве с надстройкой, составляет общественно-экономическую формацию. Главной движущей силой перехода от одной формации к другой, по Марксу, является классовая борьба. Он считал невозможным эволюционное изменение природы буржуазного экономического строя.

Глобальные изменения в развитии общества во второй половине XX в., вызванные научно-технической революцией и превращением науки и информации в решающий фактор развития общества, становление смешанной экономики, основанной на многообразии равноправии всех форм собственности, привели к появлению новой теоретической модели общественного развития. Формационная концепция заменилась цивилизационной. Формационная теория сегодня рассматривается лишь как частный случай, применимый к определённому отрезку человеческой истории и ограниченному региону проживания человечества, в основном к Западной Европе.

Цивилизационный подход к периодизации общественного развития заложен в работах Н.Я. Данилевского, О. Шпенглера, А. Тойнби. Понятие «цивилизация» для характеристики того или иного этапа в жизни народов употребил английский учёный Арнольд Джозеф Тойнби (1889-1975). В основе цивилизационного подхода лежат не формы собственности, не производственные отношения, а уровень развития техники, технологий и удовлетворения человеческих потребностей. В соответствии с этим подходом, основу общества

составляют цивилизации, проходящие в своём развитии ряд последовательных стадий: зарождение, расцвет, старение, упадок. Цивилизация – это крупномасштабная социокультурная общность людей и народов. Цивилизационный подход предполагает выделение традиционной, индустриальной, постиндустриальной и экономики, основанной на знаниях.

Экономика, основанная на знаниях, – это экономика, в которой большая часть валового внутреннего продукта (ВВП) обеспечивается деятельностью по производству, хранению, обработке и распространению информации и знаний.

П. Друкер в книге «Эпоха перерыва постепенности» (1969) определяет новую экономику как «экономику знаний», саму сферу, производящую и распространяющую информацию – как «индустрию знаний» (термин ввёл Ф. Махлуп в 1962 г.), а всё общество – как (общество знаний). Именно знаниями, а не фигурирующими в моделях старыми факторами производства (даже включая менеджмент) создаётся сегодня производительность.

Черты экономики, основанной на знаниях:

1. Стоимость знаний или информации, заложенных в товары, существенно превосходит физическую стоимость его носителя.
2. Первостепенное значение начинает иметь производительность труда людей, занятых умственным трудом.
3. Необходимы новые знания и технологии по производству знаний.
4. Знания и информация не отчуждаемы.
5. Знания и информация устаревают.
6. Знания и информацию как товар сложно защитить (спрятать, засекретить).
7. Интеллектуальный потенциал компании, работающей в экономике, основанной на знаниях, составляет её истинную стоимость, часто значительно превышающую её балансовую стоимость

Сравнение индустриальной экономики и экономики, основанной на знаниях, позволяет сделать следующие выводы:

1. Если для индустриальной экономики характерны медленные изменения рынка и длительный цикл жизни товара и технологий, то для экономики, основанной на знаниях, характерны быстрые изменения рынка и короткий цикл жизни товаров и технологий.
2. Если в индустриальной экономике основой конкурентного преимущества является доступ к дешёвым ресурсам; снижение издержек через эффект масштаба, то в экономике, основанной на знаниях, – скорость получения новых знаний, инновации, венчурные стратегии и трудовые ресурсы.
3. Если в индустриальной экономике преобладают иерархические, пирамидальные структуры, то в экономике, основанной на знаниях, основой служат плоская структура и наделение сотрудников полномочиями.
4. Если в индустриальной экономике работники рассматриваются как **затраты**, то в экономике, основанной на знаниях, работники рассматриваются как **инвестиции**.

3.2. Экономическое содержание собственности

Как уже отмечалось, определяющим признаком экономической системы является господствующая форма собственности. Собственность выражает те глубинные отношения, которые оказывают влияние на все стороны жизни общества – экономическую, социальную, политическую, идеологическую. Форма собственности определяет решения, направляющие и регулирующие хозяйственную деятельность, эффективность производства, от нее зависят ответы на вопросы: «что, как, для кого?». Именно собственность создает правовую основу экономической системы.

Проблема собственности одна из самых дискуссионных в экономической теории и социально острых в жизни общества. Собственность – это понятие, которое интуитивно ясно каждому, но, тем не менее, с трудом поддается определению, принимаемому всеми.

Для экономиста **собственность** – это не вещь, не отношение человека к вещи, а *отношение между людьми по поводу присвоения благ* (материальных и нематериальных). Таким образом, исходным пунктом для исследования **экономического содержания** собственности является определение понятия «присвоение». Под **присвоением** понимается возможность использовать в производстве, потреблении некое благо исключительно данным субъектом экономических отношений.

Для характеристики экономической системы и хозяйственной практики первостепенное значение имеет форма присвоения *факторов производства*.

Антонимом понятию «присвоение» является **«отчуждение»** – лишение субъекта возможности использовать данное благо в производстве или потреблении. Между этими двумя полюсами (присвоение и отчуждение) расположена целая гамма промежуточных отношений, например, владение, пользование, управление, распоряжение.

Наемный работник в процессе производства *использует* оборудование, находящееся в собственности другого лица; менеджер крупной компании *распоряжается, управляет* имуществом компании, не являясь ее собственником и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности, ее хозяйственного использования и управления. Собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя.

Таким образом, следует различать *безусловное, суверенное* распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет хозяйством по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Исторически первоначально понятия «собственник» и «предприниматель» совпадали.

Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства обнаруживается в акционерных обществах, где собственник – акционер фактически отделен от распоряжения, управления, хозяйственного использования имущества акционерного общества.

В процессе хозяйственной деятельности собственность экономически *реализуется*, т.е. приносит доход. Собственник участка земли может сам использовать свою собственность – самостоятельно работать на этой земле и получать доход, может привлечь для работы на земле других людей, либо сдать ее в аренду, либо заложить в ипотечном банке, но в любом случае собственник получает соответствующий доход. Таким образом, экономическая реализация собственности осуществляется *через те или иные формы хозяйственной деятельности*.

Рассмотрев понятие собственности, надо охарактеризовать субъекты, между которыми, и объекты, по поводу которых, возникают отношения собственности.

Субъекты собственности – это отдельные лица, их ассоциации, социальные группы, общество в целом, которые присваивают те или иные блага. В зависимости от субъекта собственности различают два типа собственности – частную и общественную. Субъект собственности – активная сторона отношений собственности. *Объект собственности* является пассивной стороной, он представлен в виде земли, природных ресурсов, орудий производства, другого имущества, денег, ценных бумаг, информации, рабочей силы.

В экономическом смысле собственность означает, во-первых, отношения субъекта к объекту собственности (например, отношения трудового коллектива к средствам производства), это субъектно-объектные отношения; а во-вторых, отношения между самими субъектами собственности. Последние носят социально-экономический характер и связаны с формами распределения имущества, доходов, ценности между собственниками.

3.3. Собственность как юридическая категория

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

Частная собственность порождает «пучок прав» собственности, который включает:

- *владение* – это начальная форма собственности, отражающая юридическое, документальное закрепление субъекта собственности, его право на обладание неким благом. При этом владелец может и не осуществлять свое право, а передать его, например, управляющему, сохраняя за собой право на получение дохода.
- *пользование* означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. При этом опять же владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта, а могут быть разведены (фермер владеет и пользуется своей землей; хозяин гостиницы владеет, но, как правило, не пользуется ею).
- *распоряжение* – право исключительного физического контроля над благами, право и возможность использовать объект собственности любым желаемым образом вплоть до ее отчуждения (продажа, дарение, обмен, сдача в аренду, залог и т.п.).

Эти первые три права собственности восходят еще к римскому праву. В современных условиях к ним добавились:

- право применения полезных свойств благ для себя;
- право на доход – право обладать результатами от использования благ;
- право суверена – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность – право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;

- право на передачу благ в наследство;
- право на бессрочность обладания благом;
- запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга.

Для нормального функционирования рыночной экономики необходимо, прежде всего, четкое определение прав собственности. Обмен предполагает передачу прав собственности. Эта передача порождает так называемые **транзакционные издержки**, включающие в себя издержки на:

- поиск информации;
- ведение переговоров и заключения (юридического оформления) договоров;
- измерения;
- спецификации (определения) и защиты прав собственности;
- возможное недобросовестное поведение контрагентов, уклоняющихся от точного соблюдения договора.

Если права собственности четко не определены или если отсутствует их правовая защита, то издержки обмена существенно возрастают; и наоборот, при наличии точно определенных прав собственности транзакционные издержки минимизируются.

Юридическое и экономическое содержание собственности взаимосвязаны и взаимообусловлены, т.е. собственность является одновременно категорией и экономики, и права. В этом единстве определяющее значение принадлежит экономической стороне собственности. В то же время, юридическая форма собственности не есть только пассивный результат изменения экономических отношений собственности. Четкое определение объекта, субъекта собственности и его правомочий, способов наделения собственностью – *спецификация прав собственности*, их защита является необходимым условием нормального функционирования экономической системы, прежде всего рыночной экономики.

3.4. Формы собственности

При характеристике отношений собственности важно различать её формы и виды. **Форма** собственности характеризуется по признаку субъекта собственности. Под **видами** собственности понимается качественно особый этап в развитии собственности. Основные формы собственности представлены на рис. 3.1.

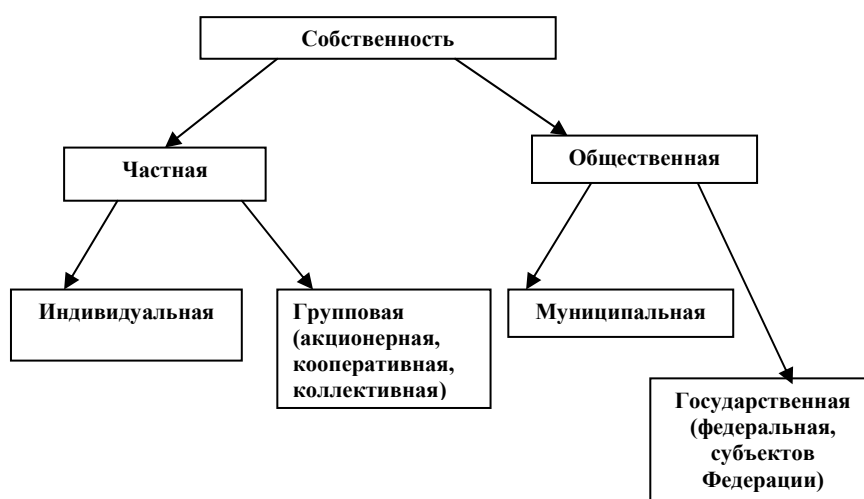


Рис. 3.1. Формы собственности

Наряду с этими «чистыми» формами собственности существуют разнообразные формы смешанной (совместной) собственности, иностранная собственность и др.

Рассмотрим основные формы и виды собственности подробнее.

Индивидуальная частная собственность – это форма присвоения вещественных факторов и результатов производства одним лицом или семьей. В условиях рыночной экономики предприятия, находящиеся в индивидуальной частной

собственности, численно абсолютно преобладают. Индивидуальная частная (семейная) собственность, как правило, представлена в малом бизнесе (кафе и бензоколонки, маленькие магазины и фермерские хозяйства и т.д.). Поэтому, хотя такие предприятия численно абсолютно преобладают, на их долю приходится лишь небольшая часть национального объема производства. Так, в США 12,8 млн, или 73% от общей численности предприятий негосударственного сектора, составляют фирмы, находящиеся в единоличном владении, но на их долю приходится только 4,9% валового дохода страны.

В зависимости от объекта собственности и характера его использования различают *личную* и *частную* индивидуальную собственность. К личной собственности относят объекты собственности, используемые в *потреблении* самим собственником или предоставляемые им другим лицам в *бесплатное* пользование. В то же время к индивидуальной частной собственности относят объекты, предоставляемые в пользование и потребление другим лицам за определенную *плату*. Таким образом, один и тот же объект может быть и личной и частной собственностью в зависимости от характера его использования. Как правило, к личной собственности относят предметы потребления, к частной – факторы производства. Однако надо отметить, что данное деление условно.

В развитых рыночных экономиках *преобладает* (по доле в национальном объеме производства) акционерная собственность. **Акционерная собственность** – это групповая частная собственность, которая создается путем выпуска и реализации ценных бумаг – акций. Наличие ценных бумаг – отличительная особенность акционерной формы собственности.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право ее владельцу на получение части прибыли в виде *дивиденда* и на участие в управлении производством (право голоса, хотя существуют и «безголосые акции»). Акция является титулом (свидетельством) собственности. Денежная сумма, обозначенная на акции, называется номинальной

стоимостью акции, а цена, по которой акция продается на рынке, – *курсом акции*. Курс акции находится в прямой зависимости от дивиденда и обратной зависимости от уровня банковского процента.

По характеру распоряжения акции подразделяются на *именные* (с обозначением владельца) и *предъявительские*, собственником которых считается держатель акции.

По размерам получаемого дивиденда акции делятся на *обыкновенные* и *привилегированные*. Обыкновенные акции бессрочны, и размер дивиденда по ним зависит от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества. Привилегированные акции приносят твердый, фиксированный дивиденд безотносительно к результатам хозяйственной деятельности акционерного общества, но не дают права принимать участие в управлении предприятием. Акционерное предприятие может также выпускать и облигации.

Облигация – ценная бумага, свидетельствующая о предоставлении ее собственником займа акционерному обществу, дающая право на получение фиксированного дохода (части прибыли) в виде процента, или купонного дохода и подлежащая выкупу через определенный срок. В отличие от акции, облигация не дает права голоса.

Владельцы акций выступают *пайщиками*, владельцы облигаций – *кредиторами* акционерного общества.

Доля акций, обеспечивающая их владельцу фактическое господство в компании, полный контроль деятельности акционерного общества, называется *контрольным пакетом акций*. Теоретически контрольный пакет акций должен быть равен 51% акций. Однако на практике, поскольку акции расплывлены между многими акционерами, чтобы быть полновластными хозяевами акционерного общества, бывает достаточно 15-20%, а иногда всего нескольких процентов от общего числа акций.

Акционерное общество как форма объединения капиталов рассчитано на *крупное предпринимательство* и обычно не используется мелкими компаниями.

Акционерная форма собственности возникла еще в начале XVII века, но широкое распространение получила лишь в

последней трети XIX века. Бурное развитие акционерной формы собственности было стимулировано достижениями НТП, обусловившими возрастание порогового (начального) минимума капитала, необходимого для реализации крупного проекта (создания металлургических заводов, строительства железных дорог, мостов, каналов и т.д.) Индивидуальных капиталов было недостаточно для осуществления таких крупных проектов; в то же время, их объединение позволяло привлечь необходимые средства.

Акционерная форма собственности была широко распространена в дореволюционной России, существовала она и в первые годы Советской власти. Однако в начале 30-х годов все акционерные общества были превращены в государственные предприятия. Вновь акционерная форма собственности начала развиваться с конца 80-х годов. За 1992-2002 гг. в России было создано 31,3 тыс. акционерных обществ.

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

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

В совместной (долевой) собственности, как правило, находятся мелкие и средние предприятия, где достаточно четко

прослеживается связь между долей собственности и участием в управлении, в распределении дохода. В России совместная собственность представлена преимущественно товариществами, кооперативами и акционерными обществами закрытого типа.

Формы **общественной собственности** зависят от государственного устройства общества и, как правило, представлены общегосударственной собственностью и собственностью того или иного национального или административно-территориального образования. В России – это федеральная собственность, собственности субъектов Федерации и муниципальная собственность.

В условиях рыночной экономики, где господствующей является частная собственность, государственная собственность может возникать в результате:

- национализации (переход имущества из частной собственности в государственную), осуществляемой, как правило, методом выкупа;
- строительства новых объектов за счет средств государственного бюджета;
- покупки государством контрольного пакета акций частных компаний.

Государственная собственность преобладает в сферах экономики, имеющих большое народнохозяйственное или социальное значение, в капиталоемких, убыточных или малоприбыльных отраслях, не выгодных для частного бизнеса. (Это, в частности, объясняет более низкую эффективность государственной формы собственности по сравнению с другими.)

Практически государственная собственность представлена преимущественно в следующих сферах и отраслях экономики:

- производственная инфраструктура (энергетика, железные и автомобильные дороги, средства связи, порты, водоснабжение и т.п.). Совокупность инфрасистем связывает отдельные предприятия, отрасли, материальное и нематериальное производство в единое технологическое и социаль-

ное целое. В то же время отрасли инфраструктуры принадлежат к числу наиболее капиталоемких, отличающихся медленной отдачей вложений, часто требуют дотаций. Поэтому традиционно объекты инфраструктуры в большинстве стран находятся в государственной собственности;

- социальная (непроизводственная) инфраструктура – образование, здравоохранение, охрана окружающей среды и т.п.;
- новейшие наукоемкие отрасли, требующие значительных первоначальных затрат и не обеспечивающие быструю и гарантированную отдачу, – атомная, аэрокосмическая промышленность и т.п.

В некоторых странах значительна доля государственной собственности в добывающих отраслях промышленности, что обусловлено их высокой капиталоемкостью и малой рентабельностью.

Границы распространения государственной собственности в рыночной экономике подвижны. Доля государственной собственности меняется в зависимости от того, какое ее сочетание с частной собственностью наилучшим образом служит решению задач стабилизации экономики, росту социально-экономической эффективности, недопущению отставания от других стран. (В 50-х годах в Западной Европе в довольно широких масштабах осуществлялась национализация – государственный сектор расширялся; в 80-х годах – проводилось приватизация и свертывание государственного сектора.)

В большинстве стран с рыночной экономикой 10-15% вещественных факторов производства находятся в индивидуальной частной собственности, 60-70% – в групповой частной собственности и 15-20% – в государственной.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Категории «собственность» наибольшее внимание уделяют представители институционализма.
2. Институт частной собственности не является обязательным условием рыночной экономики.
3. Транзакционные издержки уменьшаются по мере развития общества.
4. Чем сильнее развито в стране взяточничество, тем ниже транзакционные издержки бизнеса.
5. Формы участия работников в управлении и самоуправлении могут применяться только на предприятиях, находящихся в коллективной собственности.
6. Проблема кислотных дождей не может быть решена, если плохо специфицированы международные права собственности.
7. Написанная Вашим знакомым долговая расписка даёт Вам право обратиться в суд в случае невозврата им долга.
8. В отличие от акции облигация не даёт права голоса.
9. Курс акции находится в прямой зависимости от процентной ставки и в обратной – от величины дивиденда.
10. Чем сильнее загрязняется окружающая среда, тем более чётко, согласно теореме Коуза, должны быть определены границы прав собственности.
11. Экономический подход выделяет такие экономические системы, как: традиционная экономика, социалистическая экономика, капиталистическая экономика, переходная экономика.
12. Классический капитализм функционирует на основе рыночных методов хозяйствования и государственного регулирования экономики.
13. Социальная рыночная экономика функционирует на основе только экономического порядка.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Разграничьте субъекты и объекты собственности:

- а) земля под виноградником;
- б) ОАО «Аптечная сеть 36,6»;
- в) здание ЕАОИ;
- г) фермер Поляков;
- д) коллекция антиквариата;
- е) страховая компания «Ингосстрах»;
- ж) пакет акций АФК «Система»;
- з) ОАО «Пивоваренная компания «Балтика».

2. Частная собственность – это форма юридического закрепления за гражданином прав ... имуществом.

- а) применения и владения;
- б) пользования и распоряжения;
- в) применения и распоряжения;
- г) владения, пользования и распоряжения.

3. В правомочия арендатора не входит ... арендованным имуществом.

- а) владение;
- б) пользование;
- в) распоряжение.

4. Закрытие администрацией города под давлением «зелёных» химического комбината свидетельствует об использовании права:

- а) владения;
- б) распоряжения;
- в) пользования;
- г) на запрещение вредного воздействия.

5. Для ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы необходимо, согласно теории прав собственности:

- а) уменьшить зарплату тем, кто работает в заражённой зоне;

- б) увеличить налоги на атомные электростанции;
- в) выплатить компенсационные платежи всем, кто жил в заражённой зоне;
- г) понизить законодательно установленный порог предельно допустимой концентрации радиоактивных веществ.

6. Процессом национализации является:

- а) возвращение с санкции государства усадьбы на Балтийском побережье прежним владельцам;
- б) распродажа и безвозмездное распределение акций;
- в) возвращение себе бывшими владельцами усадьбы;
- г) продажа государственного жилья квартиросъёмщикам;
- д) указ о повсеместной передаче земли в собственность государству;
- е) отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции.

7. Экономическая система – это ...

- а) целостное единство производителей и потребителей, находящихся между собой во взаимной связи и взаимодействии;
- б) совокупность производителей;
- в) совокупность самостоятельных производителей и потребителей.

8. Основной признак традиционной экономики – это:

- а) господство крупной частной собственности;
- б) применение новейших технологий в производстве;
- в) приоритетное развитие сферы услуг;
- г) распределение ресурсов в соответствии с существующими традициями.

9. Основным признаком плановой экономики является:

- а) господство государственной собственности;
- б) наличие мелкой частной собственности;
- в) основные экономические решения принимаются производителями и потребителями;
- г) основным фактором производства является информация.

10. Проблемы: что, как и для кого производить возникают в обществе с ... экономикой:

- а) централизованной плановой;
- б) рыночной;
- в) смешанной;
- г) любой по типу.

11. Типы экономических систем различаются по таким двум критериям, как:

- а) формы собственности на ресурсы;
- б) тип координационного механизма;
- в) уровень благосостояния членов общества;
- г) цели общественного производства;

12. Основой рыночной экономики является ... собственность.

- а) частная;
- б) кооперативная;
- в) государственная;
- г) муниципальная.

13. Структура экономической системы – это:

- а) совокупность элементов;
- б) уровни системы;
- в) стадии развития системы;
- г) связи между элементами системы.

14. Основным понятием в формационном подходе к социально-экономическим системам является:

- а) индустриальное общество;
- б) уровень удовлетворения потребностей;
- в) способ производства;
- г) уровень развития технологий.

15. Формационный подход к эволюции общества объясняет смену формаций:

- а) техническими революциями;

- б) несоответствием производительных сил уровню и характеру развития производственных отношений;
- в) несоответствием производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил.

Задание третье

Выполните задания.

Задание 1. Заполните таблицу.

Характеристика основных типов экономических систем

Тип экономической системы	Сильные стороны	Слабые стороны

Задание 2. Определите, в рамках какого из основных типов экономических систем возможна каждая из приведённых ситуаций:

- 1) набор производственных благ и технология производства являются неизменными, свою профессию человек наследует от отца;
- 2) по итогам года коллектив цеха, перевыполнив план производства на 120%, занял первое место среди всех цехов завода и был премирован;
- 3) Государственная Дума приняла закон, направленный на поддержку малого бизнеса;
- 4) существование общинной формы собственности;
- 5) во время экономического спада правительство издало постановление о продлении срока выплаты пособий по безработице до 1,5 лет;
- 6) производители пива договорились с января повысить отпускные цены на 10%;
- 7) восемь выпускников ЕАОИ были направлены на работу в города Восточной Сибири;

Тема 3. Экономическая система: сущность, признаки, типы

8) в обувном магазине стояла очередь за сапогами, в овощном – за картошкой, в книжном – за романом А.Дюма «Три мушкетёра»;

9) законом запрещена свободная купля-продажа валюты в стране.

Задание 3. В какой мере Ваше домашнее хозяйство может быть названо натуральным? Что Вы сами производите и потребляете? Может ли Ваша семья производить для себя продукты или вещи, не используя уже кем-то сделанные инструменты, материалы, сырьё, оборудование?

Тема 4.

Современное рыночное хозяйство

В современном мире экономика большинства развитых стран смешанная. В ней государственные и частные решения определяют структуру распределения и использования ограниченных ресурсов общества в целях удовлетворения потребностей людей. В данной главе будут рассмотрены основные черты такой экономической системы.

4.1. Товарное производство. Товар и его свойства

Необходимой и безусловной предпосылкой существования рынка является товарный характер производства.

Экономическая практика знает два основных типа хозяйства (производства): натуральное и товарное.

Натуральное производство – это производство, в котором продукты создаются для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения личных потребностей самого производителя. Натуральному производству присущи замкнутость, ограниченность, традиционность, рутинная техника и медленное развитие.

Товарное производство – это производство, в котором продукты создаются для *обмена* (продажи). В нем продукты производятся самостоятельными, друг от друга не зависящими, обособленными производителями.

Условиями возникновения и существования товарного производства являются:

1. *Общественное разделение труда* – обособление различных видов трудовой деятельности. Отдельный член общества, специализируясь на производстве определенного продукта или услуги, создает их для других членов общества, но в свою очередь, нуждается в благах, производимых другими. Таким

образом, общественное разделение труда служит формой связи между людьми.

2. *Частная собственность* как основа экономической (хозяйственной) самостоятельности производителей. Так как факторы производства находятся в частной собственности, то и продукты производства принадлежат всецело тем, кто является собственниками факторов производства. Именно при этом условии отдельные производители, связанные общественным разделением труда, должны обмениваться продуктами.

3. *Обмен* как форма связи между специализированными и обособленными производителями. Потребитель получает большинство необходимых ему товаров (и услуг) в результате обмена, купли-продажи. Если такой обмен носит свободный характер, осуществляется по взаимному желанию двух сторон, без принуждения, то между производителями и потребителями возникают отношения свободного обмена.

Результатом товарного производства является **товар** – продукт, предназначенный для продажи, обмена. Товары – это не только продукты в их вещной форме, но и услуги, информация, знания, результаты творческого труда и др.

Всякий товар обладает двумя свойствами: полезностью и ценой.

Полезность товара (*U*) – это его способность удовлетворять какую-либо потребность. Полезность и польза – понятия разные. Полезность выражает не столько физические свойства товара, сколько отношение к ним потребителя, т.е. субъективное восприятие товара. Польза же – понятие объективное. Например, сигареты для курильщика бесспорно обладают полезностью, в то время как пользы для здоровья курение не приносит.

Полезность любого экономического блага зависит от интенсивности потребности и количественной ограниченности блага. В экономической теории полезность рассматривается как функция от количества потребляемого товара.

Добавочная полезность, извлекаемая потребителем от дополнительной единицы товара называется **предельной полезностью** (*MU*) Согласно **закону убывающей предельной**

полезности: по мере увеличения количества потребляемых товаров их предельная полезность имеет тенденцию к сокращению (рис. 4.1). Первая пара туфель (при отсутствии таковых) обладает очень высокой полезностью, полезность второй пары туфель несколько ниже, десятая пара обладает меньшей полезностью, чем девятая, девятая меньшей, чем восьмая и т.д.

Закон убывающей предельной полезности определяет и динамику **совокупной** (общей, суммарной) **полезности** (TU), приносимой *всей* массой потребляемых благ. Очевидно, что с увеличением количества товаров данного вида, обладающих полезностью для потребителя, происходит приращение совокупной полезности, но рост этот происходит все замедляющимися темпами (рис. 4.2).

По мере увеличения количества пар обуви их общая полезность возрастает (две пары туфель обладают большей полезностью, чем одна, три большей, чем две и т.д.), но поскольку каждая дополнительная пара приносит все меньшую и меньшую полезность, то совокупная полезность растет, но все медленнее и медленнее.

Наибольшую сложность представляет собой второй признак товара – его **цена** (p). Вопрос о сущности, природе цены является камнем преткновения для многих поколений экономистов-теоретиков.

Согласно воззрениям одних из них, цена – это денежное выражение стоимости. Стоимость же создается в процессе производства, она объективна и поддается эмпирическому измерению.

Другие отрицают существование внутренней присущей товару стоимости, полагая, что стоимость (ценность) – понятие субъективно-оценочное. Реально же существует только **цена товара** – пропорция, в которой один товар обменивается на другие товары или деньги.

Современная теория цен представляет собой синтез нескольких теорий стоимости (цен). Согласно этой теории:

- рыночная цена есть цена равновесия спроса и предложения;
- спрос определяется предельной полезностью товара – способностью товара удовлетворять *потребности* людей;

- предложение зависит от издержек производства;
- издержки производства характеризуют *затраты ресурсов*, используемых для производства данного товара.

Таким образом, в цене в концентрированном виде отражается соотношение потребности в данном товаре и объема ограниченных ресурсов, которые выделяются обществом для удовлетворения этой потребности.

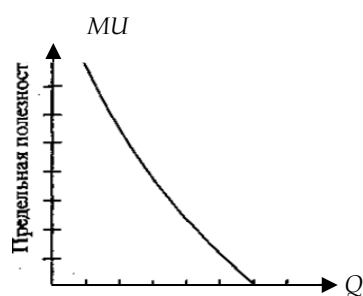


Рис 4.1. Кривая предельной полезности

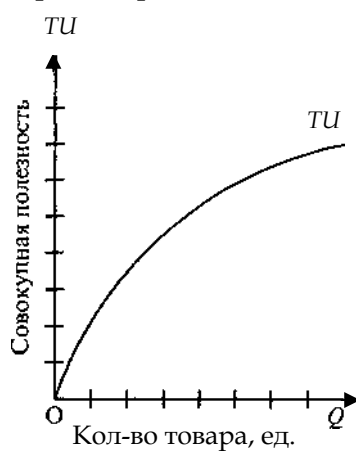


Рис 4.2. Кривая совокупной полезности

4.2. Деньги: сущность и функции

Какие различия ни существовали бы в трактовке стоимости, цены, бесспорно одно: количественно цена – это определенная сумма денег. Так что же такое деньги? В теории рыночной экономики под **деньгами** понимается все то, что принимается продавцами для оплаты товаров и услуг, или все то, что выполняет функции денег.

Отличительной особенностью денег является их *абсолютная ликвидность*. Вообще ликвидность – это возможность использования активов (актив – это всякая собственность, имеющая стоимостную оценку: акции, облигации, недвижимость и т.п.) в качестве платежного средства. Ликвидность связана с издержками обмена. Чем меньше издержки обмена (потери при обмене), чем полнее сохраняется номинальная стоимость актива, тем выше его ликвидность.

Издержки обмена денег равны нулю, т.е. они непосредственно, в своей первичной, исходной форме, без всяких преобразований способны быть средством платежа, расчетов.

Сущность денег проявляется в их функциях.

Деньги в функции **меры стоимости** (меры цен) позволяют измерить, сосчитать, учесть количество и даже качество различных товаров в одних и тех же денежных единицах счета. Возможность измерения и сопоставления товаров является первейшим условием эквивалентности (равноценности) обмена.

Функцию меры стоимости деньги выполняют с помощью *масштаба цен* – денежной единицы, устанавливаемой в законодательном порядке каждой отдельной страной. Подобно тому, как длина измеряется в метрах, а вес – в килограммах, так для соизмерения стоимости (цен) товаров и услуг используются определенные денежные единицы. В разных странах существует различный масштаб цен – разные денежные единицы (рубль, доллар, франк, евро и т.д.).

Вторая и важнейшая функция денег – **средство обращения**. Посредством денег осуществляется обмен товарами и услугами между людьми, предприятиями, странами. Как сред-

ство обращения деньги позволяют заменить натуральный обмен ($T - T$) на обмен с помощью денег ($T - Д - T$). В этом процессе деньги играют роль посредника, т.е. выполняют функцию средства обращения.

Для того чтобы деньги выполняли функцию средства обращения, они должны обладать приемлемостью, т.е. признаваться каждым покупателем и продавцом. Этот признак денег подчеркнут ст. 29 и 30 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»: «Банкноты (банковские билеты) и монета Банка России являются единственным законным средством платежа на территории Российской Федерации» и далее: «Банкноты и монета Банка России обязательны к приему по нарицательной стоимости при всех видах платежей, для зачисления на счета, во вклады и для перевода на всей территории Российской Федерации».

Наконец, третья функция денег – это их функция как **средства сбережения, накопления**. В этой функции отражена способность денег в любое время выступить как платежное средство. Противоречие между качественной неограниченностью денег (как средства обмена и платежа) и их количественной ограниченностью стимулирует их накопление. Выходя на некоторое время из сферы обращения, деньги превращаются в средство будущих платежей.

Исходя из их функций, деньги часто определяют как «универсальный товар, обмениваемый на любые продаваемые товары и услуги и пригодный для расчетов и платежей в настоящем и будущем».

В ходе развития человеческого общества менялись природа и характер денег. Принято выделять три основных вида денег: товарные, бумажные и современные кредитные деньги.

Товарные деньги – это определенный вид товара. У разных народов в разные эпохи это были: скот/меха, ракушки, соль и т.п. Затем на несколько тысячелетий функции денег монополизировали благородные металлы – золото и серебро. Выполнению золотом и серебром функций денег способствовали такие их физические свойства как однородность, делимость, сохраняемость, редкость.

Бумажные деньги – это надлежащим образом оформленные листки бумаги, выполняющие функции денег. Бумажные деньги практически не имеют собственной вещественной стоимости. Раньше они выступали как представители (заместители) золота в обращении. *Современные бумажные деньги* – банкноты – это долговые обязательства государственных центральных банков. Сегодня эмиссия (от лат. *emissio* – выпуск) бумажных денег не связана с золотом, она регулируется центральным банком и определяется национальным объемом производства.

Современным наличным деньгам присущи такие качества, как всеобщее признание; удобство пользования, достигаемое за счет портативности, узнаваемости денежных знаков; делимость, проявляющаяся в способности денежных единиц делиться на части; надежность против подделки; однородность, выражающаяся в том, что деньги одного и того же достоинства должны обладать равной покупательной способностью вне зависимости от формы, в которой они представлены.

Большая часть современных денег – это безналичные деньги, которые существуют только в виде записей в бухгалтерских книгах банков (расчетные, текущие, сберегательные и т.п. счета). Деньги, хранящиеся в банках, фактически предоставляются их собственниками в кредит банкам и потому называются *кредитными или банковскими деньгами*.

Итак, современные наличные деньги – это долговые обязательства центральных государственных банков, а безналичные – это долговые обязательства коммерческих банков.

Количество денег в обращении непосредственно влияет на их стоимость.

Современные деньги в отличие от товарных не имеют собственной стоимости. Наличные бумажные деньги – это просто клочок бумаги, счета, вклады – это запись в бухгалтерских книгах банков; что касается металлических денег, то их нарицательная стоимость больше действительной (стоимости металла). Так что же такое стоимость современных денег? Почему они имеют стоимость? **Стоимость денег** – это их по-

купательная способность, т.е. то количество товаров и услуг, которое можно купить на денежную единицу. Этот показатель выражает фактическую стоимость (реальную стоимость) в отличие от напечатанной нарицательной (номинальной) стоимости денег. Стоимость денег находится в обратной зависимости от массы денег в обращении. Чем больше денег находится в обращении, тем меньше их стоимость, и наоборот.

4.3. Сущность и основные черты рыночного хозяйства

Второй (после формы собственности) признак той или иной экономической системы – это механизм координации действий хозяйствующих субъектов. Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен, «...в принципе существует лишь два способа координации экономической деятельности миллионов. Первый – это централизованное руководство, сопряженное с принуждением; таковы методы армии и современного тоталитарного государства. Второй – это добровольное сотрудничество индивидов; таков метод, которым пользуется рынок».

Рынок – это система отношений обмена, устанавливающих непосредственные связи между покупателем (потребителем) и продавцом (производителем). В рыночной экономике домашние хозяйства принимают решения о покупках, а предприятия – о производстве самостоятельно и независимо друг от друга. Рыночный механизм согласовывает, координирует планы покупателей и производителей, посредством рынка учитываются, суммируются и взаимно уравниваются бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения.

Для рыночной экономики характерны следующие черты (признаки):

1. *Наличие разнообразных и равноправных форм частной собственности.* Именно частная собственность порождает такую важнейшую черту рыночной экономики как экономическая свобода.

2. *Экономическая свобода.* Она предполагает для потребителя возможность в пределах своих денежных доходов покупать те товары и услуги, которые ему требуются для удовлетворения его потребностей и там, где он считает это необходимым, а для производителя – возможность выбора видов и форм деятельности и осуществление этой деятельности в любой допускаемой законом форме. Свобода потребительского выбора имеет в рыночной экономике особое значение, ибо свобода предпринимательства производна, она определяется потребительским выбором. Рыночное хозяйство отличает *суверенитет потребителя*. Именно потребитель решает, что должны производить предприятия.
3. *Саморегулирование хозяйственной деятельности.* Рыночный механизм обеспечивает самонастройку экономических процессов на рациональный, эффективный режим хозяйствования. Неэффективные предприятия в условиях конкуренции, имманентно присущей рыночной экономике, разоряются и удаляются, вымываются с рынка.
4. *Всеобщность рынка.* Она означает проникновение рыночных отношений во все сферы общественного производства. Объектами купли-продажи в рыночной экономике являются земля и природные ресурсы, деньги, валюта, ценные бумаги, информация, труд и т.д. Однако в любой рыночной экономике существуют объекты, которые представляют собой народное достояние, находятся в государственной собственности и не могут быть проданы.
5. *Договорные отношения между взаимодействующими экономическими субъектами.* Отношения между последними устанавливаются не государственными планами, программами, приказами, а самостоятельно и добровольно на основе договоров, контрактов, соглашений. При этом договор – это не только юридически оформленный документ, но практически любое экономическое действие, которое предлагает соблюдение сторонами определенных условий. Принцип договорных отношений есть одновременно и принцип обязательности их соблюдения.

6. *Экономическая ответственность*, которая возникает и становится действительной в условиях господства частной собственности.
7. *Конкуренция, состязательность*, объективно порождаемые свободой предпринимательства, свободой выбора и личным интересом. Конкуренция между покупателями и продавцами, стремящимися добиться своих целей, приводит к формированию рыночных цен. Конкуренция между производителями заставляет их производить именно те товары, которые необходимы покупателям, и производить их наиболее эффективным способом.
8. *Наличие соответствующей рыночной инфраструктуры* – предприятий и учреждений, которые связывают покупателя и продавца (банки, биржи, предприятия оптовой торговли, страховые компании, рекламные, информационные агентства, консалтинговые, сервисные фирмы и т.п.)
9. *Свободное ценообразование*. В рыночной экономике цены никак не устанавливаются, они формируются на основе взаимного соглашения покупателя и продавца, фактически на основе соотношения спроса и предложения.

Цена в рыночной экономике является важнейшим инструментом, посредством которого рынок выполняет свои основные функции:

- обеспечивает эффективное распределение ограниченных ресурсов общества;
- согласовывает интересы продавца и покупателя;
- информирует продавца и покупателя о состоянии рынка, дефицитности или излишке данного товара, побуждая их к соответствующим действиям;
- выполняет принудительную функцию, предписывая экономическим субъектам определенную линию поведения.

Все эти особенности рыночного хозяйства и предопределяют ответы на основные вопросы экономики:

«Что производить?» – это решает покупатель (потребитель), предъявляя соответствующий спрос, который производитель стремится удовлетворить.

«Как производить?» – на этот вопрос отвечает производитель: «так, чтобы максимизировать прибыль».

«Для кого производить?» – для того, кто предъявил спрос, кто может купить произведенный товар.

Схематично рыночная организация экономики может быть представлена **моделью экономического кругооборота**, характеризующей движение реальных экономических благ (товаров и ресурсов), сопровождающееся встречным движением денег (рис. 4.3).

В модели представлены основные субъекты рыночных отношений:

- *население* (домашние хозяйства) – экономические единицы, которые являются собственниками каких-либо факторов производства и стремятся к максимальному удовлетворению своих потребностей;
- *предприятия* (фирмы) – экономические единицы, использующие факторы производства для выпуска товаров и услуг, которые они затем продают домашним хозяйствам и другим фирмам в целях получения прибыли.

На *рынке товаров* фирмы выступают в качестве продавцов, а домашние хозяйства – в качестве покупателей товаров и услуг. На *рынке ресурсов* фирмы – покупатели ресурсов, а домашние хозяйства – продавцы.

Домашние хозяйства получают доход, продавая принадлежащие им на правах частной собственности ресурсы (труд, земля, капитал и предпринимательские способности). На получаемый доход, состоящий из *зарботной платы, процента, ренты и прибыли*, домашние хозяйства приобретают необходимые им товары и услуги.

Внутренний контур кругооборота показывает перемещение товаров и ресурсов между домашними хозяйствами и фирмами. Потоки ресурсов направлены от домашних хозяйств к фирмам в нижней части внутреннего контура. Товары и услуги, производимые фирмами, движутся в обратном направлении – от фирм к домашним хозяйствам в верхней части контура.

Внешний контур показывает потоки платежей в денежном выражении: доходы движутся от фирм к домашним хозяйствам в нижней части контура. Выходящий из сектора домашних хозяйств поток представляет собой сумму платежей за товары. Сумма таких платежей фирмам равна общему объему продаж товаров.

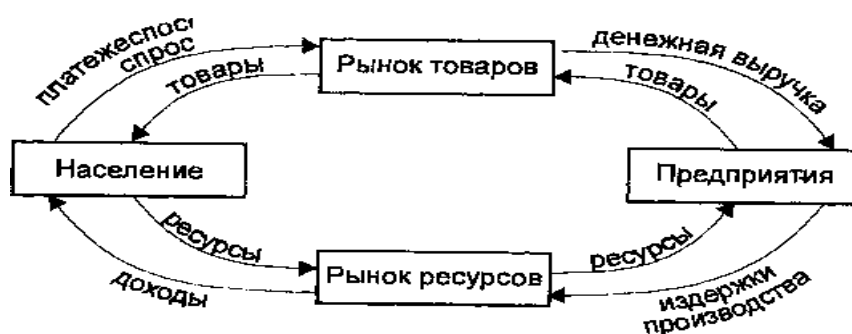


Рис. 4.3. Кругооборот товара и денег

Важным следствием модели кругооборота является то, что *суммарная величина продаж фирм равна суммарной величине доходов домашних хозяйств*. Это означает, что в экономике величина общего объема производства в денежном выражении (издержки производства фирм плюс прибыль) равна суммарной величине доходов домашних хозяйств, т.е. величина платежей в нижней и в верхней частях внешнего контура должна быть одинаковой.

Исторический опыт доказал, что рыночная организация экономики оказалась наиболее эффективной прежде всего потому, что она требует наименьших издержек при решении основных проблем экономики. Если сравнивать рыночную систему с плановой (командной), то к преимуществам рыночной экономики следует отнести:

- высокую способность к оперативному удовлетворению разнообразных потребностей людей, повышению качества товаров и услуг;

- свободу выбора и действий потребителей и производителей;
- эффективное распределение ресурсов в соответствии с потребностями общества;
- гибкость и высокую адаптивность к изменяющимся условиям;
- максимальное использование достижений и стимулирование научно-технического прогресса;
- невозможность хронического дефицита. Неудовлетворенный спрос ведет к росту цен и повышает выгодность вложения средств именно в производство дефицитного продукта, тем самым снимая проблему дефицита;
- создание стимулов к труду. Единственно, что дефицитно в условиях рынка, – это деньги, но их дефицитность и заставляет людей работать.

Таким образом, эффективность рыночной системы оценивается с точки зрения ее соответствия интересам потребителей (суверенитет потребителя). На практике рынок отнюдь не всегда учитывает интересы потребителя, и даже «идеальному» рынку присущи *негативные* черты:

- конкуренция объективно ведет к возникновению монополий, а по мере монополизации рынка, сужения конкуренции падает эффективность распределения ресурсов;
- рыночная система обладает низкой способностью к сохранению невозпроизводимых ресурсов, охране окружающей среды;
- рынок ориентируется, прежде всего, на индивидуальные потребности людей, именно их он хорошо учитывает, что касается общественных потребностей, то их рынок учитывает плохо или не учитывает вообще;
- распределяя доходы в соответствии с вложенными факторами производства, рынок не обеспечивает социальной справедливости. Неравномерность распределения факторов производства, находящихся в частной собственности, обуславливает неравенство в распределении доходов, получаемых на эти факторы производства;

- неравенство в доходах также ведет к неэффективному распределению ресурсов. Поскольку богатые обладают большим потребительским спросом, то на производство предметов роскоши направляется больше ресурсов, чем на производство предметов первой необходимости.
- Рынку присущи такие негативные экономические явления, как инфляция, безработица, цикличность производства.

4.4. Место и роль государства в рыночной экономике

В обеспечении нормального функционирования любой экономической системы важная роль принадлежит государству.

Государство – форма существования общества, форма его организации, представляющая собой систему общественных институтов и органов управления. Роль государства в сфере экономики возрастает по мере её развития и усложнения. Но отношение к этой роли в разные исторические периоды и со стороны разных экономических школ никогда не было однозначным.

На заре товарного хозяйства в XVII в. Меркантилисты отводили государству большую роль в сфере защиты национальных экономических интересов в международной торговле, в сфере обеспечения экономического порядка и социальной справедливости.

По мере развития капитализма в XVIII-XIX вв. отношение к государству менялось. Классики политической экономии полагали, что рыночный механизм является наилучшим регулятором экономики, а так называемая «невидимая рука» обеспечивает рациональное распределение ресурсов и доходов и гармонию интересов участников рынка.

Но углубляющиеся кризисные явления в экономике опровергали тезис о безупречности рыночного механизма как регулятора. В начале XX в. всё более очевидной становилась необходимость государственного вмешательства в экономику.

Даже последователи классических воззрений на роль государства вынуждены были это признать.

В современных условиях роль государства ещё более возрастает. Это обусловлено тем, что рыночный механизм в развитой экономической системе уже не способен справляться со всеми задачами рационального распределения ресурсов и доходов.

Задача государства заключается в том, чтобы, сохраняя все положительные стороны действия рыночного механизма, дополнить его работу.

Определим основные **экономические функции государства** (правительства):

- обеспечение правовой базы функционирования частного бизнеса (определение «правил игры» для экономических субъектов);
- защита конкуренции. Поскольку господство монополий наносит вред всему обществу, постольку антимонопольная деятельность и поддержание конкуренции становится функцией государства;
- проведение социальной политики путём перераспределения доходов через систему налогообложения и систему трансфертных платежей (пенсии, пособия, стипендии);
- финансирование фундаментальной науки и охрана окружающей среды;
- изменение структуры производства в целях корректировки распределения ресурсов;
- стабилизация экономики в период инфляции и безработицы;
- финансирование производства или непосредственное производство общественных товаров и услуг (оборона, правосудие, правопорядок).

Государственное влияние на экономику осуществляется по двум основным направлениям: через *государственный сектор* и посредством воздействия на функционирование частного сектора экономики с помощью разнообразных экономических инструментов (*государственное регулирование*).

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. В модели кругооборота в закрытой экономике присутствуют: государство, иностранный сектор, домашние хозяйства, фирмы.
2. Товарное производство существует только при наличии разделения труда.
3. В условиях натурального хозяйства возникает тесная зависимость производителей друг от друга.
4. Современная эмиссия бумажных денег связана с золотом.
5. Сохранение богатства в виде денег приводит к росту издержек упущенных возможностей.
6. Частично общественные блага и услуги могут предоставляться потребителям посредством рынка.
7. Рынок не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования.
8. Понятия полезности и пользы тождественны.
9. Объективный подход в определении денег заключается в том, что деньги – результат договорённости между людьми.
10. С увеличением количества единиц блага, имеющегося в распоряжении потребителя, общая полезность этого блага уменьшается.
11. Изобретение денег – одно из великих достижений человечества, так как без них увеличение благосостояния, протекающего из расширения торговли, стало бы невозможным.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. К товарным деньгам можно отнести:

- а) вексель;
- б) серебро;

- в) банкноту;
- г) шкуру зверя;
- д) золото;
- г) бумажные деньги.

2. Чисто общественным благом и услугой является:

- а) мост;
- б) хлеб;
- в) туристическая поездка;
- г) светофор;
- д) холодильник.

3. Общественным благом является:

- а) коллективная экскурсия в музей;
- б) охрана общественного порядка;
- в) концерт популярного артиста;
- г) демонстрация рекламного ролика по телевидению.

4. Формирование рыночных отношений обусловлено:

- а) общественным разделением труда;
- б) появлением денег;
- в) возникновением централизованных государств;
- г) экономическим обособлением производителей на основе частной собственности на факторы производства.

5. Государство воздействовать на рыночную экономику:

- а) не в состоянии;
- б) может тогда, когда в экономике отсутствуют элементы монополизма;
- в) может только в условиях чрезвычайного положения;
- г) может всегда.

6. Два основных преимущества рыночного механизма – это:

- а) стабилизация экономики в период инфляции и безработицы;
- б) производство общественных благ;
- в) решение проблемы внешних эффектов;

- г) обеспечение права на труд и доход;
- д) эффективное распределение ресурсов;
- е) высокая адаптивность к изменяющимся условиям.

7. Ограниченность рыночного механизма проявляется в том, что он не:

- а) способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- б) обеспечивает свободу выбора потребителей и предпринимателей;
- в) способствует эффективному распределению ресурсов;
- г) гарантирует удовлетворение разнообразных потребностей.

8. Полезность – это:

- а) свойство блага удовлетворять определенную потребность;
- б) субъективная ценность, приписываемая благам людьми;
- в) присутствие у блага элементов, полезных для здоровья человека;
- г) объективное свойство товаров, которое является причиной их производства и потребления.

9. Предельная полезность – это:

- а) минимальная полезность, которую потребитель может получить при потреблении данного блага;
- б) максимальная полезность, которую потребитель может получить при потреблении данного блага;
- в) максимальный уровень полезности, который можно достигнуть при расходовании данной суммы денег;
- г) прирост общей полезности блага при увеличении потребления блага на одну дополнительную единицу.

10. Взаимодействие между общей и предельной полезностью характеризуется тем, что:

- а) чем выше предельная полезность, тем выше общая полезность;
- б) чем ниже предельная полезность, тем выше общая полезность;

- в) когда общая полезность максимальна, предельная полезность равна нулю;
- г) рост отрицательной величины предельной полезности при увеличении потребления означает возрастание общей полезности

11. Теория потребительского поведения предполагает, что потребитель стремится максимизировать:

- а) разницу между общей и предельной полезностью;
- б) общую полезность;
- в) среднюю полезность;
- г) предельную полезность.

12. Закон убывающей предельной полезности означает, что:

- а) отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров;
- б) полезность приобретаемых товаров убывает по мере увеличения дохода потребителя;
- в) полезность, приносимая каждой дополнительной единицей товара, убывает по мере увеличения количества приобретаемых товаров;
- г) отношение предельных полезностей к ценам убывает по мере увеличения количества благ.

13. Закон убывающей предельной полезности проявляется в следующем ряду значений общей полезности:

- а) 20, 30, 40, 50;
- б) 20, 45, 75, 110;
- в) 20, 35, 45, 60;
- г) 20, 25, 27, 28.

14. Абсолютной ликвидностью обладают:

- а) акции;
- б) недвижимость;
- в) облигации;
- г) деньги;
- д) товары первой необходимости.

15. Товарное хозяйство – это такая форма организации экономики, при которой:

- а) продукты труда производятся для обмена на рынке;
- б) существует замкнутость производителей;
- в) продукты производятся для внутрисоциального потребления;
- г) связь между производством и потреблением прямая, ничем не опосредованная.

Задание третье

Выполните задания.

Задание 1. Объясните суть парадокса «воды и бриллиантов» (вода, без которой невозможна жизнь, стоит дешево (или ничего не стоит), а бриллианты, являющиеся далеко не самым жизненно необходимым благом, стоят очень дорого) на основании следующих трёх вопросов:

- 1) Что имеет большую ценность для человека – вода или бриллианты?
- 2) Что полезнее? Дороже?
- 3) Какое из этих двух благ является более редким?

Приведите пример, когда полезность воды равна нулю, когда полезность бриллиантов равна нулю.

Задание 2. Заполните пропуски в предложениях подходящими по смыслу терминами и понятиями:

То удовлетворение, которое получают люди от потребления всего имеющегося у них количества благ, экономисты называют ----- . Предельная полезность – это ----- полезность, получаемая человеком от потребления ----- единицы блага. При уменьшении объёма потребляемых благ предельная полезность каждой из последней остающихся у потребителя единиц блага ----- . По закону убывающей предельной полезности при росте объёма потребляемых благ их предельные полезности ----- .

Раздел II. Микроэкономика

Тема 5.

Рыночный механизм

Каковы бы ни были виды рынков, как бы они ни были организованы, какими свойствами они ни обладали бы, основными элементами (компонентами) любого рынка являются: *спрос, предложение и цена*.

Рыночный спрос представляет собой сумму спросов, предъявляемых отдельными потребителями. Процесс формирования спроса со стороны отдельного покупателя на разные товары называется потребительским поведением (выбором).

5.1. Основы теории потребительского выбора

Главным аргументом, определяющим потребительский выбор, является полезность того или иного товара. Потребитель стремится к максимизации полезности. Однако если товар и обладает полезностью для потребителя, то существуют факторы, ограничивающие возможность приобретения этого товара: это цена товара и доход потребителя (бюджетное ограничение). Поскольку величина дохода и цены заданы, то потребитель не может купить все те товары, которые ему хотелось бы купить. Бюджетное ограничение, и следовательно, невозможность удовлетворения всех потребностей заставляет потребителя распределять свои доходы в соответствии с его представлениями о полезности и выгоды (предпочтительности) выбираемых товаров.

Таким образом **теория рационального потребительского поведения** предполагает анализ трех проблем: полезности,

дохода и цены, при этом теория исходит из того, что потребитель ведет себя рационально, т.е. он стремится получить максимум результатов при минимуме затрат (достичь наибольшей совокупной полезности, затратив минимум средств).

Существует две версии теории потребительского поведения – кардиналистская и ординалистская.

Кардиналистская теория потребительского поведения опирается непосредственно на понятие полезности и исходит из того, что полезность измерима. Для теоретических измерений полезности была введена даже единица полезности – «утиль» (от англ. *утилиты* – полезность). Согласно этой теории рациональный потребитель максимизирует совокупную полезность в том случае, если отношения предельной полезности товара к его цене для всех товаров, приобретаемых потребителем, равны. В этом случае потребитель достигает состояния равновесия. *Потребительское равновесие* – это ситуация, при которой потребитель не может увеличить совокупную полезность, получаемую при данном бюджетном ограничении, увеличивая или уменьшая покупку одного или другого товара. Рациональный потребитель в рамках ограниченного бюджета так осуществляет свои покупки, чтобы каждый приобретённый товар принёс ему одинаковую предельную полезность пропорционально цене этого товара. В этом случае он получит максимальное удовлетворение. Правило максимизации полезности (условие равновесия потребителя) можно выразить с помощью формулы 5.1:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda, \quad (5.1)$$

где MU – предельные полезности товаров 1,2,...n;

P – цены товаров 1,2,...n;

λ – предельная полезность денег.

При этом предполагается, что доход и цены фиксированы. Отношение предельной полезности блага к его цене называется взвешенной предельной полезностью.

Возможность количественного измерения полезности, оценка которой носит субъективный характер, подвергалась

многочисленной критике. В противовес кардиналистской теории ряд экономистов выдвинули *ординалистскую* (порядковую) теорию полезности. Согласно этой теории, субъективная полезность измеряется с помощью относительной шкалы, показывающей предпочтительность того или иного набора товаров для потребителя. Инструментами этой теории являются кривые безразличия и бюджетные линии.

5.2. Спрос: понятие, факторы, эластичность

Спрос (D) – это то количество товаров и услуг, которые покупатели (потребители) готовы приобрести при данных ценах в течение определенного времени.

Зависимость между ценой и спросом описывается **законом спроса**, согласно которому потребитель согласен покупать большее количество товара по более низкой цене и меньшее количество – по более высокой цене. Между ценой и спросом существует обратная зависимость: с увеличением цены спрос падает, и наоборот.

$$Q_D = f(P) \quad (5.2)$$

Зависимость между ценой (P) и количеством товара, на который будет предъявляться спрос при каждом уровне цен (Q_D), может быть представлена в виде таблицы или графика (табл. 5.1 и рис. 5.1).

Таблица 5.1

Зависимость между ценой и объемом спроса

Цена, руб. (P)	2	3	4	6	8
Объем спроса, ед. (Q_D)	50	40	30	20	15

Обратная зависимость между изменением цены товара и спросом на него объясняется тремя причинами:

- эффектом дохода. Чтобы понять эффект дохода, необходимо различать два понятия: *номинальный доход* – доход, получаемый в денежной форме, и *реальный доход* – то количество товаров и услуг, которое может быть куплено на номинальный доход. Очевидно, что реальный доход находится в прямой зависимости от номинального дохода и в обратной зависимости от уровня цен. Если цена товара падает, то при том же номинальном доходе потребитель может приобрести больше товара, спрос возрастает. И наоборот, рост цен снижает реальный доход и спрос на товар;
- эффектом замещения. Если цена одного товара растет, то при наличии заменителей он будет ими замещаться; спрос на этот товар упадет. Хрестоматийные примеры: чай и кофе, нефть и уголь, кирпич и дерево и т.д. Если цена на кирпич возрастает, то потребители будут предъявлять больший спрос на дерево. Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность потребителей купить большее количество определенного товара по низкой цене, чем по высокой;
- действием закона убывающей предельной полезности. Поскольку каждая дополнительная единица блага приносит меньшую полезность, то потребитель готов платить за нее меньшую цену.

Цена выступает здесь как независимая (аргумент), а спрос – как зависимая переменная (функция).

Исключение из закона спроса. Существуют так называемые товары Гиффена, спрос на которые при повышении цен растет. Английский экономист XIX в. Р. Гиффен заметил, что во время голода в Ирландии в 1846 г. спрос на картофель, составляющий *основную часть рациона* ирландцев, возрос, несмотря на то, что цены на него тоже росли. Дело в том, что цены на другие продукты питания росли еще больше, поэтому картофель заменял все другие продукты. Таким образом, спрос на товары низшего качества, составляющие большую долю дохода потребителя, может возрасти и при повышении цен.

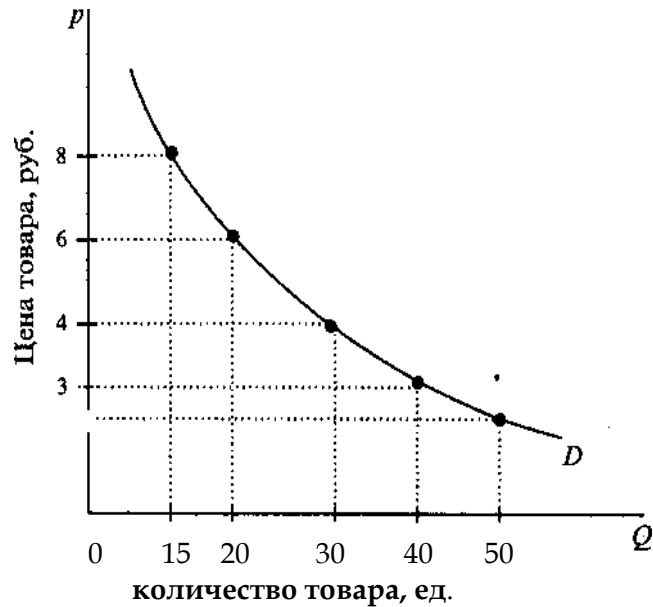


Рис.5.1. Кривая спроса

Наряду с ценами на величину спроса воздействуют и другие (**неценовые**) факторы, приводящие к изменению спроса при данных ценах.

1. *Предпочтения потребителей* (вкус и мода). Как правило, если товар становится модным, то спрос на него растёт. Проявляется «эффект присоединения к большинству». Наряду с этим эффектом может проявляться и «эффект сноба», когда потребитель не хочет быть похожим на «всех» и не реагирует на моду. В этом случае между модой и спросом будет обратная зависимость.
2. *Уровень дохода*. Изменение дохода может оказывать на спрос двойное влияние. Различают товары высшей категории («нормальные товары») и товары низшей категории. Если доходы растут, то спрос на нормальные товары повышается, а спрос на товары низшей категории падает.

- И наоборот. Очевидно, что при росте доходов (при прочих равных условиях) спрос на сливочное масло (растет, а на маргарин падает).
3. *Цены других товаров.* Существуют зависимые и не зависимые друг от друга товары. Зависимые – это товары, изменение цены которых влияет на спрос на другие товары. Товары независимы, если изменение цены одного не влияет на спрос на другой товар. Вряд ли изменение цен на автомобиль повлияет на спрос на электролампочки и т.п. Зависимые товары (услуги) могут быть взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми. Если товары *взаимозаменяемые*, то существует прямая зависимость между изменением цены на один товар и спросом на другой. Рост цен на авиабилеты ведет к росту спроса на железнодорожные перевозки. Если товары *взаимодополняемые*, то связь между изменением цены одного товара и спросом на другой – обратная. Рост цен на магнитофоны приведет к снижению спроса на кассеты.
 4. *Количество и состав покупателей на рынке.* Очевидно, что чем больше покупателей, тем больше рыночный спрос. При этом характер спроса будет зависеть от возрастного, национального, религиозного состава покупателей.
 5. *Ожидания покупателей* в отношении изменения цен товаров и их доходов. Если покупатели ожидают рост цен в будущем, то сегодня спрос будет увеличиваться (инфляционный, ажиотажный спрос), и наоборот. Если покупатели ожидают увеличения доходов, то сегодня их спрос будет сокращаться (отложенный спрос).

Таким образом, на спрос на данный товар влияют изменения цен самого товара и неценовые факторы. Изменение цены товара приводит к движению *вдоль (по)* кривой спроса, а изменение в спросе под влиянием неценовых факторов (дохода потребителя) – к *смещению* кривой спроса (рис. 5.2).

Например, при цене p_1 и данном доходе спрос на обувь равен Q_1 , при снижении дохода спрос на обувь упадет ($Q_2 < Q_1$). Кривая D сместится в положение D_1 .

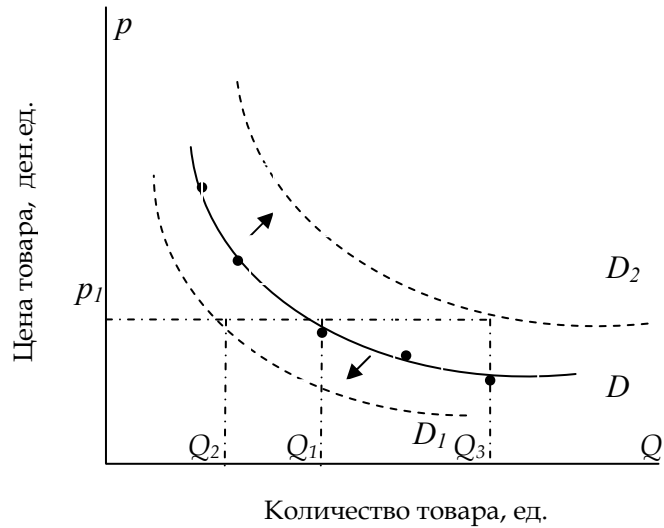


Рис 5.2. Влияние изменения дохода на спрос

При увеличении дохода спрос возрастёт ($Q_3 > Q_1$), а кривая D сместится в положение D₂.

Для экономического анализа недостаточно определить направление изменения спроса, важно измерить *степень* этого изменения. Степень изменения спроса под воздействием факторов, влияющих на спрос, называется **эластичностью** спроса.

Различают: ценовую, перекрестную эластичность и эластичность по доходу.

1. Ценовая эластичность спроса характеризует степень изменения спроса под влиянием изменения цены и измеряется коэффициентом эластичности (E_d)

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}, \quad (5.2)$$

где $\frac{\Delta Q}{Q}$ — относительное изменение спроса, %;

$\frac{\Delta P}{P}$ – относительное изменение цены, %.

В зависимости от характера товара реакция покупателей на изменение цены (эластичность) будет разной. Виды спроса в зависимости от значений ценовой эластичности представлены в табл. 5.2.

Таблица 5.2

Виды спроса в зависимости от значений коэффициента ценовой эластичности

Вид спроса	Значение коэффициента	Соотношение изменения спроса и цены
Совершенно неэластичный спрос	$E = 0$	Цена растет (падает), спрос постоянен
Неэластичный спрос	$E < 1$	Цена растет (падает) в большей степени, чем спрос
Эластичный спрос	$E > 1$	Цена растет (падает) в меньшей степени, чем спрос
Единичная эластичность спроса	$E = 1$	Спрос и цена изменяются в равной степени
Совершенно эластичный спрос	$E = \infty$	Спрос растет (падает), цена постоянна

Примерами разной эластичности спроса на различные товары могут служить:

- спрос на инсулин – совершенно неэластичен. Как бы ни росла цена, больному диабетом необходима определенная доза инсулина (спрос постоянен);
- спрос на предметы первой необходимости (продукты питания) – неэластичен. С изменением цены спрос меняется незначительно;
- спрос на предметы роскоши – эластичен. Изменение цены существенно повлияет на спрос;
- спрос на транспортные услуги, как правило, характеризуется единичной эластичностью и изменяется в той же мере, что и транспортные тарифы;

- если цена фиксирована, например, установлена государством, а спрос меняется вне зависимости от уровня цены, то имеет место совершенная эластичность спроса.
- Эластичность спроса зависит от ряда факторов:
- количества заменителей данного продукта. Чем больше имеется хороших заменителей, тем эластичность выше;
- удельного веса данного товара в доходе потребителя. Чем выше доля товара в доходе, тем выше эластичность;
- потребность в товаре – является ли товар предметом первой необходимости или предметом роскоши. Естественно, спрос на товары первой необходимости менее эластичен;
- фактора времени. Эластичность спроса на товар X в краткосрочных периодах ниже эластичности в более длительных периодах. Это следует из того, что в ходе долгосрочного периода предприниматели могут наладить выпуск более широкого ассортимента товаров – заменителей, а потребители – найти другие товары, заменяющие товар X.

2. Перекрестная эластичность характеризует степень изменения спроса на товар *a* при изменении цены товара *b* (E_{ab}).

$$E_{ab} = \frac{\Delta Q_a}{Q_a} : \frac{\Delta P_b}{P_b}, \quad (5.3)$$

где $\frac{\Delta Q_a}{Q_a}$ – изменение спроса на товар *a*, %;

$\frac{\Delta P_b}{P_b}$ – изменение цены на товар *b*, %.

Если:

$E_{ab} > 0$, то товары *a* и *b* – взаимозаменяемые;

$E_{ab} < 0$, то товары *a* и *b* – взаимодополняемые;

$E_{ab} = 0$, то товары *a* и *b* – не зависимые друг от друга товары.

Перекрёстную эластичность используют при контроле соблюдения антимонопольного законодательства: если какая-то фирма производит товар А, имеющий заменитель – товар В, то монополизация этой фирмой отрасли приведёт к тому, что

снизится производство конкурирующего товара – заменителя В. В этой связи изменение цены товара В будет мало сказываться на объёме спроса товара А и перекрёстная эластичность начнёт снижаться, что послужит сигналом для контролирующих органов о возможном возникновении монополии в производстве товара А.

3. Эластичность по доходу характеризует степень изменения спроса на товар под влиянием изменения дохода (E_1).

$$E_1 = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I}, \quad (5.4)$$

где $\frac{\Delta Q}{Q}$ – изменение спроса, %;

$\frac{\Delta I}{I}$ – изменение дохода, %.

Для нормальных товаров коэффициент эластичности по доходу положителен, т.е. $E_1 > 0$, для товаров низшей категории – отрицателен, т.е. $E_1 < 0$.

Значение эластичности отдельных товаров по доходу очень важно для прогнозирования потребительского спроса, поскольку при увеличении среднего дохода домохозяйств, потребители могут предъявить спрос на большее количество эластичных по доходу товаров, чем неэластичных, и сократят потребление некачественных товаров. Если экономика переживает подъём, и средние доходы домохозяйств возрастают, то отрасли, производящие товары с $E_1 > 1$, ждёт расширение, а отрасли с $E_1 < 0$ могут столкнуться с серьёзными трудностями.

5.3. Предложение: понятие, факторы, эластичность

Предложение (S) – это то количество товаров и услуг, которое продавцы готовы предложить при данном уровне цен в определенный промежуток времени.

Связь между уровнем цен и предложением описывает **закон предложения**, согласно которому изменение цены влечет за собой однонаправленное изменение предложения. Иными словами, с увеличением цены предложение растет, и наоборот.

$$Q_s = f(P) \quad (5.5)$$

Зависимость между ценой (P) и объемом предложения при каждом уровне цен (Q) может быть представлена в виде таблицы или графика (табл. 5.3 и рис 5.3).

Таблица 5.3

**Зависимость между ценой
и объёмом предложения**

Цена, руб. (P)	88	66	44	33	22
Объем предложения, ед. (Q)	445	440	330	220	110

Как и в случае спроса, существует ряд **неценовых факторов**, влияющих на объем предложения:

- *величина издержек производства* товара. Чем выше издержки, тем меньше объем предложения. В свою очередь, уровень издержек производства (затрат) зависит от применяемой технологии и стоимости ресурсов, используемых в данном производстве;
- *налоги и субсидии*. Снижение налогов и выделение субсидий сокращают издержки производства и увеличивают предложение. Увеличение налогов сокращает предложение;
- *наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых* товаров и динамика их цен;
- *количество продавцов* на рынке, условия продажи, степень развитости конкуренции и т.д.;
- *ожидания производителей* в отношении изменения цен. Ожидание роста цен в будущем сокращает предложение в настоящем.

Изменение предложения в результате изменения цены товара ведет к движению *вдоль* (по) кривой предложения, изменение в предложении под влиянием неценовых факторов приводит к *сдвигам* кривой предложения (рис. 5.4).

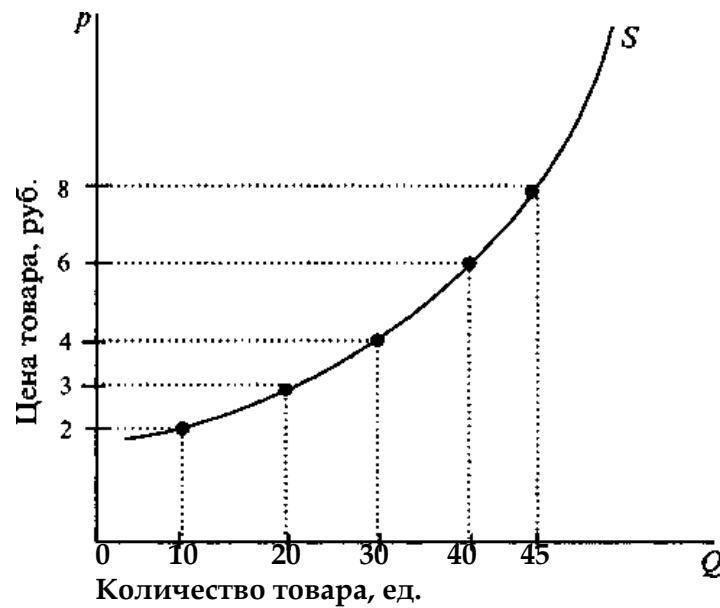


Рис. 5.3. Кривая предложения

При данных ценах на ресурсы предложение равно Q_1 . Снижение цен на ресурсы уменьшит издержки производства, и при тех же ценах на товар производители предложат его больше: $Q_2 > Q_1$. Кривая S сместится в положение S_1 . При удорожании ресурсов издержки производства возрастут, и предложение при тех же ценах на товар уменьшится: $Q_3 < Q_1$. Кривая S сместится в положение S_2 .

Степень изменения предложения под влиянием изменения цены характеризуется **эластичностью предложения** и измеряется коэффициентом эластичности предложения – E_s :

$$E_s = \frac{\Delta S}{S} : \frac{\Delta P}{P} \quad (5.6)$$

где $\frac{\Delta S}{S}$ - изменение объема предлагаемой продукции,

$\frac{\Delta P}{P}$ - изменение цены, %.

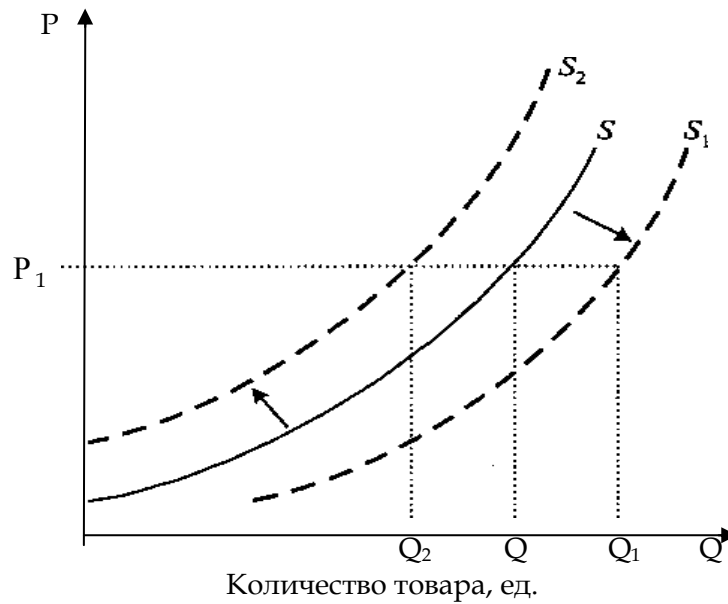


Рис 5.4. Влияние издержек производства на предложение

Так как зависимость между ценой и количеством предлагаемой продукции всегда прямая, то эластичность предложения больше 0 или равно нулю.

Предложение может быть: эластичное ($E_s > 1$), неэластичное ($E_s < 1$), характеризоваться единичной эластичностью ($E_s = 1$), быть совершенно эластичным ($E_s = \infty$) и совершенно неэластичным ($E_s = 0$).

Если обратиться к графической интерпретации эластичности предложения, то можно говорить об эластичности кривой предложения. В этом случае совершенно неэластичному предложению соответствует вертикальная кривая предложения, а совершенно эластичному – горизонтальная.

Степень эластичности предложения зависит от способности производства к быстрой переналадке; возможности хранения продукции. Так, по товарной группе «свежая рыба» эластичность предложения будет ниже, чем для солёной рыбы. Если фирма не имеет склада, и она вынуждена реализовать товар за определённый срок, то производимый товар будет абсолютно неэластичным. Но главным фактором, влияющим на степень эластичности предложения, является *фактор времени*, т.е. количество времени, имеющееся в распоряжении производителя, для того чтобы отреагировать на изменение цены. Очевидно, чем больше в распоряжении производителя времени, чтобы перераспределить ресурсы в пользу продукта, цена на который возросла, тем выше эластичность предложения, и наоборот.

5.4. Рыночное равновесие и его нарушения

Кривые спроса и предложения показывают, какое количество товара покупатели *готовы* купить, а продавцы *готовы* продать при каждом возможном уровне цен.

Построив на одном графике кривые спроса и предложения, можно убедиться, что уравнивающая рыночная цена соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (рис. 5.5).

Особенность рыночного механизма такова, что он автоматически поддерживает рыночное равновесие: взаимодействие спроса и предложения корректирует (изменяет) цену до такого уровня, при котором величина спроса и величина предложения совпадают. Если на рынке устанавливается цена

выше равновесной (p_1), то возникает излишек (предложение больше спроса). Продавцы не могут реализовать свою продукцию и вынуждены снижать цену, тем самым повышая спрос и сокращая предложение до тех пор, пока не будет достигнуто равновесие. Если цена установилась на уровне ниже равновесного (P_2), то она вызывает дефицит товаров, что действует повышательно на цену.

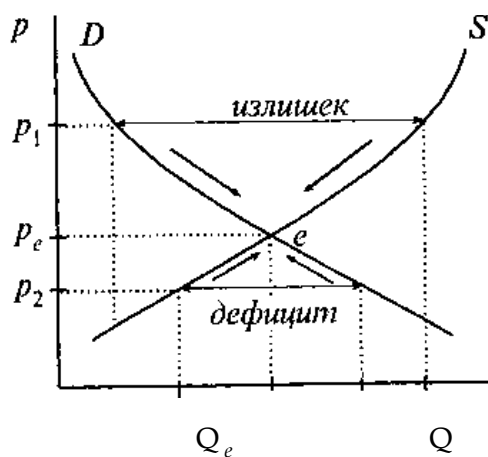


Рис 5.5. Рыночное равновесие

Нарушения равновесия. В случаях изменения объема спроса и предложения под влиянием неценовых факторов достигнутое рыночное равновесие будет нарушаться.

Изменение спроса при постоянстве предложения оказывает *однонаправленное* воздействие на уровень равновесной цены и равновесный объем (рис. 5.6).

Повышение спроса ведет к росту равновесной цены ($P_2 > P_1$) и равновесного объема ($Q_2 > Q_1$); б) падение спроса снижает равновесную цену ($P_2 < P_1$) и равновесный объем ($Q_2 < Q_1$).

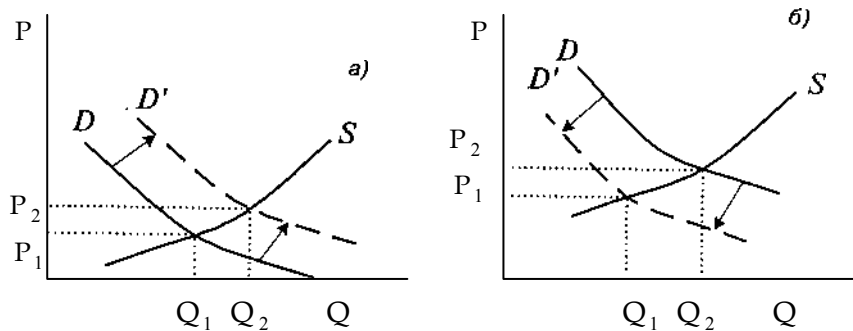


Рис. 5.6. Изменение спроса и его воздействие на цену и равновесный объем

Изменение предложения при постоянстве спроса приведет к разнонаправленному воздействию на равновесную цену и равновесный объем (рис. 5.7).

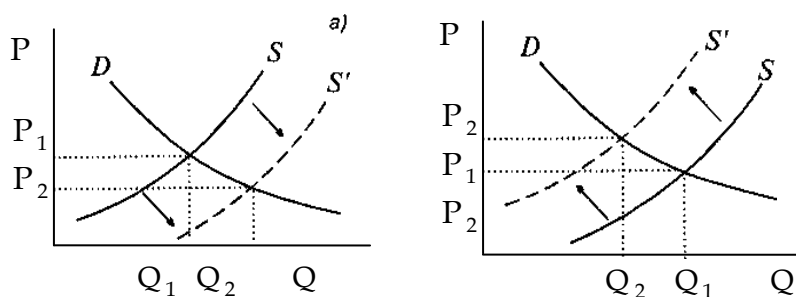


Рис. 5.7. Изменение предложения и его воздействие на равновесную цену и равновесный объем

Увеличение предложения снижает цену равновесия ($P_2 < P_1$) и увеличивает равновесный объем ($Q_2 > Q_1$), уменьшение предложения увеличивает цену ($P_2 > P_1$) и снижает равновесный объем ($Q_2 < Q_1$).

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Объём спроса измеряется в денежных единицах.
2. Спрос на товар предъявляют производители.
3. При равновесии кривые спроса и предложения совпадают.
4. Эластичность спроса по доходу всегда положительна.
5. Сдвиг кривой спроса на товар может быть результатом изменения доходов потребителей.
6. Цена товара является фактором, вызывающим смещение кривых спроса и предложения.
7. Снижение спроса приведёт к сдвигу кривой предложения.
8. Может ли фирма увеличить свою выручку за счёт повышения цены товара, если известно, что спрос на производимую ею продукцию неэластичен?
9. Установление цены ниже равновесного значения вызывает избыток товаров на рынке.
10. Возрастание цены на хлебобулочные изделия не вызывает снижения спроса на них.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. *Способность и желание платить за товар отражает:*
 - а) потребность;
 - б) спрос;
 - в) необходимость;
 - г) предложение.

2. *Рост доходов потребителей снижает спрос на:*
 - а) товары первой необходимости;
 - б) товары низкого качества;

- в) предметы роскоши;
- г) товары с единичной эластичностью спроса.

3. Совершенствование технологии сдвигает кривую:

- а) спроса вверх и вправо;
- б) спроса вниз и вправо;
- г) предложения вниз и вправо;
- д) предложения вверх и влево.

4. Вхождение новых предприятий в высоко прибыльную отрасль на графике будет отражено сдвигом кривой:

- а) спроса вправо;
- б) предложения вправо;
- в) спроса влево;
- г) предложения влево.

5. Желание потребителя покупать большее количество товара по более низкой цене и меньшее – по более высокой характеризует:

- а) закон предложения;
- б) эффект дохода;
- в) эффект замещения;
- г) закон спроса.

6. Избыток предложения:

- а) оказывает повышающее давление на цену;
- б) оказывает понижающее давление на цену;
- в) не оказывает никакого воздействия на цену;
- г) стимулирует покупателей приобретать товар.

7. Цена на обувь возрастет в результате:

- а) роста предложения обуви;
- б) повышения зарплаты рабочим обувных фабрик;
- в) появления нового оборудования, снижающего стоимость производства;
- г) снижения спроса на обувь.

8. Спрос и предложение могут быть использованы для объяснения координирующей роли цены на ... рынке.

- а) товарном;
- б) ресурсном;
- в) валютном;
- г) любом.

9. Товар можно отнести к качественному, если:

- а) эластичность спроса по доходу равна $(-0,4)$;
- б) прямая эластичность спроса по цене равна $(-1,2)$;
- в) перекрестная эластичность спроса по цене равна $(-0,7)$;
- г) эластичность спроса по доходу равна $1,5$;
- д) перекрестная эластичность спроса по цене равна $0,2$.

10. Эластичность предложения зависит, главным образом, от:

- а) числа товаров-заменителей данного продукта;
- б) периода времени, в течение которого производители могут приспособиться к изменениям цен;
- в) того, является ли данный товар предметом первой необходимости или роскоши;
- г) того, относит ли данный товар к предметам длительного пользования или текущего потребления;
- д) доли дохода потребителя, направляемой на покупку данного товара.

11. Предложение товара абсолютно эластично. Если возрастёт спрос на товар, то:

- а) равновесные P и Q не изменятся;
- б) цена товара не изменится, а Q возрастёт;
- в) равновесное Q не изменится, а P возрастёт;
- г) увеличится спрос на товар, в результате P и Q возрастут.

12. Коэффициент эластичности спроса на товар А по цене товара Б равен $-0,5$. Если цена товара Б возрастёт и одновременно улучшится технология производства товара А, то на рынке товара А:

- а) цена снизится, а объём увеличится;

- б) цена возрастет, а объем сократится;
- в) цена снизится, а по поводу объема нельзя сказать ничего определённого;
- г) объем увеличится, а по поводу цены нельзя сказать ничего определённого.

13. Предложение товара абсолютно неэластично. Если произойдет снижение спроса, то равновесное количество реализуемого товара:

- а) понизится, но равновесная цена останется неизменной;
- б) останется неизменным, а цена повысится;
- в) повысится, а цена понизится;
- г) останется неизменным, а цена понизится;
- д) понизится одновременно с понижением цены.

14. При изменении цены кофе на локальном рынке с 50 руб. до 52 руб. за 1 кг объем спроса снизился с 1000 до 990 кг в день. Эластичность спроса на кофе по цене составляет:

- а) -0,25;
- б) -3,5;
- в) -4;
- г) 0,29.

Задание третье

Решите задачи и выполните задания.

Задача 1. Заполните таблицу, учитывая, что цена билета на один спектакль (P_k) равна \$ 7,5, а цена одного билета на киносеанс (P_t) равна \$ 1,5.

Количество	TU_k	MU_k	MU_k/P_k	TU_t	MU_t	MU_t/P_t
1	60			360		
2	111			630		
3	156			810		
4	196			945		

Экономика

Количество	TU _к	MU _к	MU _к /P _к	TU _т	MU _т	MU _т /P _т
5	232			1050		
6	265			1140		
7	295			1215		
8	322			1275		
9	347			1320		
10	371			1350		

Студентка Николаева любит как кино, так и театр. Обычно Николаева за зиму ходит дважды в театр и 10 раз в кино. Ответьте на следующие вопросы:

- а) сколько тратит студентка Николаева на удовлетворение духовных потребностей за зиму?
- б) какую полезность она получает от собственного потребления?
- в) какова предельная полезность, которую она получает от кино и театра?
- г) при какой комбинации благ полезность окажется максимальной?
- д) какую полезность получит студентка Николаева, если весь свой бюджет на удовлетворение духовных потребностей она будет тратить на походы в театр?

Задача 2. В таблице приведены данные, характеризующие различные ситуации на рынке товара.

Цена товара, руб.	Объём спроса, тыс. шт	Объём предложения, тыс. шт
10	40	10
20	30	20
30	20	30
40	10	40

- а) Построить кривые спроса и предложения, определить равновесную цену и объём продаж.
- б) Что произойдёт на данном рынке, если решением местных властей будет установлена максимальная цена в 20 рублей?

Задача 3. По данным таблицы рассчитайте эластичность спроса по цене при снижении равновесной цены на 5 рублей.

P (руб.)	40	35	30	25	20	15	10
Q _d (т)	5	10	15	20	25	30	35
Q _s (т)	80	70	60	50	40	30	20

Задача 4. Пользуясь данными таблицы, рассчитайте эластичность товаров X, Y, Z.

Товары	Старая цена	Новая цена	Старый Q	Новый Q
X	3	2	10	15
Y	3	4	10	8
Z	3	2	20	40

Задача 5. Когда молоко стоило 8 рублей за 1 литр, было продано 110 литров. При цене 10 рублей за литр было продано 90 литров. Найти значение коэффициента прямой эластичности спроса.

Задача 6. Равновесная цена меди на мировом рынке 0,75 доллара за фунт. Ежегодно продаётся 750 млн. фунтов меди. Ценовая эластичность спроса на медь равна -0,4. Рассчитать, каким будет объём спроса на медь при цене 0,80 доллара за фунт.

Задача 7. Если значение коэффициента перекрёстной эластичности спроса на товар А по цене товара Б равно 0,7, а значение коэффициента эластичности спроса на товар А по доходу равно -0,8, то как изменится спрос потребителя при однопроцентном увеличении дохода потребителя и однопроцентном увеличении цены товара?

Задача 8. Эластичность спроса на товар по цене - 0,2; по доходу 0,6. На сколько изменится величина спроса на данный товар, если его цена уменьшится на 5%, доходы населения возрастут на 10% при условии, что общий уровень цен не изменится?

Тема 6.

Конкуренция и монополия

Одним из существенных признаков рынка является конкуренция – форма взаимного соперничества продавцов (производителей) и механизм регулирования общественного производства. На практике конкуренция часто соседствует со своим антиподом – монополией – рынком, на котором отсутствует конкуренция и доминирует (господствует) продавец.

Массовая монополизация рынков началась в последней трети XIX века в связи с бурным развитием таких капиталоемких производств, как черная металлургия, железнодорожное строительство, в связи с переходом к использованию электроэнергии. Все это вело к концентрации производства на крупных предприятиях и изменению характера конкуренции. Захватывая большую часть рынка, крупные производители занимали доминирующее положение на рынке и получали возможность диктовать цены, препятствовать вхождению в отрасль других предприятий.

6.1. Конкуренция: сущность, методы, последствия

Важнейшими чертами рыночной системы являются самостоятельность, независимость, экономическая свобода субъектов рынка, предполагающая, в частности, свободу производителя в выборе вида, объема, цены выпускаемой продукции. Но если каждый вправе свободно производить и продавать свой продукт, то на рынке оказывается множество производителей (продавцов) и между ними объективно возникает состязание, соревнование – конкуренция.

Конкуренция – это конфликтное соперничество за достижение относительно лучших условий существования, функционирования и развития. Это борьба за ограниченный объём платёжеспособного спроса потребителей, ведущаяся фирмами на доступных им сегментах рынка.

Иными словами, конкуренция – это:

- столкновение соперничающих сторон;
- конфликтная форма соперничества;
- достижение конкретных целей;
- борьба за что-то определённое.

В экономической науке существует несколько теорий конкуренции:

1. Поведенческие теории конкуренции.
2. Функциональные теории.
3. Структурные теории к конкуренции.

Поведенческие теории рассматривают конкуренцию как «столкновение», «соствязание». Такой точки зрения придерживались А. Смит, К. Маркс, М. Портер, А. Маршалл.

Адам Смит впервые обратил внимание на разницу между субъективными устремлениями предпринимателей и объективными результатами их деятельности.

«Невидимая рука» рынка направляя, регулируя хозяйственную деятельность субъектов рынка, в конечном итоге воздействует на рыночную экономику, увеличивая доход общества.

Адам Смит связывал конкуренцию с честным, без сговора соперничеством, ведущимся между продавцами (или покупателями) за наиболее выгодные условия продажи товара. Основным методом конкурентной борьбы является изменение цены.

Карл Маркс впервые в теории выделил два направления конкурентных действий – отраслевую и межотраслевую конкуренцию. По Марксу, конкуренция – это свойственная товарному производству антагонистическая борьба за более выгодные условия производства и сбыта товаров.

Альфред Маршалл связывает конкуренцию с борьбой за редкие экономические блага. Большинство благ являются

редкими в том смысле, что их количество меньше потенциальной потребности общества. Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам. Конкуренция – способ *эффективного распределения ограниченных ресурсов общества*. Если предложение больше спроса, то неизбежно возникает борьба между продавцами, они вынуждены снижать цену, что, как правило, ведет к сокращению объемов производства данного товара и к уменьшению ресурсов, вкладываемых в данное производство. Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, каждый из них стремится предложить более высокую цену за дефицитный товар – цена повышается, увеличивается предложение, т.е. больше ресурсов привлекается в производство данного товара.

Чтобы устоять в конкурентной борьбе, предприниматель должен производить именно то, что предпочитает потребитель. Это значит, что и ресурсы (факторы производства) направляются в те отрасли, где в них существует наибольшая потребность.

Конкуренция выполняет *стимулирующую* функцию. Стремление удержаться на рынке, максимизировать свою выгоду заставляет предпринимателя совершенствовать свое производство, улучшать качество продукции, снижать издержки производства. В конкурентной борьбе каждый продавец, думая прежде всего о собственной выгоде, предлагает лучшие или более дешевые товары, тем самым принося пользу своим покупателям и экономическому благосостоянию общества в целом.

Посредством конкуренции *происходит распределение доходов* в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

Хотя на каждом рынке характер конкуренции по-своему уникален, её проявления на всех рынках имеют много общего,

что, при изучении сущности и интенсивности конкуренции, позволяет использовать единое аналитическое пространство. Конкуренция на рынке является результирующей пяти сил:

1. Соперничество между конкурирующими продавцами одной отрасли.
2. Попытки компаний из других отраслей привлечь покупателей данной отрасли на сторону своих товаров-заменителей.
3. Потенциал входа в отрасль новых фирм.
4. Рыночная сила и контроль условий сделки со стороны поставщиков ресурсов
5. Рыночная сила и контроль условий сделки со стороны покупателей продукции.

Использование модели пяти сил конкуренции является самым лучшим способом понять, как работает конкуренция. Данная модель была разработана профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Портером. Со времени своего появления в 1980 г. *модель пяти сил конкуренции* стала наиболее распространённым методом анализа конкуренции.

Пять сил конкуренции влияют на конкурентный климат в отрасли; цены, которые могут устанавливать фирмы отрасли на свою продукцию; издержки, которые им приходится нести; инвестиции для того, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Угроза появления новых конкурентов снижает общую прибыльность отрасли, так как новые фирмы приносят в отрасль дополнительные производственные мощности, что способствует росту предложения и понижению цены.

Наличие товаров-заменителей ограничивает цену, которую могут запросить действующие в отрасли фирмы за свою продукцию.

При попытках завязать цены потребители переключаются на закупку товаров заменителей, вызывая в отрасли трудности реализации.

Мощные покупатели и поставщики ресурсов торгуясь навязывают фирмам отрасли невыгодные условия сделок и тем самым снижают их прибыль.

Функциональные теории конкуренции исследуют роль, которую конкуренция играет в экономике. Представителями этого направления в теории конкуренции являются Й. Шумпетер и Ф. фон Хайек.

Йозеф Шумпетер в 1911 г. в работе «Теория экономического развития» разграничил две стороны хозяйственной жизни: рутинный кругооборот и развитие или инновацию. Он определял конкуренцию как соперничество старого с новым.

Нововведения скептически принимаются рынком, но если новатору удаётся их осуществить, именно механизм конкуренции вытесняет с рынка предприятия, использующие устаревшие технологии. Предприниматель Й. Шумпетера – новатор, являющийся центральной фигурой научно-технического прогресса. Для осуществления своей миссии предприниматель должен преодолеть сопротивление рыночных сил.

Инновация (по Шумпетеру) – это создание нового товара, технологии, открытие нового рынка, источника или вида сырья, введение новых принципов организации деятельности фирмы.

Фридрих фон Хайек называл конкуренцию процедурой открытия. На рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным.

Структурная теория конкуренции создавалась в произведениях А. Маршалла, А. Курно, Э. Чемберлина, Дж. Робинсон. Структурная теория конкуренции – это теория четырёх основных типов рынков (рыночных структур) :

- 1) совершенной конкуренции;
- 2) монополистической конкуренции;
- 3) олигополии;
- 4) монополии.

Рыночные структуры – это теоретические модели отраслей, отличающиеся друг от друга следующими признаками:

1. Число предприятий в отрасли;
2. Тип продукта;
3. Условия вхождения в отрасль;
4. Неценовая конкуренция;
5. Контроль над ценой.

Конкурентность – это способность отдельной фирмы оказывать влияние на весь рынок товара, прежде всего, изменять цену производимого товара. Чем ниже возможность каждой фирмы отрасли воздействовать на рынок реализуемого товара, тем более конкурентным считается рынок.

В целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции продавцами используются разные методы конкурентной борьбы:

- *ценовая конкуренция*, когда производитель в целях создания на рынке для своей продукции более благоприятных условий и подрыва позиций конкурента снижает цену посредством уменьшения издержек производства. Если продавец занимает на конкретном рынке доминирующее положение, то он может устанавливать монопольно низкую цену на продукцию и без изменения издержек производства.
- *неценовая конкуренция*: повышение технического уровня, качества продукции, выпуск новой продукции, создание товаров-заменителей, послепродажное обслуживание, реклама. В современном мире наиболее распространена неценовая конкуренция.

Все это – методы *честной, добросовестной конкурентной* борьбы, они носят «законный» характер. Добросовестная конкуренция ведет к *выигрышу потребителя* (он получает более разнообразную продукцию, лучшего качества, по более низким ценам).

Конкуренция считается *недобросовестной, нечестной*, если она может причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам или нанести ущерб их деловой репутации. Под такой конкуренцией понимаются способы укрепления рыночного положения фирмы, связанные с использованием таких методов как:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений о фирме-конкуренте, или производимом ею товаре;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- продажу товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Недобросовестная конкуренция запрещается законодательством большинства стран с рыночной экономикой, гражданскими и уголовными кодексами.

Итак, конкуренция является необходимым инструментом рыночного механизма, способом достижения рыночного равновесия. Однако характер конкуренции может быть различным. В зависимости от степени развитости конкуренции различают два типа рынка: совершенной и несовершенной конкуренции.

6.2. Рынок совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция – это рыночная структура, которая в наибольшей степени соответствует основным принципам организации рыночной экономики, «чистому», немодифицированному рынку.

Основные черты рынка совершенной конкуренции:

- значительное число продавцов и покупателей на конкретном рынке;
- объемы производства и предложения отдельного производителя составляют столь незначительную долю в общем объеме предложения, что отдельная фирма не может повлиять на цену, в условиях совершенной конкуренции любая фирма отрасли воспринимает рыночную цену как внешний фактор, не зависящий от её действий. Это означает, что спрос на продукцию отдельной фирмы является

абсолютно эластичным, а кривая спроса каждой фирмы горизонтальна;

- всеми продавцами предлагается однородная, стандартная, унифицированная продукция. Поэтому для покупателей абсолютно безразлично, товар какой фирмы приобретать;
- все участники рынка (продавцы и покупатели) обладают одинаковой информацией о положении дел на рынке;
- мобильность всех ресурсов, предполагающая свободу вступления в отрасль и выхода из нее: любая фирма может начать производство данного товара или беспрепятственно покинуть рынок.

При соблюдении этих условий возникает действительно равноправное положение всех участников рынка. Такой рынок позволяет перераспределять ограниченные ресурсы общества в пользу наиболее эффективно работающих предприятий. На рынке свободной конкуренции производитель может увеличить свои прибыли, лишь снизив издержки производства.

Рынок, характеризующийся такими чертами, называют «идеальным» или «свободным». В реальной жизни каждый из этих признаков рынка может нарушаться (и нарушается): государство может влиять на цены, между продавцами заключаются соглашения в целях давления на покупателей, наличие коммерческой тайны препятствует получению полной информации и т.д. По мнению известного шведского экономиста К.Эклунда: «...Мы никогда не сможем на практике увидеть совершенно чистую рыночную экономику. Рынок всегда в той или иной мере дополняется и ограничивается вмешательством (регулированием) со стороны действующих заодно предприятий и монополий, политической власти и различных организаций».

Совершенная конкуренция была характерна для экономики развитых стран XIX в. В XX в. совершенная конкуренция – явление редкое. В наибольшей степени к такому типу рынка можно отнести рынки сельскохозяйственных продуктов, некоторых видов услуг, биржи, валютные, фондовые рынки.

Конкуренция является благом для общества в целом, ибо именно конкуренция заставляет производителей учитывать потребности общества, повышать качество продукции, снижать издержки ее производства, внедрять достижения научно-технического прогресса и т.п.

В то же время, для производителей конкуренция – зло, и предприниматели всячески стараются избежать ее, осуществляя слияния фирм, заключая тайные соглашения в целях монополизации рынка. Свыше 200 лет назад Адам Смит писал: «Представители одной и той же отрасли редко встречаются друг с другом, но когда такая встреча происходит, беседа между ними завершается сговором против публики или каким-то маневром с целью повысить цены».

6.3. Несовершенная конкуренция: сущность, типы, методы

В современных условиях любой реальный рынок практически в той или иной степени монополизирован – это и не совершенно конкурентный рынок, и не чисто монополистический рынок, это – рынок несовершенной конкуренции.

Под несовершенной конкуренцией понимается рынок, на котором *не выполняется хотя бы одно из условий совершенной конкуренции*. На большинстве реальных рынков подавляющая часть продукции предлагается ограниченным числом фирм, которые, занимая господствующее положение на рынке, могут влиять на условия реализации продукции и, прежде всего, на цены.

Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основные типа: чистая монополия; олигополия; монополистическая конкуренция. Однако имеется и другой взгляд на классификацию рыночных структур, прежде всего у представителей так называемой «кембриджской школы». Так, известные английские экономисты П. Сраффа и Дж. Робинсон считали, что совершенная конкуренция и монополия – это два

противоположных полюса возможных рыночных структур, а в несовершенно конкурентные отрасли следует включать структуры, расположенные между этими полюсами – монополистическую конкуренцию и олигополию. Характеристики основных типов несовершенной конкуренции представлены в таблице (табл. 6.1).

Рассмотрим особенности конкурентного поведения фирм, функционирующих в условиях той или иной рыночной структуры.

6.3.1. Чистая монополия

Чистая монополия (от греч. *моно* – один, *полео* – продавец) – это рынок, на котором товар, у которого нет близких заменителей, продает один продавец, т.е. один продавец противостоит множеству покупателей.

Таблица 6.1

Характеристики основных типов несовершенной конкуренции

Характерная черта	Чистая монополия	Олигополия	Монополистическая конкуренция
Число фирм	Одна	Несколько	Много
Тип продукта	Уникальный, близких заменителей нет	Стандартизированный	Дифференцированный
Контроль цен	Полный	Ограниченный взаимозависимостью	Небольшой
Условия вступления в отрасль	Блокировано	Трудно	Сравнительно легко
Типичные отрасли	Местные предприятия коммунального хозяйства	Металлургия, автомобиле- и станкостроение, нефтедобыча	Розничная торговля, швейная, обувная промышленность

Монополия означает власть над рынком, проявляющаяся в контроле над ценой. Эта власть может возникать:

- при отсутствии близких товаров-заменителей. Соответственно, спрос на товар при изменении цен на товары иных отраслей меняется незначительно, а поэтому перекрёстная эластичность спроса монопольного товара и продуктов других отраслей экономики очень низкая;
- когда имеются существенные барьеры для вступления в отрасль, обусловленные наличием у предприятия низких издержек производства, связанных с эффектом масштаба;
- при наличии государственных патентов и лицензий, предполагающих исключительное право на данное изобретение, промышленный образец или товарный знак;
- в случае исключительного права доступа к каким-либо природным ресурсам и др.

Из данных условий следует важная отличительная особенность монополии: фирма-монополист в состоянии самостоятельно в определённых пределах менять цену реализуемого товара в любом направлении (в отличие от совершенной конкуренции, при которой отдельные фирмы не могут воздействовать на цену производимого ими товара). Кроме того, поскольку фирма-монополист выступает как отрасль, кривая спроса на весь объём производимого отраслью товара, то есть рыночная (отраслевая) кривая спроса, является и кривой спроса монополии.

В отличие от условий совершенной конкуренции (когда отдельная фирма производит небольшую часть отраслевого выпуска, спрос на товар фирмы абсолютно эластичен, и кривая спроса горизонтальна, фирма может продавать разные количества товара по одной и той же цене), спрос на продукцию фирмы-монополиста не является абсолютно эластичным. Поэтому кривая спроса на товар, производимый монополистом, имеет классический «падающий» вид. Согласно выведенным ранее условиям формирования спроса, это означает, что фирма-монополист обязана понижать цену производимо-

го товара, чтобы продать дополнительную единицу своей продукции.

Продавцы могут занять монопольное положение на рынке и в результате заключения тайных или явных соглашений о разделе рынков и об уровне цен, а также в результате создания искусственного дефицита и т.п.

Цель монополии – получение сверхприбыли посредством контроля над ценой (установления монопольно высоких или монопольно низких цен) или объемом производства.

Монопольно высокая цена – это цена товара, устанавливаемая продавцом с целью компенсации необоснованных затрат, вызванных недоиспользованием производственных мощностей, и (или) получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара.

Монопольно низкая цена – это цена, устанавливаемая покупателем в целях получения дополнительной прибыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет продавца; или цена товара, сознательно устанавливаемая продавцом на уровне, приносящем убытки от продажи данного товара, результатом установления которой может являться ограничение конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка.

В зависимости от причин, позволяющих отдельным фирмам, предприятиям или их объединениям занимать на соответствующих рынках доминирующее положение, различают несколько типов монополий:

- *монополия, порождаемая конкуренцией* (искусственная монополия). В ходе конкурентной борьбы мелкие предприятия, как правило, проигрывают, разоряются, уходят с рынка, и производство постепенно концентрируется на крупных предприятиях. Жесткий, разрушительный характер конкуренции между крупными предприятиями толкает их к объединению, слияниям, заключению соглашений, которые определяют объемы выпуска продукции, рынки сбыта, устанавливают цены и т.д.;
- технологические особенности производства, обуславливающие меньшие издержки производства на одном круп-

ном предприятии, нежели на множестве мелких (водо-, газо- и электроснабжение, телефонная связь и т.п.) порождают *естественную монополию* – состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в условиях отсутствия конкуренции;

- *государственная (легальная) монополия* – исключительное право государства на производство денег, наркотических средств, ядерного вооружения, водочная монополия и т.п.;
- *временная монополия*, порождаемая научно-техническим прогрессом. Возникает на основе монопольного обладания фирмой каким-либо научно-техническим достижением. Такая фирма занимает монопольное положение на рынке до тех пор, пока соответствующее достижение не получит всеобщего распространения;
- *случайная монополия* – результат ограниченного во времени превышения спроса над предложением. Случайная монополия может перерасти в искусственную, если дефицит закрепляется намеренно.

Отдельно следует остановиться на особенностях монополий, сложившихся *в плановой экономике*. Плановой экономике был характерен тотальный ведомственно-отраслевой монополизм, насаждавшийся «сверху» в отличие от рыночной экономики, где монополии вырастают «снизу». Специфика этого планового монополизма проявляется в том, что он возникал не в результате развития состязательных отношений между производителями, а базировался на постоянном, хроническом дефиците. В этих условиях практически каждое крупное предприятие становилось монополистом. При этом часто крупные объединения, фактически монополизировавшие соответствующие рынки, создавались исходя не из какой-либо экономической целесообразности, а из соображений удобства государственного управления.

Государство стремилось ограничить число управляемых единиц, концентрируя производство на минимальном числе предприятий. К началу 90-х годов в СССР 1800 наименований

продукции выпускались на одном предприятии или объединении, более 1100 предприятий были абсолютными монополистами. В производстве многих важнейших видов продукции господствовали 2-3 предприятия.

В этих условиях покупатели были вынуждены приобретать ту продукцию и такого качества, какую поставляли предприятия-монополисты и по ценам, утверждаемым государством. У покупателей не было выбора, а у производителей – проблем с реализацией продукции любого уровня и качества. У гигантских заводов-монополистов не было заинтересованности в техническом прогрессе. Именно сверхмонополизация российской экономики явилась одной из причин падения эффективности производства и превратилась в главный барьер на пути экономических реформ.

6.3.2. Олигополия

Отличительная особенность олигополистического рынка – это *небольшое число продавцов*. **Олигополия** (от греч. *олиго* – немногие и *полео* – продаю, торгую) – это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, т.е. несколько продавцов противостоят множеству покупателей. Хотя четкого количественного критерия олигополии нет, но обычно на таком рынке присутствует от двух до десяти фирм. Например, типично олигополистическими рынками в США являются рынок сигарет (90% продаж контролируется 4 фирмами), рынок жевательной резинки, (95% продаж контролируется 9 фирмами), рынок легковых автомобилей и т.д.

В зависимости от числа продавцов различают «жесткую» олигополию (2-4 фирмы на рынке) и «аморфную» олигополию: 6-8 продавцов, которые контролируют 80-90% рынка.

По типу продукции различают чистую олигополию, производящую однородный продукт (цемент, минеральные удобрения, сталь), и олигополию, производящую разнообразную (дифференцированную) продукцию (сигареты, электробытовые приборы, автомобили).

Фирмы, функционирующие на олигополистическом рынке, получают высокие прибыли потому, что, как и в случае чистой монополии, вхождение в отрасль для фирм-аутсайдеров затруднено. Барьеры для вступления в отрасль новичков такие же, как и в условиях чистой монополии: эффект масштаба, владение патентами и лицензиями, контроль над источниками сырья и т.п.

Характерной особенностью олигополистического рынка является *взаимозависимость* фирм – любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и вынужден учитывать эту зависимость. Конкурентное поведение каждого отдельного продавца оказывает влияние на поведение всех его конкурентов, вызывая соответствующую реакцию последних. Следовательно, для определения объёмов выпуска товара и установления его цены фирма-олигополист помимо сведений о спросе на товар и издержках производства, обязана учитывать и не поддающийся детерминации дополнительный фактор – ответную реакцию конкурентов.

Эта взаимозависимость фирм особенно проявляется в ходе ценовой конкуренции. Стремясь обойти соперника, фирма снижает цену, но тогда снижают цены и другие фирмы, возникает *ценовая война* – циклическое постепенное снижение существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. От ценовой войны выигрывают потребители, но для олигополистов она носит разорительный характер, поэтому фирмы стремятся к заключению соглашений о ценах, смещая конкуренцию в направлении качества, рекламы, дифференциации продукции.

Немногочисленность основных участников олигополистического рынка буквально толкает их к заключению соглашения или сговора. Главная идея при этом состоит в установлении объёма производства и цен на таком уровне, который обеспечивает максимальную прибыль для всей группы договаривающихся фирм. Далее этот объём делится между участниками *картеля* с помощью определения квоты каждого из

них в общем производстве или путём географического закрепления рынков. Нередко картели предпринимают меры и по выравниванию уровня издержек своих членов. Для этого они договариваются предлагать поставщикам за покупаемые ресурсы одинаковую цену.

Таким образом, классический картель предполагает установление между фирмами соглашения об единых ценах, о квотах производства или разделе рынков, о единой политике по отношению к поставщикам ресурсов, чаще всего по отношению к профсоюзам.

6.3.3. Монополистическая конкуренция

Монополистическая конкуренция – это рыночная структура, когда множество фирм, выпускающих дифференцированный продукт, конкурирует между собой, но ни одна из них не обладает полным контролем над ценами. Множество продавцов противостоит множеству покупателей. Монополистическая конкуренция широко представлена на рынках продукции легкой и пищевой промышленности, в розничной торговле.

На рынке такого типа имеется множество продавцов, предлагающих однотипную, но дифференцированную продукцию (например, джинсы, зубная паста разных фирм), в отношении которой продавец ведет себя как монополист, самостоятельно устанавливая цену. Но поскольку продавцов аналогичной продукции много, т.е. имеется множество заменителей и объем продаж отдельной фирмой относительно невелик, постольку контроль фирмы над ценами ограничен. А множественность продавцов практически исключает возможность сговора. Основные методы конкуренции – товарные знаки, реклама, выделяющие различия товаров.

Вход на рынок монополистической конкуренции относительно свободен, так как эффект масштаба не имеет большого значения, а первоначальный капитал, требующийся для начала дела, относительно невелик.

Внешне монополистическая конкуренция схожа с совершенной конкуренцией, но наличие пусть ограниченной, но монопольной власти, возможность воздействия на цены снижают эффективность использования ресурсов общества. Производство осуществляется с издержками более высокими, чем в условиях совершенной конкуренции. Однако широкий выбор марок, видов, стилей, качества продукции позволяет лучше удовлетворять разнообразные потребности покупателей, компенсируя тем самым потери общества от более высоких издержек производства.

Кроме основных типов рыночных структур существуют и другие:

- наличие *единственного* покупателя на рынке называется *монопсонией* (государство – единственный покупатель на рынке вооружений, крупное предприятие в маленьком городе – монопсонист на рынке труда и т.п.); |
- фирма, продающая товар разным категориям покупателей по разным ценам, является *монополией, использующей ценовую дискриминацию*. Ценовая дискриминация – это продажа одного и того же товара разным покупателям по разным ценам. Чтобы ценовая дискриминация стала возможной, необходима реализация трёх условий.
 1. Существование разных индивидуальных кривых спроса у разных потребителей. Именно в силу наличия этих различий, а точнее, в силу эластичности спроса некоторые покупатели будут продолжать приобретать товары по таким ценам, которые отпугнут других.
 2. Наличие возможности разделить группы потребителей с разными кривыми спроса. У фирмы должен иметься некий практически реализуемый способ отделить тех, кто готов платить дорого, от тех, для кого главное – низкая цена.
 3. Замкнутость потребительских групп. Те, кто приобретает продукты дорого, не должны иметь возможности купить их же дешевле или, по крайней мере, это должно быть трудноосуществимо.

Различают три разновидности ценовой дискриминации.

Дискриминация *первой степени* предполагает продажу каждой единицы продукции по цене её спроса, т.е. по максимальной цене, которую потребители готовы заплатить за каждую единицу данного товара. Ценовая дискриминация первой степени является абстракцией и в чистом виде почти не встречается. Её приблизительным подобием могут считаться некоторые виды аукционов и тендеров, при которых участники в закрытых конвертах подают письменные заявки с предложением своих условий. А потом организаторы одновременно вскрывают все конверты и удовлетворяют (по ценам, заявленным самими участниками) некоторое число самых выгодных для себя предложений.

Ценовая дискриминация *второй степени* означает, что монополист продаёт товары по разным ценам, но при этом каждый, кто покупает одинаковое количество единиц товара, платит одну и ту же цену. Наиболее популярными версиями дискриминации второй степени являются скидки с количества и кумулятивные скидки.

Ценовая дискриминация *третьей степени* состоит в том, что производитель продаёт товары разным покупателям по разным ценам, однако каждая единица продукции, продаваемая данному клиенту, всегда имеет одну и ту же цену. Так делают, например, авиакомпании и железные дороги, устанавливая пониженную плату за проезд для учащихся, студентов, солдат и пенсионеров.

- рынок, на котором представлен один продавец (монополист) и один покупатель (монопсонист) называется *двусторонней монополией*.

6.4. Экономические последствия монополизации рынка и антимонопольная деятельность государства

При оценке роли любой формы монополии в экономике имеются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы «за» связаны с тем, что в качестве монополиста обычно высту-

пает крупное объединение. Как таковое оно имеет возможность:

- применять новейшие технологии, использовать преимущества массового производства и на этой основе производить продукцию с меньшими издержками и снижать цены;
- выделять больше средств на финансирование исследований и разработок новой продукции и технологии, что способствует ускорению научно-технического прогресса;
- противостоять конъюнктурным колебаниям рынка: в периоды кризисов крупные фирмы, а тем более их объединения, более устойчивы, они меньше подвержены риску разорения (и увеличения безработицы), чем мелкие и средние предприятия.

Таким образом, существование монополистических объединений оказывает благотворное влияние на развитие экономики. В то же время, монополии имеют возможность:

- увеличивать свои прибыли за счет повышения цен без снижения издержек производства;
- «эксплуатировать» потребителей, завышая цены против их равновесного уровня;
- ослаблять или даже устранять конкуренцию вместе с ее благотворным влиянием на эффективность производства, качество продукции, уровень издержек производства.

Как писал известный экономист, лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек, «...плоха не монополия сама по себе, а устранение или предотвращение конкуренции».

Совершенная конкуренция предполагает наиболее эффективное использование ресурсов общества, минимизацию общественных затрат на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции обеспечивает менее эффективное использование ресурсов, в результате чего общество несет определенные потери.

Механизм формирования потерь общества в результате монополизации рынка проиллюстрирован графически (рис. 6.1).

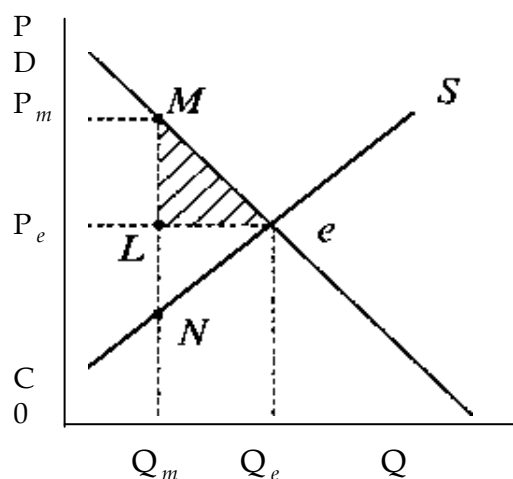


Рис. 6.1. Последствия монополизации рынка

В условиях совершенной конкуренции потребитель покупает, а производитель продает продукцию в объеме Q_e по цене P_e . Выручка продавца от реализации продукции составляет площадь прямоугольника $0 P_e e Q_e$. Поскольку кривая предложения совпадает с кривой издержек производства, то затраты на производство продукции в объеме Q_e составляет площадь фигуры $OCeQ_e$, а прибыль (разность между выручкой от реализации и издержками производства), соответственно, площадь треугольника $P_e Ce$. Эффект (излишек) потребителя равен площади треугольника $P_e e D$. Отсюда суммарный эффект потребителя и производителя равен сумме прибыли, полученной производителем, и излишка потребителя, т.е. площади треугольника CeD .

В условиях монополизации рынка цена повышается до уровня P_m , а объем продукции сокращается до Q_m . В результате потребитель теряет часть своего потребительского эффекта $P_e P_m Me$ – он вынужден покупать продукции меньше (Q_m) и по более высокой цене (P_m). Часть утерянного излишка потребителя присваивает монополия ($P_e P_m ML$), другая же часть потребительского

эффекта (LMe) просто теряется (он не достается никому) и представляет собой *чистые потери общества*.

Поскольку деятельность монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из важнейших функций государства.

Государство в борьбе с монополиями использует меры корректирующего (инструменты, стандарты, стимулы) и законодательного (законы, контроль исполнения) характера.

Корректирующее антимонопольное регулирование предполагает:

- гарантии единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых ресурсов;
- стандарты на создаваемые товары и услуги, элементы деловой деятельности и её результаты;
- лицензии на выполнение отдельных видов деятельности;
- запреты на осуществление отдельных видов деятельности;
- политику научно-технического и образовательного развития;
- государственные заказы на производство и оказание услуг;
- поддержку фирм, конкурентные позиции которых являются подчинёнными (малый бизнес);
- поддержку иностранных инвестиций;
- регулирование естественных монополий

Законодательное противодействие монополизации рынков включает в себя следующие меры.

1. Противодействие союзам и альянсам между фирмами, результатом которых является приобретение монопольного или доминирующего положения.
2. Ограничение фирм на приобретение доминирующего положения вплоть до полного запрета.

Наиболее совершенным принято считать антимонопольные законодательства США, имеющее к тому же наиболее давнюю историю. Первый антитрестовский закон (закон Шермана) был принят в 1890 г. Он признавал незаконным и уголовно наказуемым монополизацию торговли, захват кон-

троля над той или иной отраслью, сговор о ценах. Параграф 2 Закона Шермана гласит: «Любое лицо, которое будет или пытается монополизировать, или объединиться, или сговориться с каким-либо лицом или лицами, чтобы монополизировать какую-нибудь часть производства или торговли,... будет считаться виновным в совершении преступления».

Система антимонопольного законодательства имеется и в странах Западной Европы, однако следует отметить, что западноевропейское законодательство более либерально.

Весьма сложной проблемой является определение факта монополизации. Основанием для проведения в действие антимонопольной политики является наличие любого из двух основных признаков монополизации рынка, а именно:

1. либо концентрации очень большой доли рынка в руках фирмы или группы фирм;
2. либо переплетения ведущей фирмы с конкурентами.

Рассмотрим их последовательно.

1. При определении степени концентрации в той или иной отрасли государство обычно ориентируется на три показателя деятельности крупнейших фирм: размеры оборота, число занятых и величину капитала. Наиболее важным из них с точки зрения антимонопольной политики является доля оборота фирмы на конкретном рынке, поскольку именно она показывает, какую часть общего предложения товара концентрирует данная фирма.

Для измерения степени контроля рынка ведущими фирмами экономисты предложили ряд показателей. Наиболее простым из них является *уровень концентрации*. Он отражает суммарную долю определённого числа крупнейших фирм на рынке. Для определения уровня концентрации рынка используется индекс Герфиндаля-Хиршмана (I_{HH}):

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n q_i^2 = q_1^2 + q_2^2 + q_3^2 + \dots + q_i^2, \quad (6.1)$$

где q_i – доля фирмы в рыночном объеме продаж, выраженная в процентах;

n – общее число фирм на рынке.

Чем выше степень концентрации в отрасли, тем больше будет и значение индекса. Так, при чистой монополии, когда все 100% рынка контролируются одной фирмой, он достигает своего максимума 10 000. Если же в отрасли действует более 10 000 фирм равного размера, индекс упадёт ниже единицы. Обычно рынок считается безопасным с точки зрения монополизации, когда $I_{HH} < 1000$. Это условие выполняется, если доля крупнейшей из фирм меньше 31%, двух крупнейших – 44%, трёх – 54%.

Для каждого отраслевого рынка государством определяются нормативные значения I_{HH} , отклонения от них – это сигнал о необходимости демонополизации рынка.

2. Переплетение ведущей фирмы с конкурентами чаще всего реализуется в трёх формах:

- 1) создание картеля;
- 2) системе участия;
- 3) личной унии.

О картелях было сказано в параграфе об олигополии.

Система участия проявляется в том, что ведущая фирма владеет частью капитала фирм-конкурентов. Или в том, что все основные конкуренты перекрёстно владеют частями капитала друг друга. Являясь фактически совладельцами единого капитала, подобные фирмы выступают на рынке как одно предприятие.

Личная уния состоит в том, что одни и те же лица управляют разными фирмами-конкурентами. Например, генеральный директор фирмы А может входить в совет директоров фирмы В, а глава последней, в свою очередь, заседать в директорате фирмы А. Очевидно, что действия обеих фирм в этом случае будут осуществлением совместно принятых решений.

Все формы переплетения фирм-конкурентов приводят к тому, что внешне соперничающие друг с другом фирмы фактически действуют заодно. Поэтому они рассматриваются государственными органами как единое образование и подлежат соответствующему контролю. В тех случаях, когда переплетение имеет характер сговора, наносящего ущерб

потребителю, оно прямо запрещается законами большинства развитых рыночных стран и России. Причём за ряд нарушений, связанных с созданием картелей, во многих странах предусмотрена даже уголовная ответственность.

Антимонопольная деятельность государства в России. Как уже отмечалось, демонополизация российской экономики – одно из важнейших условий перехода к рынку. Все мероприятия, направленные на развитие конкуренции (приватизация и создание равноправных субъектов рыночных отношений, свобода торговли, ценообразования, развитие рыночной инфраструктуры и т.п.), экономически способствует демонополизации.

В конце 1991 г. в России был принят «Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», который определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков. В целях проведения государственной политики по ограничению монополистической деятельности был создан Государственный комитет по антимонопольной политике (в дальнейшем – Антимонопольное министерство).

Согласно российскому законодательству, доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более. Однако доминирующим может быть признано *по решению соответствующих органов* и положение предприятия, которое имеет до 35% объема продаж на соответствующем рынке. Закон дает характеристику антиконкурентному поведению, запрещает соглашения, в результате которых доля хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара превышает 35%, разделение рынка по территориальному принципу, по объему продаж и закупок. В отношении предприятий, занимающих доминирующее положение, Закон предполагает целый ряд санкций, в том числе принудитель-

ное разделение. В то же время Законом предусматриваются меры по развитию конкуренции.

Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где эффективна и необходима конкуренция, сочетается с контролем и регулированием деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. В России регулирование деятельности естественных монополий осуществляется на основании принятого 19 июля 1995 г. Федерального закона «О естественных монополиях», который определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий». Закон определяет также субъектов естественных монополий.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Если на рынке имеется очень большое количество покупателей и продавцов, то такая рыночная структура называется совершенной конкуренцией.

2. Отраслевую и межотраслевую конкуренцию впервые выделил А. Маршалл.

3. Неценовая конкуренция возникает в том случае, когда фирма, желая создать для себя наиболее выгодные условия на рынке, снижает цены в результате снижения издержек производства.

4. Спрос на продукцию фирмы-монополиста является абсолютно эластичным.

5. Барьерами при вступлении в отрасль являются: патенты и лицензии, контроль источников сырья, эффект масштаба.

6. Характерной особенностью рынка совершенной конкуренции является взаимозависимость фирм.

7. Ценовая война выгодна как для потребителей, так и для фирм-олигополистов.

8. Производство дифференцированного продукта является основным признаком монополистической конкуренции.

9. Шахта в шахтёрском посёлке выступает в роли монополиста на рынке труда.

10. Ценовая дискриминация характерна только для совершенной конкуренции.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Не соответствует действительности утверждение, что конкуренция - это:

- а) борьба производителей за получение наивысшей прибыли;
- б) борьба потребителей за право покупать товары по более низким ценам;
- в) экономическая состязательность за достижение наилучших результатов на каком-либо поприще;
- г) движущая сила плановой экономики.

2. Более всего соответствует условиям совершенной конкуренции рынок:

- а) стали;
- б) услуг парикмахерских;
- в) автомобилей;
- г) ценных бумаг;
- д) бензина.

3. Признаком только рынка совершенной конкуренции является:

- а) отсутствие рыночной власти;
- б) выбор объема выпуска, максимизирующего прибыль;
- в) продажа продуктов, которые служат друг по отношению к другу несовершенными заменителями;
- г) наличие большого числа продавцов и покупателей на рынке.

4. Распространение ложных или порочащих конкурента сведений – это элемент ... конкуренции.

- а) свободной;
- б) несовершенной;
- в) недобросовестной;
- г) неценовой.

5. Монополия – это рыночная структура, где:

- а) действует только один покупатель;
- б) существует небольшое число конкурирующих между собой производителей;
- в) имеется только одна крупная фирма-производитель;
- г) отсутствует контроль цен продукции.

6. Примером естественной монополии может служить:

- а) «ВАЗ»;
- б) издательство «Коммерсант»;
- в) метрополитен Москвы;
- г) фирма «Красный Октябрь».

7. В отличие от конкурентной фирмы монополист:

- а) может назначать любую цену на свой продукт;
- б) максимизирует прибыль при равенстве предельного дохода и предельных издержек;
- в) может произвести любой объем продукции и продать ее по любой цене;
- г) при данной кривой рыночного спроса может выбрать комбинацию цены и объема выпуска, которая дает максимум прибыли.

8. Единственный продавец, которому противостоит множество покупателей:

- а) торгует только однородным товаром;
- б) ориентируется на потребности покупателей;
- в) диктует цены;
- г) не принимает во внимание поведение своих покупателей.

9. Антимонополистическое законодательство нацелено, в первую очередь, на обеспечение:

- а) запрета монополий;
- б) экономической свободы;
- в) равных условий конкуренции;
- г) регулирования цен.

10. На рынке монополистической конкуренции:

- а) отдельный покупатель может влиять на цену продукции;
- б) реклама не играет существенной роли;
- в) товары отличаются по исполнению и условиям продажи;
- г) присутствует единственная фирма-производитель.

11. Рынок олигополии отличается от рынка монополистической конкуренции тем, что на нем:

- а) может действовать до 100 продавцов;
- б) барьеры входа очень высоки;
- в) фирмы обладают монопольной властью;
- г) товары разных фирм служат несовершенными заменителями друг друга.

12. Фирмы-олигополисты могут создать искусственные барьеры для вхождения новых фирм в отрасль:

- а) производя только однородные продукты;
- б) уменьшая дифференцируемость товара;
- в) если не будут прибегать к неценовой конкуренции;
- г) приобретая патент на изобретение.

13. Олигополия, скорее всего, возникнет на рынке:

- а) шампуней;
- б) зерна;
- в) самолетов;
- г) цветов:

14. Картель будет действовать как:

- а) совершенный конкурент;
- б) монополия;
- в) монопосония;
- г) дуополия.

15. Картели на практике:

- а) постоянно создаются и существуют длительное время;
- б) трудно создать и поддерживать длительное время;
- в) поддерживаются государством;
- г) постоянно создаются и существуют короткое время.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Рассчитайте индекс Герфиндаля-Хиршмана на российском рынке автобетоновозов в 2006 г. по следующим данным: доля объёма производства «КОМЗ- Экспорт» – 33%; Туймазинского завода автобетоновозов – 30%; «Дизель ТС» – 5%; «Пушкинского ремонтно-механический завода» – 3%; «Бецема» – 3%; доля импорта – 26%.

Источник: журнал «Эксперт».

Задача 2. Рассчитайте индекс Герфиндаля-Хиршмана на российском рынке цемента в 2006 г. по следующим данным: доля объём производства «Евроцемента» – 41%; «Сибирского цемента» – 8%; «Новоросцемента» – 7%; «Холсима» – 6%; «Росгражданреконструкции» – 6%; фирмы «Лафарж» – 5%; ОАО «Мордовцемент» – 5%; «Дюккерхофф» – 4%; РАТМ – 15%; прочие – 3%.

Источник: журнал «Эксперт», №38, за 2007 г.

Задача 3. Продавая товар по 24 руб. за единицу, фирма-монополист имела валовую выручку 480 млн. руб. Какую выручку она могла бы получить, повысив цены до 28 руб., если известно, что коэффициент эластичности спроса на её продукцию равен 0,8?

Тема 7.

Процесс производства и результаты деятельности предприятия

Среди трех основных хозяйствующих субъектов рыночной экономики: домохозяйства (население), фирмы (предприятия) и государство – фирмам принадлежит особенно важная роль, так как именно предприятия создают экономические блага, необходимые для удовлетворения потребностей людей. В предыдущих главах анализировалась та среда, в которой функционирует фирма, предметом анализа данной главы является сама фирма.

В зарубежной литературе обычно употребляется понятие «фирма», в российском же законодательстве и экономической литературе используется термин «предприятие».

7.1. Предприятие: сущность и основные характеристики

Предпринимательская деятельность организационно выступает в форме предприятия. Предприниматель, объединяя в одном производственном процессе ресурсы (труд, земля, капитал, информация), создает фирму (предприятие).

Предприятие – это самостоятельная, хозяйственная единица наделенная экономической и юридической самостоятельностью, создающая экономические блага в целях получения прибыли.

Хотя само определение предприятия содержит в себе характеристику цели его деятельности, следует отметить, что в конкретных рыночных условиях в качестве цели деятельности фирмы могут выступать: стремление выжить, предполагающее получение минимальной прибыли (или даже убытков),

увеличение объема продаж и доли участия на рынке, повышение качества продукции и т.п. Например, некоторые японские фирмы определяют цели деятельности как стремление «...к производству продукции наивысшего качества при наименьших ценах посредством наиболее полного использования производственного потенциала в соответствии с общими интересами экономики и в целях повышения благосостояния всего общества».

Каждое коммерческое предприятие может быть охарактеризовано по разным признакам:

- по форме собственности: индивидуальное частное, акционерное, кооперативное, государственное, муниципальное и т.д.;
- по принадлежности капитала: национальное, иностранное, смешанное.
- по виду предпринимательской деятельности – производственное, посредническое, финансовое, информационное, консультационное и т. п.

7.2. Организационно-правовые формы предприятий

Под *организационно-правовой формой* предприятий подразумевается комплекс юридических, правовых, хозяйственных норм, определяющих характер, условия, способы формирования отношений между собственниками предприятия, а также между предприятием и внешними по отношению к нему субъектами хозяйственной деятельности и органами государственной власти.

Наиболее распространены следующие организационно-правовые формы предприятий.

Индивидуальное (единоличное) предприятие – предприятие, принадлежащее гражданину на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности. По своим обязательствам владелец индивидуального (единоличного)

предприятия отвечает всем капиталом предприятия и своим имуществом. Все дела такого предприятия ведет его владелец или уполномоченные им служащие. Обычно в виде единственного предприятия выступают мелкие и средние фирмы.

Товарищества (партнерства, общества) – предприятия, возникающие на основе сложения капитала его участников и предполагающие непосредственное участие его членов в делах предприятия. Участники товарищества утрачивают право собственности на передаваемое в виде вкладов имущество. Взамен они получают право на часть дохода, ликвидационную квоту, а также на участие в управлении (число голосов пропорционально паям). Полученная прибыль делится между всеми соучредителями (совладельцами) пропорционально взносу каждого.

Товарищества выступают в разных формах:

- *полное товарищество* (товарищество с неограниченной ответственностью). Имущество полного товарищества формируется за счет вкладов участников и полученных доходов, принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности и предусматривает полную солидарную ответственность. Это означает, что партнеры отвечают по обязательствам фирмы, возникающим в связи с ее функционированием, всем своим имуществом, независимо от его включенности в капитал товарищества. В форме полных товариществ часто выступают торговые, консалтинговые (дающие консультации по проблемам рыночной конъюнктуры) фирмы, адвокатские конторы;

- *товарищество с ограниченной ответственностью* несет ответственность лишь в пределах капитала товарищества. Все участники товарищества с ограниченной ответственностью отвечают по своим обязательствам в пределах своих вкладов. Последние могут переходить от собственника к собственнику только с согласия других участников товарищества;

- *смешанное (коммандитное) товарищество* представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц и включает действительных членов и членов – вкладчиков. Действительные члены смешанного товарищества несут

полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Члены-вкладчики несут ответственность по обязательствам товарищества в пределах вклада в имущество товарищества.

Акционерные общества (корпорации) – форма организации предприятия на базе акционерной собственности, в которой предприниматель отделен от собственника и собственности и финансовая ответственность его ограничена. Акционерные общества позволяют юридическим и физическим лицам объединить свои капиталы для решения крупных хозяйственных задач, которые не под силу одному лицу ввиду ограниченности его капитала. Акционеры несут ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах своего вклада (пакета принадлежащих им акций). Акционерные общества – основная организационная форма крупных предприятий.

Государственные и муниципальные предприятия имеют, как правило, *форму унитарных предприятий*, т.е. коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней имущество. Закрепленное за государственными предприятиями имущество находится в их хозяйственном ведении или оперативном управлении (казенное предприятие). Оно (имущество) не делится ни на какие вклады, паи или доли, в том числе работников предприятия, поскольку оно целиком принадлежит собственнику-учредителю – государству или муниципалитету.

Собственник имущества не отвечает по обязательствам унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, но несет ответственность по обязательствам казенного предприятия.

Каждое предприятие может функционировать либо самостоятельно, либо объединяться с другими предприятиями, заключать соглашения, касающиеся тех или иных сторон хозяйственной деятельности. Основные формы объединений предприятий:

Картель – соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах, рынках сбыта, объемах производства, обмене

патентами и т.д. Предприятия, вступающие в картельные соглашения, сохраняют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Синдикат – соглашение, предусматривающее, что его участники сбывают свои товары через единую торговую контору, которая осуществляет также закупки сырья для участников синдиката. Последние сохраняют свою юридическую и производственную самостоятельность, но утрачивают коммерческую независимость.

Трест – объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Руководящий орган треста диктует предприятиям политику в отношении цен, условий сделок, объема производства и т.п. Трест может быть одноотраслевым или многоотраслевым, объединяющим предприятия разных, но технологически связанных между собой отраслей.

Концерн – наиболее развитая (и распространенная сегодня) форма объединений предприятий разных отраслей. Возникает концерн обычно посредством системы участия, финансовых связей, договоров об общности интересов. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются единому хозяйственному руководству.

Конгломерат – объединение предприятий разных отраслей, но в отличие от концерна не имеющее головной фирмы.

Таким образом, основные отличия разных форм объединений связаны со степенью сохранения самостоятельности предприятий, входящих в объединения.

В основе объединения предприятий может лежать:

- *горизонтальная интеграция* – объединение предприятий одной отрасли, одной сферы производства;
- *вертикальная интеграция* – объединение предприятий разных отраслей, технологически связанных между собой;
- *диверсификация* – объединение предприятий разных отраслей, технологически между собой не связанных.

7.3. Объем производства: совокупный, средний и предельный продукт

Для производства товаров и услуг используются определенные ресурсы (сырье, материалы, оборудование, труд и т.п.). Существует множество способов соединения факторов производства для выпуска заданного объема продукции. Зависимость между количеством вложенных ресурсов и объемом производства описывается производственной функцией. **Производственная функция** характеризует максимальный объем выпуска, которого можно достичь при любом заданном наборе ресурсов:

$$Q = f(R_1, R_2, R_3 \dots R_n), \quad (7.1)$$

где Q – объем выпуска (производства) продукции;
 R – количество используемых ресурсов разного вида.

Производственная функция – это *технологическая функция*, она устанавливает зависимость между количеством используемых ресурсов и объемом выпуска в натуральном выражении.

Для измерения объемов производства используются разные показатели:

- *совокупный* (суммарный, общий, валовой) продукт (TP) – общий выпуск продукции, полученный при использовании всего объема применяемых факторов производства;
- *средний* продукт (AP) – выпуск продукции в расчете на единицу ресурса одного вида. Так, средний продукт труда:

$$AP_L = TP : L \quad (7.2)$$

где TP – совокупный продукт;
 L – количество используемого труда.

- *предельный* продукт (MP) – прирост совокупного продукта в результате применения дополнительной единицы данного переменного ресурса. Предельный продукт труда:

$$MP_L = \Delta TR : \Delta L, \quad (7.3)$$

где ΔTR – прирост совокупного продукта;
 ΔL – прирост вложения труда.

Тема 7. Процесс производства и результаты деятельности предприятия

Предположим, что производство осуществляется с использованием фиксированного (капитал) и переменного (труд) факторов. Результаты производства представлены в виде табл. 7.1.

Отложив на горизонтальной оси затраты труда, а на вертикальной – объем выпуска, можно построить кривые совокупного, среднего и предельного продукта (рис. 7.1).

Как видно из графиков, совокупный продукт сначала быстро возрастает, а затем темп роста замедляется; предельный и средний продукт сначала возрастают, а затем после определенного момента начинают падать. Такая динамика продукта объясняется действием **закона убывающей отдачи**, согласно которому при фиксированной величине одного ресурса *увеличение* вложений другого (переменного) ресурса на единицу, начиная с определенного момента, ведет к *уменьшению* предельного продукта в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Таблица 7.1

**Совокупный, средний
и предельный продукт труда**

Затраты труда	Совокупный продукт	Предельный продукт	Средний продукт
0	0		-
1	15	15	15
2	40	25	20
3	63	17	21
4	76	13	19
5	85	9	17
6	90	5	15
7	91	1	13

Сначала кривая *MP* растет быстрее *AP*, так как каждый новый рабочий прибавляет к общему продукту величину большую, чем средний продукт. Затем величина предельного продукта начинает сокращаться, соответственно падает и

средний продукт. Итак, пока кривая MP выше кривой AP , средний продукт растет; когда кривая MP ниже кривой AP , средний продукт падает. Средний продукт достигает своего максимума в точке пересечения кривых AP и MP .

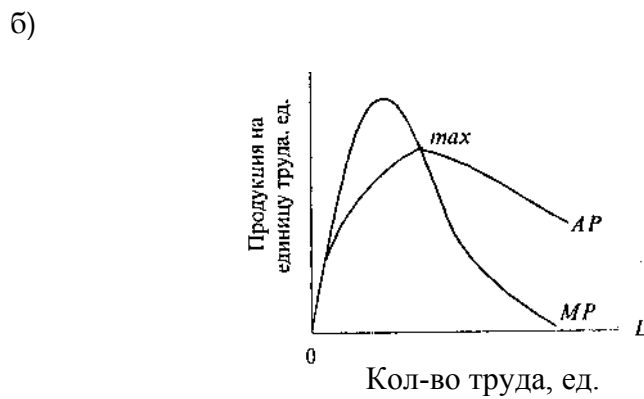
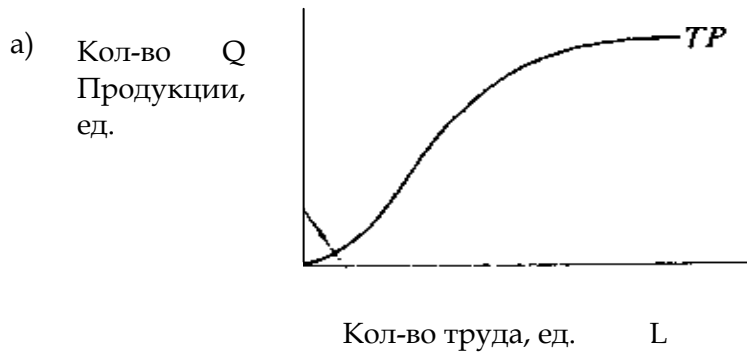


Рис. 7.1. Кривые совокупного, среднего и предельного продукта:
а) кривая совокупного продукта (TP);
б) кривые среднего (AP) и предельного (MP) продукта.

7.4. Издержки производства

Рассмотренная ранее производственная функция устанавливает натурально-вещественную (технологическую) связь между использованием (затратами) факторов производства и объемом выпускаемой продукции. В данном вопросе речь пойдет о *стоимостной* зависимости между объемом произведенной продукции и затраченными факторами производства.

Издержки производства – это стоимость использованных факторов производства. Величина издержек зависит от объема затраченных ресурсов и их цены. Однако поскольку ресурсы ограничены, то их использование для производства данного продукта означает отказ от производства других продуктов. Отсюда: все издержки производства по природе своей **альтернативны**, т.е. они связаны с упущенными возможностями применения ресурсов в другом производстве.

Сталь, использованная при производстве автомобилей, окажется потерянной для производства станков, инструментов и т.п. Если слесарь занят в производстве того же автомобиля, издержки, связанные с использованием труда этого слесаря на автомобильном заводе, равны тому вкладу, который он мог бы сделать в производство холодильников.

Различают внешние и внутренние издержки производства.

Внешние (денежные, явные) **издержки** – альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей, сделанных фирмой поставщикам факторов производства (заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, арендная плата и т.п.). Это выплаты, осуществляемые с целью привлечения ограниченных ресурсов именно в данное производство и приводящие тем самым к отвлечению этих ресурсов от других альтернативных вариантов их применения.

Внутренние (неявные) **издержки** – это денежные доходы, которыми жертвует фирма, самостоятельно используя принадлежащие ей ресурсы, т.е. это доходы, которые *могли бы быть* получены фирмой за самостоятельно используемые ре-

сурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т.п.) при наилучшем из возможных способов их применения.

Например, если фирма располагается в помещении, принадлежащем владельцу фирмы, то тем самым упускается возможность сдать это помещение в аренду и получать арендную плату. Хотя внутренние издержки носят неявный, скрытый характер и не отражаются в бухгалтерской отчетности, они всегда должны учитываться при принятии экономических решений, т.е. упущенная (не полученная) в данном примере арендная плата является частью экономических издержек производства.

Внутренние издержки включают в себя также так называемую нормальную прибыль. **Нормальная прибыль** представляет собой минимальную плату, которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение на данной фирме, т.е. это минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе. Этот доход должен быть не меньше прибыли, которую предприниматель мог бы иметь в другой, наиболее выгодной для себя сфере деятельности, но «упускается» им. Практически нормальная прибыль определяется самим предпринимателем как оценка иных возможностей приложения своей предприимчивости.

Таким образом, экономические издержки включают в себя как внешние, так и внутренние (в том числе нормальную прибыль) издержки, а бухгалтерские издержки – только внешние.

Поскольку величина бухгалтерских и экономических издержек производства не совпадает, постольку существуют и различия в величине бухгалтерской и экономической прибыли.

Бухгалтерская прибыль равна выручке от реализации продукции за вычетом бухгалтерских (внешних, явных) издержек производства.

Экономическая прибыль равна выручке от реализации за вычетом экономических издержек производства (внешних и внутренних, включая нормальную прибыль).

Возможности изменения способов и издержек производства варьируются в зависимости от того, сколько времени требуется фирме, чтобы изменить технологию производства или отреагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Этот факт находит свое отражение в существовании различий между издержками производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Краткосрочный период – это период, когда большая часть факторов производства остается постоянной, фиксированной, и для того, чтобы увеличить (или сократить) объем производства фирма может изменять только один фактор производства. В краткосрочном периоде такие виды затрат, как здания, оборудование, посевные площади, остаются постоянными, поэтому фирма может воздействовать на объем производства, изменяя лишь, например, число привлекаемых работников.

В *долгосрочном периоде* фирма может внести изменения во все факторы производства. Она может не только нанять дополнительных работников, но и расширить свои производственные мощности за счет строительства или приобретения дополнительных помещений и оборудования, что позволит осуществлять выпуск продукции в таких масштабах, которые наилучшим образом будут соответствовать новым рыночным условиям.

Анализируя издержки, необходимо различать издержки на весь объем выпуска продукции – *полные* (общие, суммарные) издержки производства – и издержки производства единицы продукции – *средние* (удельные) издержки.

Рассматривая затраты на весь объем выпуска, выделяют следующие издержки производства:

- **постоянные (FC)** – издержки, которые *не зависят* от объема выпускаемой продукции (Q) и возникают уже тогда, когда производство еще не начато. Так, еще до начала производства следует иметь в распоряжении предприятия такие факторы, как здания, машины, оборудование. В **краткосрочном периоде** постоянными издержками являются

арендная плата, затраты на охрану, налог на недвижимость, проценты за банковский кредит и т.п.;

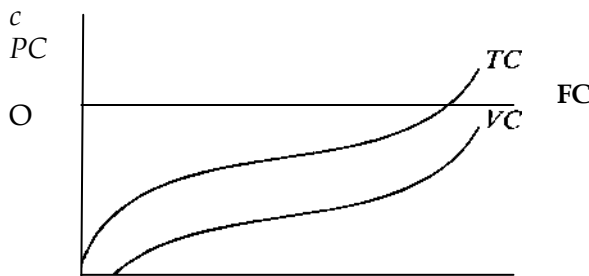
- **переменные (VC)** – издержки, которые *меняются* в зависимости от объема выпуска. К ним относятся: затраты на основные и вспомогательные материалы, заработная плата рабочих, транспортные издержки, расходы электроэнергии на производственные цели и т.п.;
- **совокупные (TC)** – сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC \quad (7.4)$$

Переменные и совокупные издержки производства возрастают вместе с увеличением выпуска продукции, однако темп роста этих издержек неодинаков. Начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро, затем по мере дальнейшего увеличения объемов производства их темп роста замедляется и они растут медленнее, чем продукция (сказывается положительный эффект масштаба). В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей отдачи, рост переменных и совокупных издержек начинает обгонять рост производства (рис. 7.2).

Для экономического анализа особый интерес представляют издержки в расчете на единицу продукции, или *средние издержки*:

Общие издержки, ден.ед.



Количество продукции, ед.

Рис. 7.2. Издержки производства всего объема выпуска
Совокупные (TC), переменные (VC) и постоянные издержки (FC)

• **средние постоянные издержки (AFC)** – постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = FC: Q \quad (7.5)$$

По мере увеличения объема производства постоянные издержки распределяются уже на большее количество продукции, так что средние постоянные издержки снижаются.

• **средние переменные издержки (AVC)** – переменные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AVC = VC: Q \quad (7.6)$$

По мере увеличения объема производства средние переменные издержки сначала падают (положительный эффект масштаба), достигают своего минимума, а затем под действием закона убывающей отдачи начинают расти.

• **средние совокупные издержки (ATC)** – совокупные издержки в расчете на единицу продукции:

$$ATC = TC: Q \quad (7.7)$$

Динамика средних совокупных издержек отражает динамику средних постоянных и переменных издержек. Пока снижаются и те и другие – средние совокупные падают, но когда по мере увеличения объема производства рост переменных издержек начинает обгонять падение постоянных – средние совокупные издержки начинают расти.

В экономическом анализе широко используются **предельные издержки (MC)** – прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции:

$$MC = \Delta TC: \Delta Q \quad (7.8)$$

Предельные издержки показывают, во сколько обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на единицу. Предельные издержки решающим образом влияют на выбор фирмой объема производства, ибо это именно тот показатель, на который фирма может воздействовать (рис. 7.3).

Выше была рассмотрена динамика издержек производства, связанных с изменением объема выпуска при заданном уровне постоянных затрат. В долгосрочном периоде фирма может менять *все* используемые факторы производства. Если фирма достигает объема производства, при котором предель-

ные издержки резко возрастают, то она вынуждена внести изменения и в те факторы производства, которые ранее были постоянными, т.е. в долгосрочном периоде *все издержки производства являются переменными*.

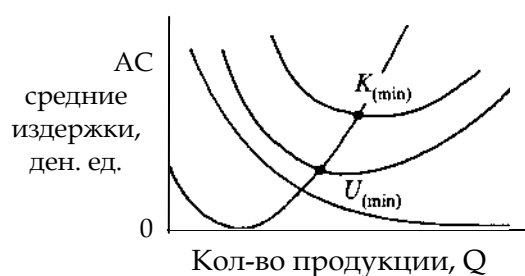


Рис. 7.3. Издержки производства на единицу продукции. Предельные (MC), средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC), средние совокупные (ATC) издержки производства.

Издержки производства, характеризующие затраты факторов производства на единицу продукции в долгосрочном периоде, называются долгосрочными средними издержками (LAC). На динамику долгосрочных средних издержек и соответственно на форму их кривой влияет **эффект масштаба**.

В зависимости от соотношения темпов роста издержек производства и объема производства различают:

- *возрастающую* (положительную) отдачу от масштаба – объем производства растет быстрее, чем издержки, и, следовательно, средние издержки производства снижаются;
- *убывающую* (отрицательную) отдачу от масштаба – издержки растут быстрее, чем объем производства, и, следовательно, средние издержки производства возрастают;
- *постоянную* отдачу от масштаба – объем производства и издержки растут одинаковыми темпами, соответственно издержки производства единицы продукции не меняются.

7.5. Доходы предприятия

Подобно тому, как различают совокупные, средние и предельные издержки, необходимо различать совокупный, средний и предельный доход.

Совокупный доход (валовой, суммарный, общий доход, выручка от реализации) (TR) – это произведение цены (p) на количество проданной продукции (Q):

$$TR = p * Q \quad (7.9)$$

Таким образом, доход – это всегда функция от цены и объема производства. При этом в зависимости от характера рынка (совершенной или несовершенной конкуренции), на котором функционирует фирма, цена представляет собой либо постоянную величину, на которую фирма не может воздействовать (фирма-ценополучатель), либо величину переменную, на которую фирма может повлиять (фирма-ценоделатель).

Таким образом, доход фирмы, функционирующей на рынке совершенной конкуренции, всецело зависит от выбранного ею объема производства и изменяется пропорционально изменению выпуска продукции, в то же время доход фирмы, реализующей свою продукцию на рынке несовершенной конкуренции, зависит от выбранного объема производства и от цены. Фирма-монополист для того, чтобы продать больше продукции, вынуждена снижать цену, поэтому совокупный доход фирмы по мере увеличения объема продаж сначала растёт, затем начинает снижаться.

Графически совокупный доход фирмы совершенного конкурента представляет собой прямую, восходящую из начала координат; фирмы-монополиста – параболу, вершина которой характеризует максимальный совокупный доход, получаемый фирмой (рис. 7.4).

а)



б)

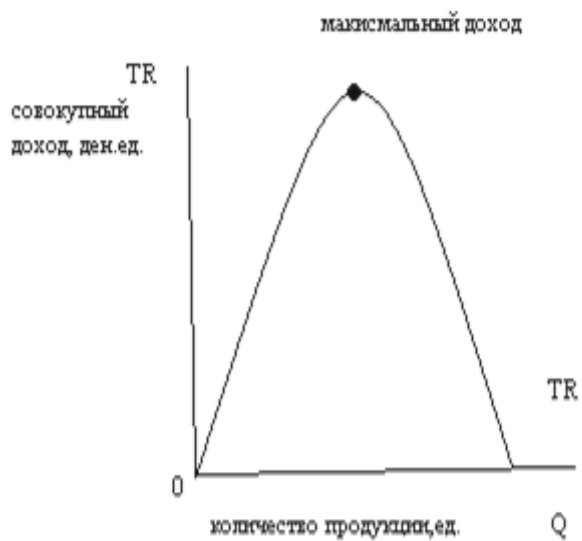


Рис. 7.4. Совокупный доход:
а) конкурентной фирмы
б) неконкурентной фирмы

Средний доход (AR) – это доход, получаемый на единицу проданной продукции:

$$AR = TR: Q \quad (7.10)$$

Очевидно, что средний доход фирмы равен цене продукта:

$$AR = (p \cdot Q): Q = p \quad (7.11)$$

Наконец, третьим показателем, характеризующим доход фирмы и широко используемым в экономическом анализе, является предельный доход (MR). Предельный доход характеризует прирост совокупного дохода при увеличении объема производства на единицу.

$$MR = \Delta TR: \Delta Q \quad (7.12)$$

В условиях конкурентного рынка предельный доход фирмы равен среднему доходу и цене, т.е. $MR = AR = p$ (рис. 7.6).

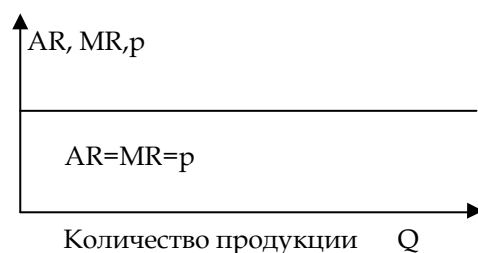


Рис. 7.5 Средний, предельный доход и цена продукции конкурентной фирмы

Предельный доход неконкурентной фирмы меньше среднего дохода (цены), т.е.

$$MR < p \quad (7.13)$$

Подобное соотношение между предельным доходом и ценой объясняется следующим образом. Чтобы продать дополнительную единицу продукции, фирма вынуждена снизить на нее цену, но фирма не может продавать одинаковые экземпляры продукции по разным ценам, поэтому она вынуждена снизить цены и на все предыдущие экземпляры. В результате за счет дохода, полученного от продажи дополни-

тельной единицы продукции, фирма должна покрыть убытки от снижения цен на *предыдущие* экземпляры. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход неконкурентной фирмы равен цене дополнительной единицы продукции за вычетом убытков, возникающих в результате снижения цены предыдущих единиц.

Предположим, что фирма продает первую единицу продукции за 124 ден. ед., чтобы продать вторую единицу, она вынуждена снизить цену до 114 ден. ед., но, снизив цену за вторую единицу до 114 ден. ед., фирма вынуждена снизить цену и на предыдущую (первую) единицу. В результате, продав вторую единицу за 114 ден. ед., фирма получит предельный доход, равный 104 ден. ед. $[114 - (124 - 114)]$, т.е. предельный доход меньше цены.

Таким образом, если для продажи большего количества товара фирме необходимо снизить цену, то кривая среднего дохода будет наклонена вниз, а кривая предельного дохода окажется ниже кривой среднего дохода (рис. 7.6).

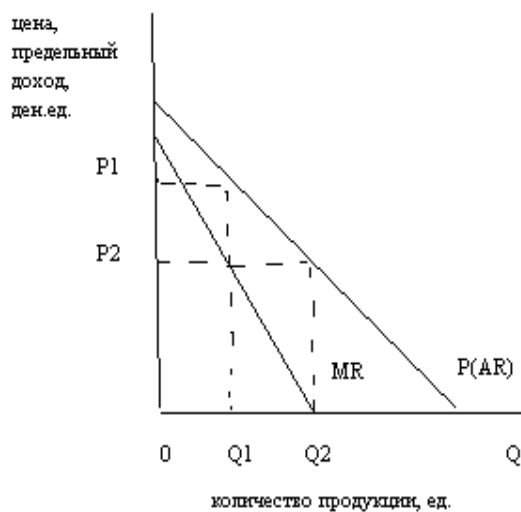


Рис. 7.6. Средний, предельный доход и цена продукции неконкурентной фирмы

7.6. Максимизация прибыли

Целью деятельности практически любой фирмы является *максимизация* прибыли, представляющей собой разность между выручкой от реализации (совокупным доходом) и издержками производства. И хотя фирма стремится к максимизации прибыли, вполне возможна ситуация, когда она (в краткосрочном периоде) будет работать, не получая прибыли или неся убытки, или вообще на некоторое время прекратит производство. Всё зависит от соотношения дохода и издержек, величина которых определяется объемом выпуска, выбранного фирмой.

Отсюда важнейшая задача фирмы – *нахождение, выбор оптимального объема производства*. Делает это фирма, сопоставляя совокупный доход, который может быть получен при разных объемах производства, с соответствующими этим объемам издержками производства.

Начертив на одном графике кривые совокупного дохода (TR) и совокупных издержек (ТС), можно сопоставить доход и издержки, соответствующие разным объемам производства (рис. 7.7).

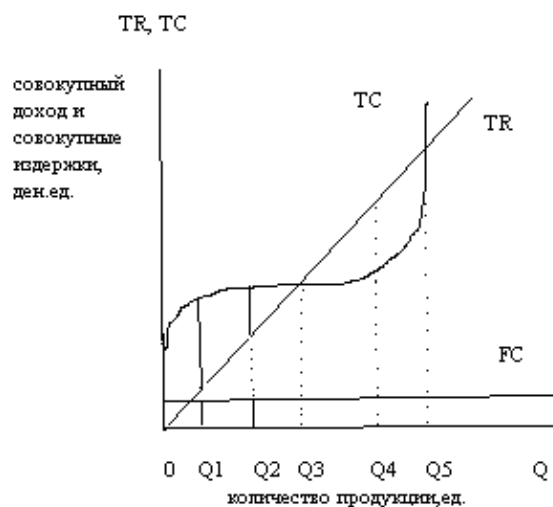


Рис. 7.7. Объем производства и результаты деятельности конкурентной фирмы

Анализ графиков показывает, что при разных объемах производства соотношение между совокупными издержками и совокупным доходом различны.

1. Фирма получает прибыль, производя продукцию в объемах, при которых совокупный доход больше совокупных издержек. На графике – это объемы производства, расположенные между точками критического объема, за пределами которых фирма несет убытки (Q3-Q5).

2. Объем производства, при котором разница между совокупным доходом и совокупными издержками максимальна, обеспечивает фирме максимальную прибыль (Q4).

3. Производство в объемах, при которых совокупные издержки больше совокупного дохода, приносит фирме убытки (0-Q3). Фирма будет работать, получая убытки, если эти убытки меньше издержек, которые она понесла бы, прекратив производство (постоянные издержки). Вообще, если фирма покрывает все свои переменные издержки и хотя бы часть постоянных, она должна производить. Объем производства, при котором превышение совокупных издержек над совокупным доходом минимально, означает получение фирмой минимальных убытков.

4. Объем производства, при котором совокупные издержки равны совокупному доходу, не приносит фирме ни прибыли, ни убытков, т.е. имеет место нулевая прибыль (Q3, Q5).

5. Если при определенном объеме выпуска убытки фирмы равны постоянным издержкам (FC), то фирме безразлично производить или нет, поскольку приостанавливая производство, она все равно несет постоянные издержки (Q2).

6. Объем производства, при котором убытки больше постоянных издержек, свидетельствует о том, что фирме следует временно прекратить производство (закрыться) (Q1).

Возможные результаты деятельности фирмы в зависимости от объема производства представлены в табл. 7.2.

Итак, результат деятельности фирмы зависит от цены продукции и объема производства, определяющего доход и издержки производства как конкурентной, так и неконкурентной фирм.

Таблица 7.2

**Результаты деятельности фирмы
в зависимости от объема производства**

Соотношение дохода и издержек	Результат
$TR > TC$	Прибыль (π)
$(TR-TC)_{\max}$	Максимальная прибыль (π_{\max})
$TC > TR$	Убытки ($-\pi$)
$(TR-TC)_{\min}$	Минимальные убытки ($-\pi_{\min}$)
$TC = TR$	Нулевая прибыль ($\pi = 0$)
$(-\pi) = FC$	Точка безразличия (фирме безразлично, производить или нет)
$(-\pi) > FC$	Прекращение производства

Для нахождения оптимального объема производства часто используется метод сопоставления дохода, приносимого дополнительной единицей продукции, с приростом издержек производства, вызванным ее выпуском, т.е. фирме для определения оптимального объема производства следует сравнить предельный доход (MR) с предельными издержками (MC). Фирма, производящая в объемах, при которых $MR = MC$, получает максимально возможную при данных ценах прибыль. При этом надо помнить, что интересует фирму прибыль на весь объем выпуска (а не только на предельную единицу). Таким образом, оптимальный объем производства – это объем, при котором предельные издержки производства (MC) и предельный доход (MR) равны.

Пока предельный доход превышает предельные издержки, фирме следует расширять производство, так как увеличив объем производства на единицу, фирма увеличит свою прибыль. Но как только предельные издержки превысят предельный доход, фирме следует снизить производство, иначе ее прибыль будет сокращаться.

Равенство MR и MC является условием максимизации прибыли для любой фирмы независимо от рыночной структуры, в которой она функционирует (совершенная или несовершенная конкуренция).

Это равенство в условиях совершенной конкуренции, когда $MR = p$, преобразуется в равенство:

$$MC = MR = p \quad (7.14)$$

Совершенно конкурентная фирма достигает оптимального объема производства, максимизирующего прибыль, при условии, что цена равняется предельным издержкам (рис. 7.8).

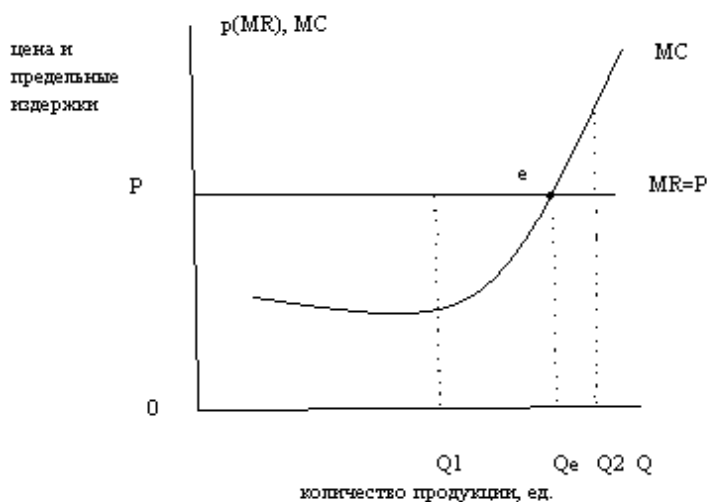


Рис. 7.8. Правило максимизации прибыли

Фирма получает максимальную прибыль при Q_e ($MR = MC$), при Q_1 общая масса прибыли будет меньше, чем при Q_e , при Q_2 фирма понесет убытки, так как ее издержки окажутся больше ее доходов.

Любые отклонения от Q_e приводят к потерям фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в виде сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

Равенство предельных издержек и предельного дохода — это своего рода сигнал, который информирует производителя о том, достигнут ли оптимум производства или можно ожидать дальнейшего роста прибыли.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Главное преимущество корпорации над иными формами бизнеса – возможность привлекать значительный капитал.
2. Собственник фирмы, организованной как партнёрство, несёт, в отличие от собственника индивидуальной фирмы, ограниченную ответственность за деятельность фирмы.
3. Частнопрактикующий адвокат не является фирмой.
4. В эффективной экономике не действует закон убывающей производительности факторов производства.
5. В долгосрочном периоде все факторы производства фирмы рассматриваются как переменные.
6. Экономическая прибыль представляет собой неявные издержки.
7. Средние постоянные издержки возрастают, если общий объём производственного продукта увеличивается.
8. Экономическая прибыль обычно превышает бухгалтерскую прибыль.
9. Чем больше объём производства фирмы в краткосрочном периоде, тем меньше общие постоянные издержки.
10. Если фирма увеличивает объём используемых ресурсов на 15%, а объём производства при этом возрастает на 5%, то имеет место положительный эффект масштаба производства.
11. Кривая MC может принимать форму прямой линии.
12. Расходы, связанные с оплатой труда рабочих, относятся к постоянным издержкам.
13. Предельные издержки не зависят от переменных издержек.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Только для корпорации характерно:

- а) привлечение к управлению наёмных менеджеров;

- б) деление прибыли между собственниками фирмы;
- в) выплата дивидендов;
- г) использование наёмного труда.

2. Взаимосвязь между всеми возможными вариантами сочетаний факторов производства и объемом выпускаемой продукции выражается:

- а) кривой производственных возможностей;
- б) кривой общего объема выпуска продукта;
- в) производственной функцией;
- г) кривой общих затрат.

3. Закон убывающей предельной производительности состоит в том, что:

- а) со временем производительность земли возрастает;
- б) все ресурсы привлекаются к производству в порядке убывания их производительности;
- в) убывает предельный продукт переменного ресурса при постоянных затратах прочих факторов;
- г) увеличивается предельный продукт переменного фактора, а общий – снижается с ростом объема выпуска.

4. Отдачу от масштаба снижает:

- а) разделение и специализация труда;
- б) растущая производительность;
- в) реклама и маркетинг;
- г) рост цены на ресурсы.

5. Экономические издержки – это:

- а) явные и неявные издержки, в том числе нормальная прибыль;
- б) явные издержки;
- в) неявные издержки;
- г) превышение явных и неявных издержек на величину нормальной прибыли.

6. Издержки производства в краткосрочном периоде – это:

- а) издержки на производство и реализацию продукции;
- б) постоянные и переменные издержки;
- в) расходы на приобретение оборудования;
- г) расходы на производство и рекламу.

7. Постоянные издержки – это затраты на:

- а) зарплату управленческого персонала, охраны, проценты по кредитам, амортизацию оборудования;
- б) зарплату рабочих, охраны, стоимость сырья и оборудования;
- в) оплату труда работников, амортизацию оборудования, арендную плату;
- г) сырье, электроэнергию, процент по кредиту.

8. Увеличение переменных издержек фирмы может произойти в результате увеличения:

- а) процентных ставок на банковские кредиты;
- б) местных налогов;
- в) цен на сырье;
- г) арендной платы за оборудование фирмы.

9. Средние общие издержки минимальны, когда:

- а) они равны предельным издержкам;
- б) общий выпуск продукции минимален;
- в) общий выпуск продукции максимален;
- г) переменные издержки минимальны.

10. Верным является утверждение, что:

- а) сумма бухгалтерских и экономических издержек равна нормальной прибыли;
- б) разность экономической прибыли и бухгалтерской прибыли равна явным издержкам;
- в) разность бухгалтерской прибыли и неявных издержек равна экономической прибыли;
- г) разность экономической прибыли и неявных издержек равна бухгалтерской прибыли.

11. Валовой доход – это:

- а) выручка от реализации минус бухгалтерские издержки;
- б) стоимостное выражение всей производимой продукции;
- в) доход, полученный от реализации всей продукции;
- г) выручка от реализации минус экономические издержки.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Фирма нанимает 34 рабочих и, используя постоянные факторы производства, выпускает столько единиц продукции, что средний продукт AP_L составляет 6 единиц. Предельный продукт MP_L 35-ого нанятого рабочего составил 10 единиц. Чему равен средний продукт труда при найме 35 рабочих?

Задача 2. По данным таблицы определите, при какой минимальной цене фирма может реализовать свою продукцию в краткосрочном периоде.

Q, шт.	0	1	2	3	4	5	6	7
TC, руб.	20	35	46	56	64	95	128	174

Задача 3. В таблице приведены данные о спросе и издержках монополиста. Заполните оставшиеся колонки таблицы.

Qd, шт	P, руб.	TC, руб.	TR, руб.	MR, руб.	MC, руб.
1	10	2			
2	9	4			
3	8	7			
4	7	11			
5	6	15			

Определите объём выпуска, при котором фирма максимизирует прибыль и размер самой прибыли.

Тема 7. Процесс производства и результаты деятельности предприятия

Задача 4. Фирма производит в течение месяца 100 деталей и продаёт каждую из них по цене 50 рублей. $ТС = 8$ тыс. руб., $ТFC = 2$ тыс. руб., а $МС = 50$ руб. Фирма должна:

- а) увеличить производство;
- б) сократить производство;
- в) оставить выпуск без изменения;
- г) прекратить выпуск.

Задача 5. Фирма-монополист выпускает 25 единиц товара по 40 руб. 26-ю единицу товара она продаёт только при снижении цены до 35 руб. Какова предельная выручка от реализации 26 единицы товара?

Задача 6. Зависимость общих издержек предприятия ($ТС$) от объёма производства представлена следующей таблицей:

Q	0	10	20	30	40	50
ТС	0	75	95	140	200	280

При какой цене товара предприятие прекратит его производство в долгосрочном периоде?

Задача 7. Если выпуск совершенно конкурентной фирмы оптимален (максимизирует прибыль), её $АТС$ равны 20, а $МС$ равны 21, то данная фирма:

- а) получает экономическую прибыль;
- б) терпит убытки;
- в) получает нулевую экономическую прибыль.

Задача 8. В таблице представлены данные об издержках конкурентной фирмы.

Q	0	1	2	3	4	5	6
ТС	10	32	48	82	140	228	352

При какой цене фирма прекратит производство?

Задача 9. Отрасль состоит из 10000 типичных предприятий, каждое из которых производит в краткосрочном периоде оптимальный объём производства равный 5 единицам; при этом ТС каждого предприятия равны 30, а $MC = 4$. При этих условиях в долгосрочном периоде число предприятий в отрасли:

- а) сократится;
- б) увеличится;
- в) не изменится.

Задача 10. Заполните таблицу.

TP	AFC	TVC	ATC	MC	TC
0					100
5			28		
10	10			10	
15					390
20		420			
25			30		

Тема 8.

Рынки ресурсов и пофакторное распределение доходов

Рынки ресурсов – неотъемлемая часть рыночного хозяйства, от работы которой зависят распределение ограниченных ресурсов общества, результаты производства, доходы фирм и домохозяйств и т.д. Данная тема посвящена характеристике рынков ресурсов и процесса ценообразования на факторы производства.

8.1. Спрос на экономические ресурсы

Издержки производства представляют собой затраты ресурсов, приобретаемых фирмами на рынках ресурсов. На этих рынках действуют те же законы спроса и предложения, тот же механизм рыночного ценообразования. Однако рынки ресурсов в большей степени, чем рынки конечных продуктов, находятся под воздействием внеэкономических факторов – государства, профсоюзов, других общественных организаций.

Цены ресурсов, которые формируются на соответствующих рынках, определяют:

- доходы собственников ресурсов (для покупателя цена – это затрата, расход; для продавца – доход);
- распределение ресурсов (очевидно, что чем дороже ресурс, тем эффективнее он должен использоваться; таким образом, цены на ресурсы способствуют распределению ресурсов между отраслями и фирмами);
- уровень издержек производства фирмы, которые при данной технологии всецело зависят от цен ресурсов.

На рынке ресурсов в качестве продавцов выступают домохозяйства, которые продают предприятиям принадлежащие им первичные ресурсы – труд, предпринимательские способности, землю, капитал и фирмы, которые продают друг другу так называемые промежуточные продукты – товары, необходимые для производства других товаров (лес, металл, оборудование и т.п.). Покупателями на рынке ресурсов выступают фирмы. *Рыночный спрос* на ресурсы – это сумма спросов отдельных фирм

Спрос на ресурсы зависит от:

- спроса на товар, в производстве которого используются те или иные ресурсы, т.е. спрос на ресурсы – это *производный* спрос. Очевидно, что если растет спрос на автомобили, то повышается их цена, увеличивается выпуск и возрастает спрос на металл, резину, пластмассу и др. ресурсы;
- *предельной производительности ресурса*, измеряемой, продуктом (MP). Если покупка станка дает больший прирост выпуска, чем наем одного рабочего, то, очевидно, фирма, при прочих равных условиях, предпочтет купить станок.

С учетом этих обстоятельств каждая фирма, предъявляя спрос на ресурсы, сопоставляет тот доход, который она получит от приобретения данного ресурса, с издержками на приобретение этого ресурса, т.е. руководствуется правилом:

$$MRP = MRC, \quad (8.1)$$

где MRP – предельный доход от ресурса;

MRC – предельные издержки на ресурс.

Предельный доход от ресурса, или предельный продукт ресурса в денежном выражении характеризует прирост совокупного дохода в результате применения каждой дополнительной единицы вводимого ресурса. Приобретя единицу ресурса и использовав его в производстве, фирма увеличит объем производства на величину предельного продукта (MP). Продав этот продукт (по цене p), фирма увеличит свой доход на величину, равную выручке от продажи этой дополнительной единицы, т.е.

$$MRP = MP * P \quad (8.2)$$

Таким образом, MRP зависит от производительности ресурса и цены продукции.

Предельные издержки на ресурс характеризуют прирост издержек производства в связи с приобретением дополнительной единицы ресурса. В условиях совершенной конкуренции этот прирост издержек равен цене ресурса.

Допустим, что фирма при заданной величине капитала (С) может расширить объем выпуска (ТР), увеличивая численность рабочих (L) (табл. 8.1).

Таблица 8.1

**Определение предельного продукта
в денежном выражении**

Число рабочих (L)	Совокупный продукт, ед. (ТР)	Предельный продукт, ед. (MP)	Цена продукта, ден.ед. (p)	Предельный продукт в денежном выражении, ден.ед. (MRP)
0	0		2	
1	30	30	2	60
2	55	25	2	50
3	63	23	2	46
4	76	13	2	26
5	85	9	2	18
6	90	5	2	10

Нанимая каждого последующего рабочего, фирма увеличивает свой доход, но в силу действия закона убывающей отдачи, все замедляющимися темпами. Первый рабочий увеличил доход фирмы на 60 ден. ед., второй – на 50 ден. ед., третий – на 46 ден. ед. и т.д. Предположим, что заработная плата составляет 30 ден. ед., тогда фирма наймет трех рабочих, так как каждый из них будет создавать доход, больший, чем его заработная плата. Четвертый и последующие рабочие принесли бы фирме убытки, так как их зарплата превышала бы доход, который они могли бы принести.

Таким образом, фирма определяет спрос на отдельный ресурс, но в производстве используется множество ресурсов и конечная отдача зависит не только от производительности данного ресурса, но и от тех пропорций, в которых соединяются ресурсы. Ведь производительность рабочего зависит не только от его умения, навыков, квалификации, но и от того, насколько технически оснащен его труд. Отсюда возникает вопрос, каково должно быть соотношение разных ресурсов или какое их соотношение будет оптимальным, т.е. обеспечит фирме наименьшие издержки производства определенного количества продукции.

Фирма достигнет наименьших издержек производства определенного объема выпуска, если при спросе на ресурсы будет соблюдаться правило: отношение предельного продукта одного ресурса к цене этого ресурса равно отношению предельного продукта другого ресурса к цене этого ресурса и т.д.

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_c}{P_c} = \dots, \quad (8.3)$$

где MP_L и MP_c – соответственно, предельный продукт труда и предельный продукт капитала;

P_L и P_c – соответственно, цена труда и цена капитала.

При соблюдении этого условия фирма находится в состоянии равновесия, т.е. отдача всех факторов одинакова и никакое перераспределение денежных средств между ресурсами не снизит издержки производства.

Существует множество объемов выпуска, при которых издержки производства минимальны, но имеется только один объем производства, который обеспечивает максимальную прибыль. Какое же сочетание ресурсов позволит максимизировать прибыль?

Правило максимизации прибыли является дальнейшим развитием правила минимизации издержек. Фирма обеспечит получение максимальной прибыли, если отношение предельной доходности одного ресурса к цене этого ресурса бу-

дет равно отношению предельной доходности другого ресурса к цене этого ресурса и будет равно единице, т.е.:

$$\frac{MRP_L}{p_L} = \frac{MRP_c}{p_c} = ..1 \quad (8.4)$$

Иными словами, фирма максимизирует прибыль, если применяет такое соотношение ресурсов, при котором предельная доходность каждого ресурса равна его цене.

8.2. Пофакторное распределение доходов

8.2.1. Рынок труда и заработная плата

Среди рынков ресурсов рынок труда занимает особое место, ибо объектом взаимоотношений здесь выступает труд – ресурс, который неотделим от человека, наделенного специфическими психофизиологическими, социальными, культурными, религиозными, национальными и т.п. особенностями. Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей, отражаются на состоянии рынка труда и цене труда – заработной плате (W). Существует множество теорий заработной платы.

Теория рыночной экономики исходит из того, что **заработная плата** – это **цена труда**, доход, получаемый наемным работником за предоставление услуг труда в единицу времени (час, день, неделя, месяц).

Заработная плата – важнейшая и наиболее массовая форма дохода в любой рыночной экономике, она составляет примерно 3/4 валового национального дохода страны. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы.

Рассматривая величину заработной платы, необходимо различать: *номинальную заработную плату* – денежное вознаграждение, которое работник получает за предоставленные им услуги труда; *реальную заработную плату* – то количество товаров

и услуг (в натуральном выражении), которые работник может купить на свою номинальную заработную плату.

Реальная заработная плата находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной зависимости – от уровня цен товаров. Реальная заработная плата может падать даже при росте номинальной заработной платы (если цены растут быстрее, чем номинальная заработная плата).

Как и всякая цена, заработная плата определяется на рынке – рынке труда. **Рынок труда** – это система экономических механизмов, норм и институтов, устанавливающих связи между фирмами, предъявляющими спрос на труд, и предложением труда со стороны населения. Субъекты рынка труда – наемные рабочие, предприятия, профсоюзы и государство.

Спрос на труд формируют предприниматели, исходя из предельной производительности труда и сложившейся на рынке цены труда (ставки заработной платы), т.е. руководствуясь правилом $MRP_L = W$, спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы.

Предложение труда – это активный спрос работников на рабочие места, оно представляет собой то количество рабочего времени, которое работники готовы предложить предпринимателям при каждом конкретном уровне заработной платы.

Предложение труда в целом по стране зависит от:

- общей численности населения;
- доли трудоспособного населения в общей численности;
- продолжительности годового рабочего времени;
- качества, квалификации труда;
- уровня заработной платы.

Кривая *рыночного* отраслевого предложения труда имеет обычную, традиционную форму.

Купля-продажа рабочей силы может происходить в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенно конкурентный рынок труда характеризуется полным, абсолютным равенством условий купли-продажи рабочей силы: одинаковыми квалификацией и качеством труда,

наличием полной информации о свободных рабочих местах и уровне заработной платы, мобильностью рабочей силы, невозможностью воздействовать на заработную плату ни со стороны покупателя, ни со стороны продавца.

Объединив кривые спроса и предложения труда, можно проанализировать рынок труда. Равновесие на рынке труда достигается при соответствии спроса и предложения труда,

Конкурентный рынок труда представлен на рис. 8.1.

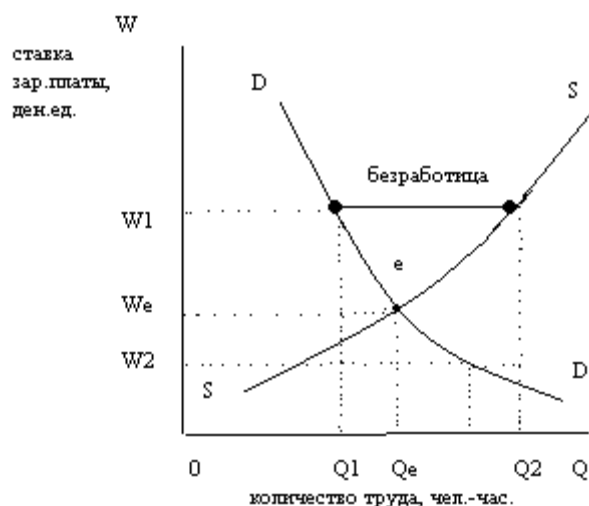


Рис. 8.1. Конкурентный рынок труда

S – кривая предложения труда, D – спроса на труд,
W_e – равновесная ставка заработной платы,
Q_e – число нанимаемых рабочих.

На рынке при уровне заработной платы, равном W_e, достигается равновесие: спрос на труд полностью удовлетворен и все, кто готов работать при заработной плате, равной W_e, могут иметь работу. При повышении заработной платы (W₁) предложение труда (Q₂) превышает количество рабочих мест, которые могут предложить предприниматели (Q₁), – возникает безработица. Рынок – трудоизбыточен. При заработной

плате ниже равновесного уровня (W_2) желающих работать при такой заработной плате оказывается меньше, чем предлагаемое число рабочих мест. Рынок трудонедостаточен. Обе эти ситуации в условиях рынка совершенной конкуренции не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночного механизма в направлении восстановления равновесия.

Однако реальная ситуация на рынке труда отличается от идеальных условий полностью конкурентного рынка труда. Отклонение фактической заработной платы от равновесной, неравенство спроса и предложения происходят под влиянием ряда внеконкурентных факторов.

1. *Государство*, которое, регулируя рынок труда в целях обеспечения социальной справедливости, законодательно устанавливая продолжительность рабочего дня, отпуска, минимальную заработную плату, пособия по безработице и т.п., способствует нарушению рыночного равновесия.
2. Если в каком-либо небольшом городе или районе имеется одно крупное предприятие, на котором работает большая часть населения этого города или района, то такое предприятие, являясь *монопсонистом*, имеет возможность влиять на уровень заработной платы. Монопсонист будет устанавливать заработную плату на уровне, ниже равновесного, создавая тем самым возможность получения большей прибыли.
3. На рынке труда *профсоюзы* выступают в качестве *монополистов*, имеющих возможность воздействовать на цену труда – заработную плату. Профсоюзы, добиваясь повышения заработной платы выше ее равновесного уровня, содействуют длительному и устойчивому нарушению рыночного равновесия. Методы, используемые профсоюзами, зависят от характера профсоюза.

Профсоюзы бывают двух типов – закрытые, или цеховые, объединяющие лиц одной профессии (врачи, программисты), и открытые, или отраслевые, объединяющие всех работников данной отрасли независимо от профессии.

Закрытые профсоюзы стремятся повысить заработную плату для своих членов, ограничивая предложение труда (поддерживая законодательство, ограничивающее иммиграцию, запрещающее применение детского труда, поддерживая обязательный уход на пенсию, добиваясь сокращения рабочей недели). Сокращение предложения при заданном спросе позволяет достичь повышения заработной платы.

Другой стратегии придерживаются открытые (отраслевые) профсоюзы. Они в ходе заключения коллективных договоров добиваются от предпринимателей повышения заработной платы. Но, соглашаясь повысить заработную плату, предприниматели, не желая терять прибыль, сокращают численность работающих. В результате генерируется безработица.

Формой согласования спроса на труд и предложения труда в экономике рыночного типа служит трудовой контракт (договор) между нанимателем рабочей силы и самим работником, выступающим в качестве продавца своего труда. В трудовом договоре фиксируется уровень заработной платы. Контракт (договор) может носить индивидуальный или коллективный характер. Там, где существует профсоюз, уровень оплаты труда складывается под воздействием тройственного соглашения: нанимателя, нанимаемого и представителей профсоюза.

До сих пор речь шла о средней заработной плате, но на практике заработная плата в разных отраслях и у разных работников существенно колеблется. *Различия в заработной плате* обусловлены: профессиональными отличиями (разные специальности); квалификацией работника; престижным или непрестижным характером работы (грязные, тяжелые работы оплачиваются выше); наличием или отсутствием конкуренции между профессиональными группами (между сталеварами и медиками, танцорами и математиками, или между бухгалтерами и экономистами); качеством выполняемой работы; членством в профсоюзе и др.

Кроме того, существуют межстрановые (национальные) различия в заработной плате (средняя заработная плата в

Германии и в Индии), которые кроме рыночной конъюнктуры, связанной с демографическим фактором, обусловлены состоянием экономики. В развитых странах более высокий технический уровень производства, уровень квалификации работников, организации производства и т.п. определяют более высокую производительность и, следовательно, цену труда.

8.2.2. Рынок земли и рента

Вещественные факторы производства – это земля и капитал. На соответствующих рынках они приобретают цену, которая является доходом собственников этих факторов производства и издержками производства для пользователей этих факторов.

Земля (сельскохозяйственные угодья, леса, полезные ископаемые и т.п.) – это ресурс, который не производится, а существует как природный объект. Как фактор производства земля невозпроизводима и потому количественно ограничена, разнокачественна (по плодородию, богатству месторождений, местоположению) и характеризуется длительным периодом использования.

Эти особенности земли, а главное – ее невозпроизводимость и потому жесткая ограниченность – определяют специфику рынка земли. Предложение земли совершенно неэластично и потому цена услуг земли (рента) всецело определяется спросом на нее. Собственник земли получает доход в виде земельной ренты. **Рента (R)** – это плата за пользование землей и другими естественными ресурсами, предложение которых постоянно (абсолютно неэластично).

Спрос на землю (как и на всякий ресурс) зависит от производительности (продуктивности) земли и от спроса на производимую с помощью земли продукцию. Когда говорят о спросе на землю, то различают сельскохозяйственный спрос и несельскохозяйственный спрос. Если сельскохозяйственный спрос зависит, прежде всего, от качества, плодородия земли,

то несельскохозяйственный спрос зависит от местоположения участка, богатства имеющихся на нем природных ресурсов.

Образование земельной ренты представлено на рис. 8.2.

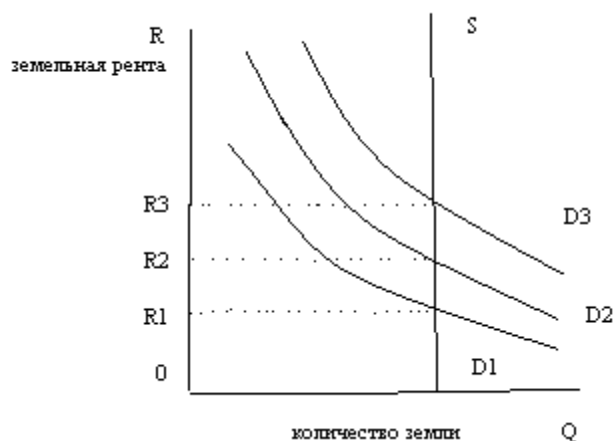


Рис. 8.2. Образование земельной ренты

Поскольку предложение земли (S) совершенно неэластично, то спрос (D) – единственный фактор, определяющий ренту (R).

В экономике различают запас некоего блага и поток услуг, порождаемый этим благом в течение определенного времени. Например, вклад в Сбербанк является запасом, а процент, приносимый этим вкладом, – потоком дохода. Рента представляет собой поток дохода, она характеризует доход, получаемый за определенный промежуток времени. А какова цена земли как запаса некоего блага? За какую сумму собственник земли продаст ее?

Поскольку, владея землей, собственник постоянно получает доход в виде ренты, то он продаст свой участок за такую сумму, которая, будучи помещенной в банк, будет приносить ему доход не меньший, чем получаемая им рента. Таким об-

разом, **цена земли** (Z) представляет собой капитализированную (превращенную в капитал) земельную ренту.

$$Z = \frac{R}{i} \times 100\% \quad (8.5)$$

где R – годовая рента;

i – рыночная ставка ссудного (банковского) процента.

Предположим, что собственник земли получал годовой доход (ренту), равный 100 тыс. руб., банк по вкладам платит 10% годовых. Очевидно, что владелец земли продаст свой участок за сумму, не меньшую 1 млн, ибо, положив эту сумму в банк, он будет получать ежегодный доход на уровне ренты (100 тыс.руб.).

8.2.3. Рынок капитала и процент

Капитал представляет собой запас произведенных благ длительного пользования, используемых при производстве других благ. Капитал отличается от земли тем, что он может воспроизводиться, в то время как земля невоспроизводима.

Ценой капитальных активов выступает доход, который они могут принести в результате их применения. Этот доход соответствует цене, уплачиваемой за пользование деньгами в течение определенного периода времени (обычно – года), – проценту.

Согласно неоклассической теории, *процент* – это плата за право получения ресурсов в свое распоряжение сегодня, т.е. до того, как будут накоплены средства, чтобы эти ресурсы купить. Поскольку сегодняшние производственные ресурсы или потребительские блага ценятся выше будущих ресурсов или благ, то обладание ресурсами сегодня позволяет пустить их в производство и обеспечить более высокий доход в будущем.

Как уже отмечалось, деньги (денежный капитал) не являются производственным фактором, они не способны непосредственно производить товары или услуги, однако деньги служат условием приобретения факторов производства, в том числе капитала. Предприниматели «покупают» деньги (берут

ссуду), так как их можно использовать, в частности, для покупки физического капитала, необходимого для создания товаров и услуг. Следовательно, используя капитал, предприниматель должен получить доход на уровне цены, которую он платит за пользование деньгами.

Предположим, что стоимость реального капитала фирмы составляет 1 млн руб. Предприниматель может рассуждать следующим образом: если у меня не было бы собственного капитала, я должен был бы взять ссуду в банке и заплатить за нее, например, при 15% годовых – 150 тыс. руб. Следовательно, используемый мною капитал должен приносить доход не менее 15%.

Следует обратить внимание на то, что плату за пользование деньгами принято рассматривать не как абсолютную величину, а как процентное отношение дохода, полученного от предоставления денег, к общей сумме предоставленных денег. Если капитал, отданный в ссуду, равен 100 тыс., а годовой доход составляет 5 тыс., то норма процента (процентная ставка) составит 5% $[(5000: 100000) * 100\%]$.

Ставка процента определяется на денежном рынке и зависит от соотношения спроса на деньги и предложения денег.

Различают номинальную и реальную процентные ставки. *Номинальная процентная ставка* (i) – это денежная процентная ставка; *реальная процентная ставка* (r) – это процентная ставка с поправкой на инфляцию, т.е. выраженная в неизменных ценах:

$$r = i - \pi \quad (8.6)$$

где π – темп инфляции.

Реальная процентная ставка может иметь отрицательное значение. Если деньги даны в ссуду под 20% годовых, а годовой темп инфляции составил 30%, то реальная процентная ставка будет отрицательной.

Ставка процента, характеризуя цену денег, играет огромную роль в экономике, так как она влияет на уровень инвестиций, распределение реального капитала, от нее во многом зависят объем и структура производства.

8.3. Пофакторное распределение доходов и социальная справедливость

Анализ рынка ресурсов демонстрирует механизм формирования цен ресурсов и доходов, получаемых собственниками ресурсов. Согласно теории предельной производительности, каждый фактор приносит тот доход, который этот фактор создает. Отсюда любой человек, прямо или косвенно участвующий в производстве, получает доход в соответствии с вкладом принадлежащего ему ресурса (труда, предпринимательской способности, капитала, земли) в создание продукции, измеряемом предельным продуктом ресурса в денежном выражении.

Каждому фактору производства соответствует определенный вид дохода (табл.8.2).

Таблица 8.2

Факторы производства и их доходы

Факторы производства	Вид дохода
Труд	Заработная плата
Земля	Рента
Капитал	Процент
Предпринимательская деятельность	Чистая прибыль

Это так называемое **функциональное (пофакторное) распределение доходов** – деление денежного дохода общества в соответствии с функцией, выполняемой получателями доходов как поставщиками ресурсов. На первый взгляд, такое распределение в соответствии с предельной производительностью представляется справедливым. И оно таковым бы и было, если бы ресурсы были распределены равномерно. Различия в способностях людей, в уровне образования и квалификации, неравенство в собственности на вещественные факторы производства – все это ведет к фактическому неравенству в доходах.

Кроме того, как уже отмечалось, совершенная конкуренция – это некая идеальная модель, на самом деле она в той или

Тема 8. Рынки ресурсов и пофакторное распределение доходов

иной мере сочетается с монополией. В этих условиях цены ресурсов уже не отражают точного вклада ресурса в производство.

В связи с этим функциональное распределение дохода не совпадает с **персональным распределением дохода (по величине дохода)** – распределением дохода между отдельными членами общества (домохозяйствами, семьями). Процесс формирования персональных доходов может быть представлен следующим образом:

плата за труд (заработная плата)
+ доходы от собственности (рента, процент)
+ доход от предпринимательской деятельности (прибыль)
= факторные доходы
+ трансфертные платежи
= личный (персональный) доход
– налоги
= располагаемый (чистый) доход.

Персональное распределение доходов в России представлено в табл. 8.3.

Данные табл. 8.3 свидетельствуют о нарастающей неравномерности в распределении доходов в России. Интенсивно происходящий процесс социального расслоения общества требует активного вмешательства государства в процесс распределения доходов.

Таблица 8.3

Распределение общего объема денежных располагаемых доходов населения по 20%-ным группам населения (в % к итогу)

Группы населения по размеру денежного дохода	Годы				
	1992	1995	1997	1999	2002
1 группа (с наименьшим доходом)	6,0	6,1	5,8	6,0	5,6
2 группа	11,6	10,7	10,5	10,4	10,4
3 группа	17,6	15,2	15,2	14,8	15,4
4 группа	26,5	21,7	22,3	21,1	22,8
5 группа (с наивысшим доходом)	38,3	46,3	46,2	47,7	45,8
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	0,289	0,387	0,390	0,400	0,398

Для характеристики неравномерности персонального распределения доходов используют **кривую Лоренца** (рис. 8.3).

Если на горизонтальной оси отложить все население страны, поделенное на 5 групп (квintелей), в каждую из которых входит 20% населения, а по вертикальной – национальный доход страны (совокупность всех доходов, полученных обществом за год), то биссектриса ОС будет характеризовать абсолютное равенство. На долю 20% населения приходится 20% национального дохода, на долю 40% населения – 40% национального дохода и т.д.

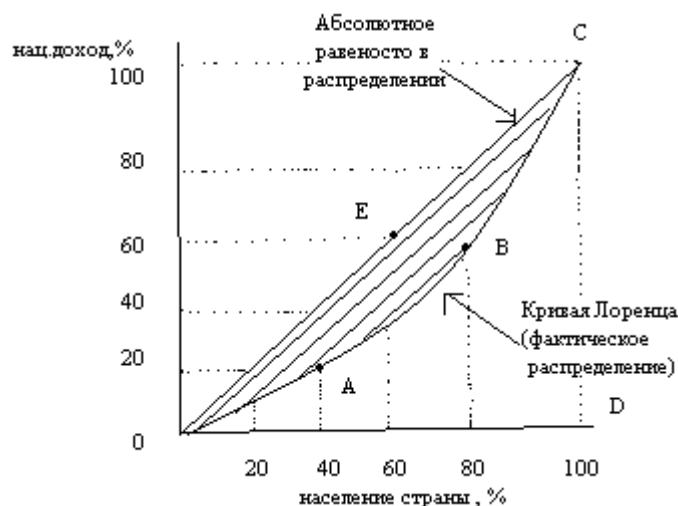


Рис. 8.3. Кривая Лоренца

Кривая OABC (кривая Лоренца) отражает фактическое распределение доходов. Беднейшая часть населения получает 5-6% национального дохода, богатейшая – 40-50%. Чем больше выпуклость кривой Лоренца, тем неравномернее распределен доход.

Отношение площади фигуры OABCD к площади треугольника OBC – индекс концентрации доходов (**коэффициент Джини**) измеряет неравенство в распределении доходов. Чем

ниже значение коэффициента, тем сильнее неравенство, тем больше поляризация общества по уровню доходов. Чем ближе этот коэффициент к 1, тем равномернее распределены доходы.

Еще один показатель, употребляемый для характеристики дифференциации доходов – это **децильный коэффициент**, который равен отношению среднего дохода 10% наиболее обеспеченных граждан к среднему доходу 10% наименее обеспеченных граждан. Если в 1991 г. децильный коэффициент составлял 4,5, в 1998 г. – 13,8, то в 2006 г. – 15,3.

Выравнивание доходов осуществляется через систему прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей (пенсии, стипендии, пособия и т.п.). Минимальные размеры оплаты труда, пенсии по старости, а также размеры стипендий, пособий и других социальных выплат устанавливаются на основе понятия «прожиточный минимум» (табл.8.4).

Таблица 8.4

Прожиточный минимум
(в расчете на душу населения; руб., до 1998 г. тыс. руб. в месяц)

Год	1992	1993	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004
Показатель	1,9	20,6	86,6	369,4	493	1210,0	1500,0	1808,0	2112,0	2376,0

Существенная особенность рынка труда состоит в том, что на этом рынке есть предел падения цен. Эта граница определяется суммой, которую при сложившихся в стране ценах надо уплатить за приобретение минимальной потребительской корзины благ. В такую «корзину» входят те блага, которые необходимы человеку для выживания. Стоимость этой «корзины» называется **прожиточным минимумом**.

Прожиточный минимум – это сумма денег, необходимая для приобретения человеком объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в одежде, обуви, жилье, транспортных услугах, предметах санитарии и гигиены.

Определить величину прожиточного минимума на практике крайне сложно из-за ряда причин:

1) существуют различные точки зрения на то, какие блага должны входить в «корзину», по которой считается прожиточный минимум;

2) нелегко согласовать единые позиции относительно минимальных уровней потребления благ, включённых в корзину;

3) существуют территориальные различия в прожиточном минимуме из-за того, что цены могут быть неодинаковы в разных регионах страны.

В России значительная часть населения получает доходы ниже прожиточного минимума (табл.8.5).

Таблица 8.5

Доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума(в % от общей численности населения)

Годы	1992	1996	1997	1998	2001	2002	2003	2004
Показатель	33,5	22,0	20,8	23, 83	40,0	35,6	29,3	25,2

Величина прожиточного минимума, в соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины (устанавливается федеральным законом), а также обязательные платежи и сборы. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации определяется ежеквартально и устанавливается Правительством Российской Федерации.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума определяется на основе данных о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов и является результатом их соизмерения с величиной прожиточного минимума.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Спрос на рынке ресурсов определяют домохозяйства.
2. Цены на ресурсы влияют на денежные доходы фирмы.
3. Для фирмы цены на ресурсы являются издержками производства.
4. Спрос на товары является производным от спроса на ресурсы.
5. Рынок труда обеспечивает равную ставку заработной платы работникам одинаковой квалификации.
6. Спрос на труд изменяется при изменении номинальной заработной платы, вызванной инфляцией.
7. Экономическая рента – это цена любого ресурса.
8. Реальная процентная ставка не может быть отрицательной.
9. Чем выше неравенство в распределении доходов, тем кривая Лоренца располагается ближе к биссектрисе, характеризующей абсолютное равенство в распределении.
10. Чем ближе к единице коэффициент Джини, тем выше степень неравенства в распределении доходов.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Утверждение, что спрос на экономический ресурс является производным, означает, что он зависит от:
- а) цены ресурса;
 - б) производительности ресурса;
 - в) спроса на товар, в изготовлении которого используется ресурс;
 - г) цены ресурсов-заменителей.

2. Условием минимизации затрат фирмы на производство продукции является:

- а) равенство предельных полезностей всех товаров их ценам;
- б) пропорциональность предельных продуктов всех ресурсов их ценам;
- в) равенство стоимости предельных продуктов всех ресурсов ценам на эту продукцию;
- г) равенство предельных продуктов ресурсов их ценам.

3. Предельный продукт ресурса в денежном выражении:

- а) представляет собой рыночную цену последней единицы продукта;
- б) равен изменению общего размера выручки при использовании дополнительной единицы фактора производства;
- в) равен изменению объема производства при использовании дополнительной единицы производственного фактора;
- г) в условиях совершенной конкуренции не определяется;
- д) в условиях несовершенной конкуренции не определяется.

4. Изменения в уровне реальной заработной платы можно определить, сопоставляя изменения в уровне номинальной зарплаты с изменениями в:

- а) уровне цен на товары и услуги;
- б) норме прибыли;
- в) ставках налогообложения;
- г) продолжительности рабочего времени.

5. Кривая спроса на труд на конкурентном рынке в соответствии с теорией предельной производительности совпадает с кривой:

- а) предельных издержек на оплату труда;
- б) предельного продукта труда;
- в) предельного продукта труда в денежном выражении;
- г) общего продукта.

6. Конкуренстная фирма, стремясь максимизировать прибыль, должна нанимать дополнительных работников до тех пор, пока предельный продукт труда в денежном выражении:

- а) меньше, чем ставка заработной платы;
- б) снижается;
- в) растет;
- г) сравнивается со ставкой заработной платы.

7. Фирма-монопсонист на рынке труда по сравнению с конкурентным рынком нанимает ... заработную плату:

- а) меньше работников и платит им большую;
- б) больше работников и платит им меньшую;
- в) меньше работников и платит им меньшую;
- г) больше работников и платит им большую.

8. Установление государством минимальной зарплаты, превышающей на конкурентном рынке труда ее равновесную ставку, приведет к:

- а) дефициту рабочей силы в отрасли;
- б) избытку рабочей силы в отрасли;
- в) увеличению спроса на труд;
- г) сокращению предложения труда.

9. Кривая предложения земли как фактора производства:

- а) горизонтальна по отношению к оси абсцисс;
- б) вертикальна по отношению к оси абсцисс;
- в) имеет отрицательный наклон;
- г) имеет точку минимума.

10. Функциональное распределение дохода – это деление денежного дохода:

- а) в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода;
- б) между участниками производственного процесса по величине дохода;
- в) с учетом изменения розничных цен и тарифов;
- г) с учетом налогообложения.

11. Кривая Лоренца по мере экономического прогресса будет выпрямляться, так как:

- а) будут увеличиваться различия в содержании трудовой деятельности;
- б) рост культуры нивелирует содержание труда;
- в) при росте доходов на определенной стадии этого процесса потребности индивидов сравниваются;
- г) правительство будет проводить социальную и фискальную политики, уменьшающие степень неравенства.

12. Беден человек или нет, можно оценить путем:

- а) использования опросов населения;
- б) определения всех потребностей человека;
- в) подсчета его доходов;
- г) определения черты бедности или прожиточного минимума.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Заполните таблицу. Определите спрос фирмы на ресурс при цене ресурса:

- а) 50 руб.;
- б) 30 руб.

Количество единиц ресурса (шт)	ТР (шт)	МР (шт)	Цена товара Р (руб.)	Суммарная выручка TR (руб.)	MRP (руб.)
0	0		10		
1	15		10		
2	32		10		
3	48		10		
4	60		10		
5	69		10		
6	76		10		
7	81		10		
8	85		10		
9	88		10		

Задача 2. В таблице представлены данные о количестве работников и соответствующей предельной производительности. Определите, какое количество работников будет нанято фирмой, реализующей свою продукцию по цене 10 ден. ед., если ставка заработной платы составляет 840 ден. ед. Как изменится выбор, если ставка заработной платы возрастёт до 870 ден. ед.? Какое количество труда наймёт фирма, если при первоначальной ставке заработной платы цена на её продукцию упадёт до 5 ден. ед.?

Количество работников, чел.	1	2	3	4	5	6	7
MPL, шт	90	100	95	90	85	80	72

Задача 3. В таблице представлены данные о количестве работников и соответствующей производительности. Определите, какое количество работников будет нанято фирмой, реализующей свою продукцию по цене 10 ден. ед., если ставка заработной платы составляет 100 ден. ед. Как изменится выбор, если ставка заработной платы упадёт до 75 ден.ед.? Какое количество труда наймёт фирма, если при первоначальной ставке заработной платы цена на её продукцию упадёт до 8 ден. ед.?

Количество работников, чел.	1	2	3	4	5	6	7	8
APL	10	14	14	13	12	11	10	9

Задача 4. В одной стране коэффициент Джини равен 0,621, а в другой – 0,471. Определите, в какой стране выше неравенство в распределении доходов?

Раздел III.

Макроэкономика

Макроэкономика – это часть экономики, изучающая функционирование национального хозяйства как единого целого в целях обеспечения полной занятости, стабильности цен и экономического роста. Основные проблемы, которые рассматриваются в этом разделе курса, – это объем национального производства и факторы, определяющие его рост, инфляция, безработица, формы и методы государственного регулирования национальной экономики.

Особенности предмета макроэкономики:

- использование агрегированных макроэкономических показателей;
- изучение экономических функций правительства;
- эклектичность.

Макроэкономика – эклектическая наука, так как ни одна из существующих экономических теорий не описывает все-сторонне, исчерпывающе происходящие процессы и явления. Поэтому существует необходимость изучения различных подходов к исследованию макроэкономики и различных инструментов экономической политики.

1. Неоклассическое направление: основано на принципе невмешательства государства в экономику. Рыночный механизм сам устанавливает равновесие между спросом и предложением, производством и потреблением.

а) Монетаризм обосновывает, что деньги – главная пружина рыночной экономики. Роль государства ограничивается поддержанием постоянных темпов роста денежной массы.

б) Экономика предложения – экономическая теория, ориентирующая в государственной политике на предложение факторов производства через основной стимул: снижение налогов и предоставление льгот фирмам.

в) Теория рациональных ожиданий мотивирует хозяйственных субъектов самостоятельно, без вмешательства государства, рационально улавливать перспективы на будущее и регулировать свои действия в принятии экономических решений, основываясь на всей имеющейся информации.

2. Кейнсианство – теория, основой которой является эффективный спрос, который регулируется с помощью активной государственной кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики.

- Изучение экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Краткосрочный период (1-2 года) характеризуется тем, что все номинальные показатели (цены, номинальная зарплата и процентные ставки) остаются неизменными, а реальные показатели (объем производства) изменяется. В долгосрочном периоде – наоборот.

Анализируя экономические процессы, происходящие в масштабах страны, прежде всего, следует определить цели экономического развития общества. Очевидно, что каждая страна должна стремиться к росту благосостояния, повышению уровня жизни населения. Процветание страны, рост благосостояния ее жителей достигается, если в стране все, кто может и хочет работать, имеют такую возможность, цены устойчивы, объем производства постоянно увеличивается, страна имеет сбалансированную внешнюю торговлю.

Исходя, из этого можно определить основные цели макроэкономического развития:

- устойчивый экономический рост,
- полная занятость,
- стабильные цены,

В решении всех этих задач важнейшую роль играет государство и проводимая им экономическая политика.

Прежде чем анализировать методы, формы государственного регулирования рыночной экономики следует рассмотреть основные показатели, характеризующие состояние экономики.

Тема 9.

Макроэкономические показатели

9.1. Показатели результатов экономической деятельности

Макроэкономический анализ предполагает использование множества экономических показателей, которые предоставляются статистикой и, в частности, системой национальных счетов (СНС). В рамках СНС определяются некоторые основные статистические агрегаты, которые широко используются как показатели экономической активности на уровне экономики в целом.

В качестве основного показателя, характеризующего годовой объем производства, используется валовой внутренний продукт. **Валовой внутренний продукт (ВВП)** – это рыночная стоимость товаров и услуг, поступающих в конечное потребление за определённый период времени.

ВВП:

- измеряется в *текущих* ценах;
- включает в себя только *конечную* продукцию (т.е. продукцию, не идущую в дальнейшую переработку, а используемую для потребления, инвестиций и экспорта);
- учитывает не только товары, но и услуги. Причём чем более развита экономика, тем больше доля услуг в ВВП.

В то же время, в валовой внутренний продукт страны *не включают*:

– государственные и частные трансфертные платежи. Трансфертные платежи – это выплата денег, взамен которой никакие товары или услуги не поступают (пенсии, пособия, субсидии, стипендии и т.п.);

Тема 9. Макроэкономические показатели

- сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т.п.);
- сделки с подержанными вещами. Такая продажа не отражает текущего производства и потому не учитывается в ВВП данного года;
- стоимость промежуточных товаров и услуг, израсходованных в процессе производства;
- услуги домашних хозяйств;
- товары и услуги, произведённые в теневой экономике.

ВВП может быть рассчитан тремя методами: производственным (по добавленной стоимости), на основании расходов и на основании доходов.

При расчете *производственным методом* ВВП определяется как разность между общим выпуском товаров и услуг в целом по стране и **промежуточным продуктом** – продуктом, произведенным в данном году и использованном в производственном процессе данного года (уголь, нефть, чугун, зерно и т.п.). ВВП таким образом представляет собой сумму добавленной стоимости созданной в различных отраслях экономики. *Добавленная стоимость* – это разность между объемом продаж фирмы и стоимостью купленных у других фирм материалов. Она включает себя: амортизацию, заработную плату и прибыль (табл.9.1).

Таблица 9.1

Расчёт ВВП по добавленной стоимости

Продукт	Стоимость промежуточного продукта	Добавленная стоимость	Общая стоимость
Зерно (фермер)	-	38	38
Мука (мельник)	38	42	80
Хлеб (пекарь)	80	24	104
Хлеб (продавец)	104	16	120
итог	222	120	342

Из таблицы 9.1 видно, что произведённый хлеб войдёт в расчёт ВВП по стоимости 120 ден. ед., которая образуется путём суммирования добавленных стоимостей на всех этапах производства продукта – от зерна до готового хлеба.

Другие способы определения величины ВВП – это суммирование *расходов* всех хозяйствующих субъектов или суммирование их пофакторных доходов. Оба эти подхода представляют собой два разных взгляда на одну и ту же проблему: то, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено им в виде дохода за участие в производстве продукта.

ВВП как поток **расходов** включает в себя:

- *личное потребление* (С) – расходы домашних хозяйств на различные виды товаров (текущего и длительного пользования) и услуг;
- *валовые инвестиции* (I) – расходы, связанные с совершенствованием производства: затраты на приобретение машин, оборудования, строительство зданий, сооружений, предназначенные для возмещения износа имеющегося основного капитала (*амортизация*) и для его расширения (*чистые инвестиции*). Валовые инвестиции включают также прирост товарных запасов;
- *государственные закупки товаров и услуг* (G) – приобретение государственными предприятиями и организациями товаров и услуг, предназначенных как для производственных, так и для потребительских целей. Сюда не входят трансфертные платежи;
- *чистый экспорт* (Exp) – разница между объемом экспорта и импорта товаров.

$$\text{ВВП} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{Exp} \quad (9.1)$$

Приведённое уравнение (формула 9.1) часто называют основным макроэкономическим тождеством.

Среди компонентов ВВП самым большим обычно являются потребительские расходы (табл.9.2).

Таблица 9.2

Структура ВВП РФ по расходам

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП	100	100	100	100	100	100	100
C	45,1	48,3	50,0	49,4	49,3	49,2	48,2
G	15,1	17,1	17,7	17,6	16,7	16,6	17,5
I	18,7	21,9	20,1	20,6	20,7	20,7	21,6
EXn	20,1	12,7	10,8	11,4	12,3	13,5	12,7
EX	44,1	36,9	35,3	35,2	34,4	35,1	33,9
IM	24,0	24,2	24,5	23,8	22,1	21,6	21,2

В ВВП как поток **доходов** входят:

- *заработная плата* наемных работников (*W*), включая отчисления на социальное страхование, социальное обеспечение в фонды медицинского обслуживания, занятости и т.п.
- *рента* (*R*) – доходы, получаемые владельцами земельных ресурсов;
- *процент* (*i*) – доход на реальный и денежный капитал;
- *прибыль* (*π*), получаемая владельцами индивидуальных (единоличных) предприятий и товариществами (*некорпоративная прибыль*) и *корпоративная прибыль* (*прибыль акционерных обществ*). Последняя распадается на три части: налоги на прибыль корпораций, нераспределяемую прибыль акционерных обществ, предназначенную для накопления (совершенствования производства), и дивиденды.

Кроме того, ВВП «по доходам» включает *амортизацию* (*A*) и *косвенные налоги* (*T*) – налоги, включаемые в цену товара:

$$\text{ВВП} = W + R + i + \pi + A + T \quad (9.2)$$

Различают номинальный и реальный ВВП. *Номинальный ВВП* – это ВВП, исчисляемый в текущих рыночных ценах. *Реальный ВВП* – это ВВП, исчисленный в неизменных ценах, т.е. «очищенный» от влияния инфляции.

Рассмотрим следующий (условный) пример. Предположим, что в стране производится только два товара – А и В.(данные условные) (табл.9.3).

Таблица 9.3

Объёмы производства и цены товаров

Вид товара	Объем производства, ед.		Цены, ден. ед.	
	2006	2007	2006	2007
А	100	150	10	12
В	200	220	5	6

Номинальный ВВП 2006 г. = 2000 ((100 *10) + (200 *5)).

Номинальный ВВП 2007 г. = 3120 ((150 *12) + (220 *6)).

Если сравнить номинальные ВВП 2006 и 2007 гг., то получится, что годовой объем производства увеличился в 1,56 раз (3120/2000). Однако за год цены выросли, поэтому реальный ВВП 2007 г. (в ценах 2006 г.) составил: 2600 ((150 * 10) + (220 * 5)), соответственно, объем национального производства увеличился за год в 1,3 раза (2600/2000).

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП характеризует изменение общего уровня цен и называется **дефлятором ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}} = \frac{3120}{2600} = 1,2$$

Если дефлятор больше единицы, то можно говорить, что в стране инфляция.

В то же время ВВП не может полностью отразить экономическое благосостояние нации, так он не учитывает:

- нерыночные операции (ремонт собственного дома своими силами, выращивание овощей для собственных нужд);
- увеличение (или сокращение) свободного времени, что является важной характеристикой благосостояния;
- повышение качества продукции;
- экологические последствия производства – ухудшение (улучшение) природной среды;

- теневою экономику. Здесь надо иметь в виду, что под теневой экономикой подразумевается не только криминальный бизнес (наркотики, азартные игры, мошенничество), но и любая деятельность, укрываемая от уплаты налогов и, следовательно, не учитываемая государственной статистикой.

Для характеристики экономического благосостояния нации важна не столько абсолютная величина ВВП, сколько динамика, масштабы увеличения, т.е. экономический рост.

Помимо ВВП существуют и другие показатели дохода и продукта. Для учёта всех первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран, используется показатель **валового национального дохода (ВНД)**. Различие между **ВВП и ВНД** состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведённых резидентами данной страны, а ВНД – поток первичных доходов, полученных её резидентами. С количественной стороны ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. на разницу между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны.

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первичных доходов из-за границы.}$$

Таким образом, оба показателя относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой доход – (ВНД).

Отличия:

- Другие показатели продукта и дохода.
- ЧВП (чистый внутренний продукт) = ВВП – Амортизационные отчисления.
- ЧНД (чистый национальный доход) = ВНД – Амортизационные отчисления.
- ЛД (личный доход) = ЧНД – (взносы на социальное страхование + косвенные налоги + нераспределённая прибыль корпораций + налоги на прибыль корпораций) + трансфертные платежи.

- РД (располагаемый доход)=ЛД – индивидуальные налоги.
- РД =С + S
- В 70-е годы американскими экономистами был предложен макропоказатель, который не привязан к системе национального счетоводства – *чистое экономическое благосостояние (Net economic welfare, NEW)*. Это многофакторный показатель, отражающий такие операции, которые не включены в ВВП, но увеличивают (или уменьшают) благосостояние нации. К ним относятся: нерыночные операции (производство продуктов и оказание услуг в домохозяйствах для собственного потребления), теневая экономика, свободное время, состояние окружающей среды, урбанизация и т.п.

9.2. Безработица: понятие, типы, последствия, измерение

Одна из важнейших целей макроэкономического развития страны – достижение «полной занятости». Под *занятостью* понимается численность взрослого трудоспособного населения, имеющего работу. Она характеризует степень использования рабочей силы общества и ситуацию на рынке труда. Под *рабочей силой* понимается занятое и неработающее, но ищущее работу, трудоспособное население.

Понятие «**полная занятость**» не означает 100%-ной занятости рабочей силы. Для нормального функционирования рыночной экономики необходим рынок труда, предложение труда. В каждый данный момент в стране должно существовать определенное количество незанятой рабочей силы, т.е. безработных. Полная занятость предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10-20%.

Объем производства при полной занятости ресурсов называется **потенциальным ВВП**.

Безработица (U) представляет собой циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над

спросом на него. Это макроэкономическая проблема, оказывающая наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня, наносит серьезную психологическую травму, ведет к утрате квалификации.

Согласно определению Международной организации труда (МОТ), **безработным** считается человек, который *может* работать, *хочет* работать, самостоятельно активно *ищет* работу, но не может трудоустроиться из-за отсутствия рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки. Из этого краткого определения следует, что понятия «неработающий» и «безработный» – нетождественны. Престарелые, инвалиды не относятся к безработным (они не могут работать), также не считаются безработными те, кто не хочет работать (бродяги, нищие).

Существуют три основных типа безработицы: *фрикционная, структурная и циклическая.*

Фрикционная безработица – это временная, добровольная безработица, которая возникает при перемене рабочего места (переходе с одной работы на другую, изменении местожительства и т.п.) или при смене «этапов жизненного пути» (поиск работы после армии, окончания учебного заведения), т.е. это период, когда человек как бы находится «между работами», ищет работу.

Структурная безработица – высвобождение рабочей силы под воздействием структурных сдвигов в экономике, изменяющих спрос на отдельные профессии и специальности. Например, рост добычи нефти и газа и относительное снижение добычи угля ведут к возникновению безработицы в угледобывающих районах. Появление автомата для выдувания бутылок делает труд стеклодува ненужным. Поскольку структурные сдвиги происходят постоянно, постольку всегда имеется определенное число людей, которые ищут новую работу.

Циклическая безработица – высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства, т.е. той фазой экономического цикла, для которого характерно сокращение сово-

купного спроса, производства и соответствующее сокращение занятости, и рост безработицы.

Очевидно, что в каждый данный момент в стране имеется определенная фрикционная и структурная безработица (какая-то часть работников постоянно находятся вне работы). Эти виды безработицы и образуют так называемую «естественную» безработицу, существующую всегда и в любой стране. Она характеризует состояние рынка труда, при котором имеется примерное равенство между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу. Наличие безработицы на естественном уровне обеспечивает *безинфляционный экономический рост*. Таким образом, проблема обеспечения полной занятости населения превращается в проблему поддержания безработицы *на естественном уровне*. Естественный уровень безработицы колеблется в пределах 6,5-7,5% от общей численности рабочей силы.

Для измерения безработицы используют два показателя: длительность безработицы (время, в течение которого человек остается без работы) и уровень безработицы.

Уровень безработицы определяется как отношение численности безработных к рабочей силе (работающие + безработные). Если численность безработных составляет 1 млн человек, а работающих – 9 млн, то уровень безработицы равен 10% ($1 : (1 + 9) * 100\%$).

Если имеется *избыточная безработица* (фактическая больше естественной), то это свидетельствует о неполном использовании трудовых ресурсов и приводит к недопроизводству (национальный объем производства меньше, чем он мог бы быть при полной занятости). Согласно закону Оукена: увеличение фактической безработицы на 1 % по сравнению с ее естественным уровнем ведет к потерям 2,0-3,0 % валового внутреннего продукта (ВВП).

Например, если естественный уровень безработицы – 5%, фактический – 10%, а произведенный объем ВВП равен 1000 ден. ед., то недопроизводство в стране составляет 12,5 ден. ед. [$(0,1 - 0,05) * 0,025 * 1000$].

Существуют не только экономические, но и неэкономические потери от безработицы: потеря квалификации работниками, рост преступности.

9.3. Инфляция: сущность, методы исчисления, причины и последствия

Стабильные цены – важнейшее условие успешного макроэкономического развития. Задача поддержания цен на постоянном уровне приобретает в современных условиях особое значение, так как практически всем странам мира характерен рост общего уровня цен, или инфляция. **Инфляция** (от лат. *inflatio* – вздутие) – это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребности товарооборота, вызывающее обесценение денег и рост общего уровня цен. Инфляция в современных условиях в той или иной мере свойственна всем странам.

Уровень инфляции измеряется двумя основными показателями: *индексом цен* (потребительских, производственных на промышленную, сельскохозяйственную продукцию и т.п.) и *темпом их роста*.

Для характеристики инфляции особое значение имеет **индекс потребительских цен (ИПЦ)** – отношение стоимости потребительской корзины в данном году (месяце) к ее стоимости в базисном (с которым сравниваются цены) году или месяце. Таким образом, ИПЦ отражает изменение стоимости определенного набора предметов потребления, обеспечивающего минимальный (или рациональный) уровень потребления.

Расчет ИПЦ можно рассмотреть на следующем примере. Предположим, что в потребительскую корзину входят три товара, нормы потребления которых и цены представлены ниже (данные условны). (Табл. 9.4)

Объёмы потребления и цены продуктов

Продукт	Количество (в месяц)	Цена (руб.)	
		2006	2007
Хлеб, кг	15	5,0	4,0
Молоко, л	15	4,0	3,0
Мясо, кг	10	25,0	20,0

Стоимость «корзины» в ценах 2006 г. = $[(5,0 \cdot 15) + (4,0 \cdot 15) + (25,0 \cdot 10)] = 385$. Стоимость «корзины» в ценах 2007 г. = $[(4,0 \cdot 15) + (3,0 \cdot 15) + (20,0 \cdot 10)] = 305$.

Отсюда: ИПЦ 2007 г. = $(385 : 305) \cdot 100\% = 126,0\%$.

Темп роста цен за какой-то период исчисляется как отношение разности между ИПЦ данного года и ИПЦ базисного года к ИПЦ базисного года (в %).

Если предположить, что ИПЦ 2006 г. равнялся 110%, то темп роста цен в 2007 г. составил:

$$\frac{1,26 - 1,1}{1,1} \times 100\% = 14,5\%$$

Инфляцию можно характеризовать по разным признакам. В зависимости от *темпа роста цен* говорят об:

- *умеренной (ползучей) инфляции* – цены возрастают не более чем на 10% в год, и темп роста доходов, как правило, соответствует темпу роста цен;
- *галопирующей инфляции* – цены возрастают в десятки раз, темп роста доходов существенно отстает от темпа роста цен;
- *гиперинфляции* – цены возрастают в сотни, тысячи раз, деньги практически перестают выполнять свои функции. Товарно-денежное обращение заменяется натуральным (бартерным) обменом, в качестве меры стоимости, средства обращения и накопления начинает использоваться иностранная валюта.

Следует отметить, что граница между этими видами инфляции изменчива и непостоянна и во многом зависит от восприятия роста цен в той или иной стране.

По формам проявления различают *открытую и скрытую* (подавленную) инфляцию. Рост общего уровня цен свидетельствует об открытой инфляции. В отличие от нее при *подавленной инфляции* рост цен не наблюдается. Обесценение денег проявляется в *товарном дефиците*. На легальных рынках, где цены «заморожены», товар отсутствует или за ним выстраиваются очереди. Однако на «черном рынке» товары продаются, но по более высокой цене.

Анализируя инфляцию можно говорить о *сбалансированной* (цены на все группы товаров растут примерно одинаково, и соотношение между ценами остается постоянным) и *несбалансированной инфляции* (разные темпы роста цен на различные товары и соответствующее изменение соотношения цен).

Далее различают *ожидаемую и неожиданную* инфляцию. Первую можно прогнозировать на какой-то период, она «планируется» и экономика может к ней приспособиться. Неожиданная инфляция характеризуется внезапным скачком цен и негативно сказывается на экономике.

Исходя из причин инфляции, различают *инфляцию спроса* (превышение денежного спроса над товарной массой) и *инфляцию предложения* (рост цен вследствие увеличения издержек производства). Таким образом, импульс к росту цен может исходить как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

9.3.1. Социально-экономические последствия инфляции

Невысокие темпы инфляции способствуют увеличению прибылей и оживлению рыночной конъюнктуры и потому могут положительно сказываться на экономическом развитии, но при высоком уровне роста цен и длительном характере инфляция превращается в величайшее экономическое зло. Инфляция дезорганизует хозяйство: неравномерный рост цен усиливает диспропорции в экономике, искажает структуру потребительского спроса, обостряет товарный голод, подрывает

вает стимулы к накоплению, обесценивает их, ведет к снижению реальных доходов населения и расслоению общества, падению уровня жизни.

В условиях инфляции необходимо учитывать отличие реального дохода от номинального. Для сравнения реальных доходов и номинальных необходимо из показателя изменения номинального дохода вычесть изменение уровня цен. Если изменение номинального дохода меньше изменения цен, то реальные доходы уменьшаются.

При инфляции, прежде всего, снижается реальный доход получателей фиксированного номинального дохода, т.е. работников бюджетных организаций, пенсионеров, инвалидов. Социальная защита этой группы населения связана с индексированием заработной платы, пенсий, пособий. Инфляция также снижает сбережения населения. Инфляция перераспределяет доходы между дебиторами и кредиторами, среди которых выигрывает должник и проигрывает кредитор.

Инфляция является выгодной для тех отраслей промышленности, продукция которых пользуется постоянным спросом, например, продукты питания. Выгоду от инфляции получает также и правительство, имеющее возможность расплачиваться «дешёвыми» деньгами по государственным обязательствам.

Инфляция воздействует и на объём национального производства. Существует два подхода к оценке влияния изменения цен на объём национального производства. В соответствии с одним подходом, инфляция при невысоких темпах помогает достигнуть подъёма производства и обеспечить высокую занятость. Сторонники другого подхода считают, что инфляция приводит к сокращению объёма внутреннего производства, поскольку растут издержки производства. Как показывает практика, допущение инфляции как средства для оживления экономики может привести к незаметному перерастанию умеренной инфляции в галопирующую и гиперинфляцию.

В условиях инфляции резко сокращаются инвестиции, особенно долгосрочные, что отрицательно сказывается на экономическом росте.

9.3.2. Взаимосвязь инфляции и безработицы

Особого внимания заслуживает вопрос о взаимозависимости между *темпом роста цен и занятостью*. Соотношение этих двух параметров в краткосрочном периоде описывается кривой А. Филлипа (рис. 9.1).

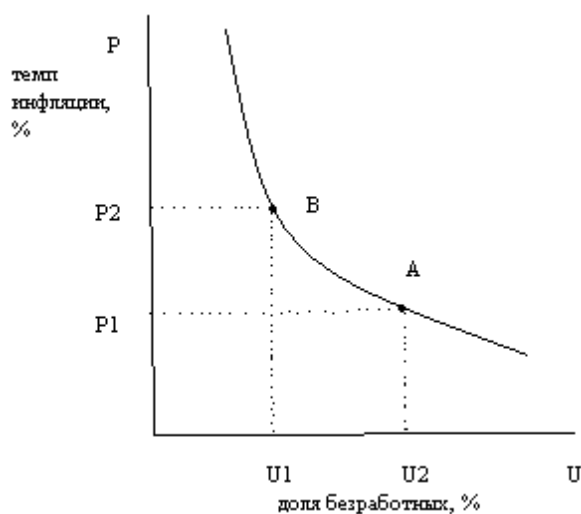


Рис. 9.1. Кривая Филлипа

При уровне безработицы U1 темпы роста – P2. Снижение темпа роста цен до P1 увеличивает уровень безработицы до U2.

В соответствии с кейнсианской моделью, в краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. Снижение безработицы увеличивает совокупный спрос и одновременно вызывает напряженность на рынках труда (спрос увеличился, а свободной рабочей силы нет) и товаров (производство не может быть расширено). Превышение спроса над возможностями расширения производства, дефицит рабочей силы, вызывающий необходимость

повышать заработную плату и, следовательно, увеличение издержек производства ведут к росту цен, т.е. порождают инфляцию. Наоборот, снижение цен имеет своим следствием падение доходности производства, сокращение его масштабов, что, естественно, вызывает рост численности безработных.

Кривая Филлипса дает возможность правительствам найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения того или иного курса.

Кейнсианская модель достаточно верно отражала экономические процессы до 70-х годов, но в дальнейшем рост безработицы стал сопровождаться повышением цен и инфляцией. Сочетание инфляции и безработицы, связанное с сокращением производства, называется *стагфляцией*.

Последователи Кейнса объясняют одновременный рост безработицы и инфляции значительным снижением совокупного предложения, возрастанием издержек производства, связанного с действием множества факторов. Снижение предложения повышает цены на товары, что приводит к сдвигу кривой совокупного предложения влево. Такой сдвиг вызвал рост цен и безработицы, поскольку сократился реальный объем производства.

Сторонники неоклассического направления придерживаются гипотезы естественного уровня. Согласно ней, экономика может устойчиво функционировать в долгосрочной перспективе при естественном уровне безработицы. Уменьшение безработицы приводит к дестабилизации экономики. Выбор между безработицей и инфляцией возможен только на коротких временных интервалах. Неоклассическое направление допускает альтернативу инфляции и безработицы на краткосрочных временных интервалах, но устойчивой считает экономическую систему, опирающуюся в долгосрочной перспективе на естественный уровень безработицы. Сторонники неоклассического направления отвергают государственное регулирование, которое ухудшает экономическое положение. Попытки государства увеличить занятость приводят к возрастанию инфляции.

9.4. Процентная ставка

Процентная ставка – это относительная цена денег, предоставляемых в кредит. Субъекты рыночной экономики ориентируются на оперативную процентную ставку, необходимую для принятия решения. Таковой в России является *ставка рефинансирования*, по которой Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам. Кроме того, на сайте Банка России можно найти информацию о средневзвешенных процентных ставках по депозитам и ссудам (табл. 9.5).

Таблица 9.5

Процентные ставки

2007 г.	Кварталы года		
	II-07	III-07	IV-07
Межбанковская ставка	4,0	3,3	4,9
Доходность ГКО	–	–	–
Доходность ОБР	4,8	4,7	4,8
Депозитная ставка	5,0	5,2	5,1
Депозитная ставка, кроме депозитов "до востребования"	7,4	7,3	7,0
Ставка по кредитам	9,9	9,6	9,8

Необходимо различать *номинальные* и *реальные* процентные ставки. Реальная процентная ставка – это ставка, скорректированная на уровень инфляции.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. ВВП, исчисленный на основе потока доходов, равен ВВП, исчисленному по потоку расходов.

2. Добавленная стоимость включает заработную плату, начисленные амортизационные отчисления, но не учитывает объем прибыли.

3. Чистый внутренний продукт меньше ВВП на величину косвенных налогов.

4. При расчете ВВП учитывается стоимость промежуточного продукта.

5. Объемы личного и располагаемого доходов равны.

6. Номинальный ВВП – это стоимость товаров и услуг, произведенных за год, измеренная в сопоставимых ценах.

7. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит дефлирование, т.е. корректировка номинального ВВП в сторону снижения.

8. Субъекты экономики, принимая решения, ориентируются на ставку рефинансирования.

9. Номинальная процентная ставка – это ставка, скорректированная на уровень инфляции.

10. Услуги домохозяйки, связанные с обслуживанием семьи, учитываются при расчете ВВП.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Приобретают созданный за год валовой продукт:

- а) домохозяйства, фирмы, государство, иностранцы;
- б) инвесторы, биржевики, банкиры, производители;
- в) корпорации, домохозяйства, иностранцы, инвесторы;
- г) фермеры, наемные работники, предприниматели, домохозяйства.

2. В состав ВВП включается:

- а) стоимость костюма, купленного в бутике;
- б) покупка акций у корпорации;
- в) услуги домашней хозяйки по обслуживанию семьи;
- г) покупка подержанного автомобиля.

3. Валовой национальный доход включает в себя:

- а) зарплату, прибыль, процент, ренту, косвенные налоги;
- б) сырье, топливо, амортизационные отчисления;
- в) сделки по купле-продаже ценных бумаг;
- г) куплю-продажу подержанных вещей.

4. Если объем реального ВВП снизился на 6%, а численность населения сократилась на 3%, то реальный ВВП на душу населения:

- а) снизился;
- б) увеличился;
- в) увеличился, а номинальный снизился;
- г) не изменился.

5. Повторный счет при определении ВВП возникает при сложении:

- а) добавленной стоимости, созданной в нефтедобыче и нефтепереработке;
- б) добавленной стоимости, созданной в хлебопекарной промышленности и в ее торговой сети;
- в) объемов производства бокситов и алюминия;
- г) объема реализованных потребительских товаров и средств производства.

6. ВВП и ВНД отличаются на величину:

- а) стоимости промежуточного продукта;
- б) стоимости продукта перепродаж;
- в) трансфертных платежей;
- г) сальдо факторных доходов.

7. Динамику цен характеризуют:

- а) темпы экономического роста;
- б) индексы цен;
- в) денежный мультипликатор;
- г) мультипликатор расходов.

8. К социально-экономическим показателям относятся:

- а) производительность труда;
- б) материалоемкость и фондоёмкость;
- в) трудоемкость и трудоспособность;
- г) уровень бедности, норма безработицы, расходы на образование.

9. Реальная процентная ставка – это ставка:

- а) рефинансирования;
- б) скорректированная на уровень инфляции;
- в) при предоставлении кредитов одних банков другим;
- г) взимаемая при предоставлении ссуд банками своим привилегированным клиентам.

10. Если фактический ВВП меньше потенциального ВВП, то всегда верно, что:

- а) отсутствует фрикционная безработица;
- б) существует структурная безработица;
- в) уровень безработицы равен естественному;
- г) существует циклическая безработица.

11. Вызвать инфляцию спроса может:

- а) рост дефицита государственного бюджета;
- б) повышение цен на нефть;
- в) снижение предельной склонности к потреблению;
- г) повышение ставок подоходного налога с населения.

12. Инфляция предложения может возникнуть в результате:

- а) роста дефицита государственного бюджета;
- б) увеличения дефицита платежного баланса страны;
- в) повышения ставок заработной платы;
- г) увеличения чистого экспорта.

13. Один из эффектов неожиданной инфляции состоит в том, что богатство перераспределяется от:

- а) рабочих к предпринимателям;
- б) населения к государству;

- в) кредиторов к заемщикам;
- г) заемщиков к кредиторам.

14. Уровень инфляции – это... за определенный промежуток времени.

- а) изменение валютного курса;
- б) изменение паритета покупательской способности;
- в) процентное изменение среднего уровня цен;
- г) изменение ставки процента.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. ВВП = 231 млрд. долл, потребительские расходы = 177 млрд. долл, государственные расходы = 22 млрд. долл, а чистый экспорт = 7 млрд. долл. Рассчитать:

- а) величину валовых и чистых инвестиций;
- б) объем импорта при условии, что экспорт равен 42 млрд. долл;
- в) ЧВП при условии, что сумма амортизации составляет 11 млрд. долл.

Задача 2. В таблице приведены условные данные о значении некоторых макроэкономических показателей в национальной экономике:

ВВП	7888
Амортизационные отчисления	538
Нераспределенная прибыль корпораций	350
Взносы на социальное страхование	385
Трансферты	540
Налоги на прибыль корпорации	145
Подоходные налоги с продаж	685
Косвенные налоги	440
Сальдо факторных доходов	- 157

На основании этих показателей рассчитать:

- а) ЧВП;
- б) ВНД;
- в) личный и располагаемый доход населения.

Задача 3. Рассчитайте дефлятор ВВП, если в текущем году были произведены яблоки, апельсины, бананы в количестве 100,75 и 50 т соответственно и проданы по цене 100, 150 и 75 денежных единиц за 1 кг. В прошлом году цены были 60, 90 и 80 денежных единиц за 1 кг соответственно.

Задача 4. Таблица показывает номинальный ВВП и соответствующие индексы цен для ряда лет. Укажите в каждом конкретном случае, что вы делаете с показателем номинального ВВП – инфлируете его или дефлируете.

ГОД	Номинальный ВВП (млрд руб.)	Индекс потребительских цен (%)	Реальный ВВП (млрд руб.)
1996	253,2	53,2	
1998	428,2	61,7	
2000	816,4	82,4	
2002	2249,7	100	
2006	3405,7	112,6	

Задача 5. Какие из указанных ниже доходов или расходов учитываются при подсчете ВВП данного года? Поясните ответ в каждом случае:

- а) дивиденд по акциям компании «ГАЗПРОМ»;
- б) пенсия бывшего рабочего фабрики «Красный Октябрь»;
- в) работа маляра по окраске собственного гаража;
- г) доходы частнопрактикующего адвоката;
- д) деньги, потраченные семьей Сидоровых на покупку квартиры у компании «Дон-Строй»;
- е) деньги, полученные семьей Ивановых от перепродажи своих «Жигулей» данного года выпуска семье Петровых;
- ж) процент по государственным облигациям;

- з) покупка акций компании «Альфа-Ренова»
- и) покупка квартиры художника Репина ГМИИ им. А. Пушкина;
- к) рост запасов компании на 7 млн. руб.;
- л) зарплата домработницы;
- м) доходы репетитора, готовящего школьника к сдаче вступительного экзамена по математике в ВУЗ, при условии, что он не заявил об этих доходах в налоговой инспекции.

Задача 6. Каково будет воздействие следующих мероприятий на экономическое благосостояние:

- а) введение закона, предусматривающего снижение продолжительности рабочей недели с 40,5 часов до 38 часов
- б) легализация всех видов деятельности, которые в настоящее время осуществляются в рамках теневой экономики;
- в) увеличение на 1 млн. руб. расходов на вооружение, которое компенсируется сокращением планируемого прироста пособий многодетным семьям;

Изменится ли объем реального ВВП в каждом из упомянутых случаев?

Задача 7. Найти численность рабочей силы и уровень безработицы по следующим данным: численность взрослого населения страны 205,2 млн. человек; в экономике заняты 131,5 млн. человек, а численность безработных – 6,2 млн. человек.

Задача 8. В прошедшем году страна имела следующие показатели (в ден. единицах):

ВВП = 500; чистые инвестиции = 75; государственные закупки = 80; потребление домашних хозяйств = 250; поступление в госбюджет прямых налогов = 30, косвенных налогов = 20; субвенции предпринимателям = 25; экспорт = 150; импорт = 110, сальдо факторных доходов = - 17.

Определить:

- а) располагаемый доход домашних хозяйств;
- б) амортизационный фонд.

Задача 9. Федеральные статистические органы установили стандартный набор потребительской корзины, состоящей из 5 товаров, и обобщили данные о движении цен за отчетный период.

Все данные представлены в таблице.

товар	Q	P в баз периоде	P в тек периоде
1	10	2	4
2	8	18	20
3	12	9	14
4	3	5	3
5	6	12	10

Чему равен индекс потребительских цен в текущем году?

Задача 10. Естественный уровень безработица в стране равен 5%, а ее фактический уровень составил в текущем году 8,5%. Фактический ВВП – 1480 млрд руб. Если коэффициент Оукена равен 3, то чему равен потенциальный ВВП?

Задача 11. Уровень инфляции равен 0, а реальная процентная ставка 5%. Какой размер номинальной процентной ставки сможет гарантировать ту же реальную процентную ставку при увеличении инфляции до 15%?

Задача 12. Предоставлен кредит в 100 тыс. руб. Кредитор предполагает, что инфляция отсутствует и рассчитывает получить 105 тыс. руб. Но инфляция оказалась равной 10%. Какова реальная величина подлежащей возврату суммы, включая проценты?

Задача 13. Постройте кривую Филлипса по следующим точкам:

Уровень безработицы	1	2	3,5	5	6
Уровень инфляции	6	4	2	0	-1

Определите изменение инфляции, если безработица уменьшается с 3% до 1%? Как изменится инфляция, если государство трудоустроит еще 1% безработных?

Задача 14. Какое влияние окажет непредвиденная 20%-ная инфляция на положение:

- а) бывшего рабочего машиностроительного завода, ныне пенсионера;
- б) менеджера супермаркета;
- в) фермера, получившего кредит в банке;
- г) человека, живущего на доход в виде процентов от государственных облигаций;
- д) владельца универмага в маленьком городке.

Задача 15. Укажите, какое из следующих утверждений относится к микроэкономике, а какое – к макроэкономике:

- а) уровень безработицы в РФ в 2007 г. составил 6,0%;
- б) по данным опроса, проведенного Гарвардской школой бизнеса, среди 1800 потребителей в 12 странах мира большинство отдает предпочтение таким брэндам, как Coca-Cola и McDonald's;
- в) продажи пива в России выросли в 2007 г. на 7%;
- г) петербургская фармкомпания Natur Produkt приобрела в Москве сеть «Народная аптека» и претендует на статус крупнейшей аптечной сети в РФ.
- д) по данным Госкомстата, коэффициент Джини в России увеличился с 0,398 в 2006 г. до 0,4 в 2007 г.
- е) экспорт металлов и продукции в 2007 г. в РФ вырос на 14,6%;
- ж) по итогам 2007 г., и объем ВВП, и уровень выпуска промышленной продукции превысят прошлогодний уровень на 7%;
- з) «Объединенные машиностроительные заводы» делают первый шаг к слиянию с «Силовыми машинами»;
- и) Внешторгбанк планирует прокредитовать АО «Российские железные дороги» на \$250 млн.

Тема 10.

Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

Рыночная экономика, состоящая из множества локальных, индивидуальных рынков, сама является одним огромным рынком. И подобно тому, как для нормального функционирования отдельного рынка необходимо равновесие между спросом и предложением, так и в масштабах всей экономики необходимо макроэкономическое равновесие.

Равновесие является одним из ключевых понятий экономической теории. Его можно определить как соответствие спроса и предложения при заданных параметрах экономической конъюнктуры.

При анализе *частичного* равновесия определяются равновесные цены и количества на некотором рынке при условии, что его воздействие на другие рынки отсутствует. При анализе *общего* равновесия изучается равновесие на рынке товаров и услуг, финансовом и ресурсном рынках, т.е. макроэкономическое равновесие на всех рынках одновременно. Существуют различные модели макроэкономического равновесия. Экономическая теория рассматривает два случая равновесия: равновесие при *изменяющихся* ценах (классическая модель: «совокупный спрос – совокупное предложение») и равновесие в условиях *постоянных* цен (кейнсианская модель: «расходы – доходы»).

10.1. Совокупный спрос, совокупное предложение и их равновесие

Совокупный спрос (AD) – это тот реальный объем национального производства, который *домашние хозяйства, фирмы и государство* готовы купить при каждом возможном уровне

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

не цен. Зависимость между общим уровнем цен и реальным объемом национального производства (ВВП), на который предъявляется спрос, *обратная*: чем ниже общий уровень цен, тем больше объем ВВП, который может быть куплен. Эта зависимость описывается кривой совокупного спроса. Изменение реального объема производства, который готовы купить хозяйствующие субъекты в связи с изменением уровня цен, отражается движением вдоль кривой совокупного спроса (рис. 10.1).

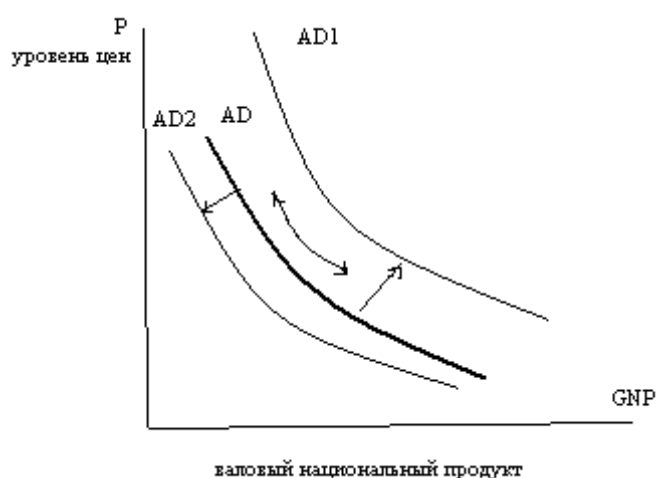


Рис. 10.1. Кривая совокупного спроса

Помимо общего уровня цен, на совокупный спрос влияют следующие неценовые факторы:

- изменения в расходах домохозяйств под влиянием: изменения реальной стоимости богатства;
- изменения в инвестиционных расходах в связи с изменениями: процентной ставки; ожидаемой нормы прибыли от инвестиций; налогов на предприятия; технологий производства;
- изменения в государственных расходах: увеличиваются расходы государства – растет совокупный спрос, уменьшаются – совокупный спрос падает;

- изменения в расходах на чистый экспорт в связи с изменением: национального дохода в зарубежных странах.

Под действием неценовых факторов кривая совокупного спроса *смещается* (при увеличении спроса сдвигается вправо, при уменьшении – влево) (см. рис. 10.1).

Совокупное предложение (AS) – это реальный объем национального производства при каждом возможном уровне цен. Более высокий уровень цен стимулирует увеличение объема производства, более низкий – сокращение производства, т.е. между уровнем цен и национальным объемом производства существует *прямая зависимость* (рис. 10.2).

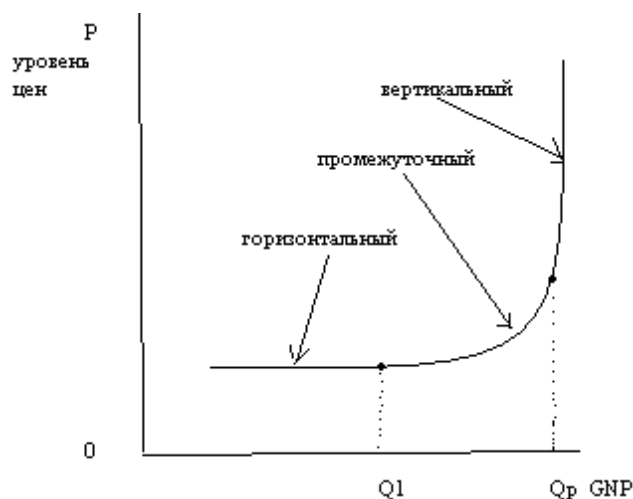


Рис. 10.2. Кривая совокупного предложения

Кривая AS показывает реальный объем ВВП, который будет произведен при различных уровнях цен. Точка Q_p характеризует потенциальный объем ВВП, т.е. объем, который достижим при полном использовании имеющихся ресурсов общества (при естественном уровне безработицы).

Кривая совокупного предложения состоит из трех отрезков:

- *горизонтального* (кейнсианского). Национальный продукт может изменяться (увеличиваться или сокращаться) при

неизменном уровне цен. Очевидно, что любой объем производства на отрезке 0 до Q_1 свидетельствует о недопроизводстве, неполном использовании ресурсов. Безработица находится на высоком уровне, в этих условиях предприниматели могут для увеличения объема производства нанять дополнительную рабочую силу, не увеличивая заработную плату (за воротами много безработных). Издержки производства не меняются, постоянными остаются и цены;

- *промежуточного*. Увеличение объема производства сопровождается ростом цен. Безработица по мере продвижения ВВП от Q_1 к Q_p начинает сокращаться, свободных рабочих рук становится меньше, заработная плата растет и расширение производства сопровождается ростом издержек производства и цен.
- *вертикального* (классического). Экономика достигает границ своих производственных возможностей, ресурсы полностью задействованы, объем производства измениться не может, он постоянен (в краткосрочном периоде). Если в условиях полной занятости предприниматели будут стремиться для увеличения производства нанять дополнительную рабочую силу, то они могут это сделать только «переманив» работников более высокой заработной платой, что приведет к росту издержек производства и цен. Цены повысятся, а увеличение производства в одном месте вызовет сокращение производства в другом и национальный объем производства *не изменится*.

Так же как и кривая совокупного спроса, кривая совокупного предложения может смещаться под воздействием *неценовых факторов*, к числу которых относятся:

- изменения цен на ресурсы. Открытие новых месторождений, изменение демографической ситуации, появление импортных ресурсов и т.п. отразится на цене ресурсов, издержках производства, следовательно, и на объеме предложения;
- изменения в производительности ресурсов. Повышение производительности ресурсов сопровождается снижением издержек производства и расширением предложения, и наоборот;

- изменения в налогообложении предпринимателей (рост налогов сокращает производство, уменьшение – его расширяет).

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет **равновесный уровень цен и равновесный объем производства**. Любой объем ВВП, при котором не достигается равенство совокупного спроса и совокупного предложения, свидетельствует либо о недопроизводстве ($AD > AS$), либо о перепроизводстве ($AS > AD$) и невозможности реализовать продукцию (рис. 10.3).

Только при ВВП, равном Q_e , совокупный спрос равен совокупному предложению. Если ВВП равняется Q_1 , то спрос больше предложения и производители будут увеличивать производство, ВВП начнет расти и двигаться к Q_e . Наоборот, если ВВП больше равновесного (Q_2), то предложение превышает спрос, и производители будут вынуждены сокращать производство. ВВП вернется к равновесному уровню Q_e .

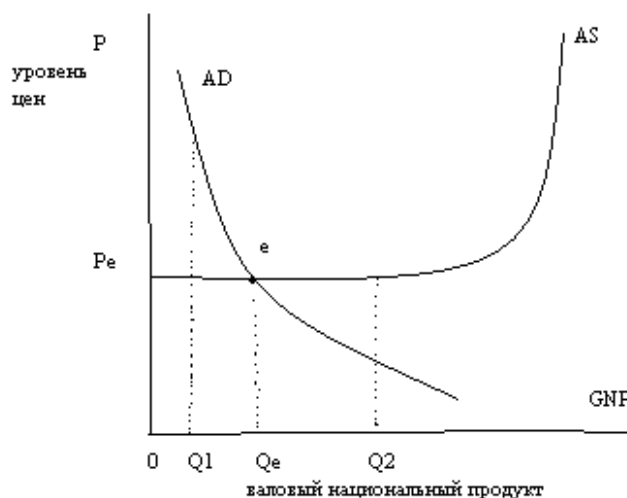


Рис. 10.3. Равновесие на горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения

Равновесие может изменяться под влиянием колебаний в совокупном спросе и совокупном предложении.

1. Последствия увеличения совокупного спроса при неизменности совокупного предложения зависят от того, на каком отрезке совокупного предложения оно происходит:

а) увеличение совокупного спроса на *горизонтальном отрезке* совокупного предложения приведет к увеличению реального объема ВВП, снижению безработицы но цены останутся неизменными; соответственно, сокращение совокупного спроса уменьшит ВВП, приведет к увеличению безработицы, но не затронет цены;

б) увеличение совокупного спроса на *промежуточном отрезке* совокупного предложения приведет к росту ВВП, снижению безработицы и будет сопровождаться ростом цен, соответственно, сокращение совокупного спроса приведет к снижению ВВП, росту безработицы.

в) увеличение совокупного спроса на *вертикальном отрезке* совокупного предложения не повлияет ни на реальный объем ВВП, ни на уровень занятости (безработица находится на «естественном» уровне), а цены возрастут.

При *сокращении* совокупного спроса на промежуточном и вертикальном отрезках кривой совокупного предложения – *объем ВВП и уровень занятости уменьшатся, но цены не снизятся*. Равновесие будет достигнуто при тех же ценах и меньшем объеме ВВП. Дело в том, что в экономике действует так называемый эффект «храповика». Цены гибки, легко меняются в одну сторону, в сторону увеличения, но в обратную сторону они практически не движутся, становятся негибкими и не снижаются. **Эффект «храповика»** – это тенденция уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса и тенденция к сохранению стабильности в случае сокращения совокупного спроса.

2. Последствия изменения *совокупного предложения* при неизменности совокупного спроса:

а) увеличение совокупного предложения приведет к увеличению реального ВВП, сокращению безработицы и уменьшению уровня цен;

б) сокращение совокупного предложения приведет к снижению реального объема ВВП и росту цен.

Состояние экономики, при котором объем национального производства сокращается, растет безработица и растут цены, называется **стагфляцией**.

10.2. Равновесие товарного рынка в модели «доходы–расходы»

Исходя из классических представлений, общее рыночное равновесие достигается при равенстве совокупного спроса и совокупного предложения. Опираясь на анализ экономической действительности первой трети XX века, Дж. Кейнс подверг критике классическую теорию макроэкономического равновесия и выдвинул собственную концепцию макроравновесия, согласно которой экономика стабильна в том случае, если *совокупные расходы* домашних хозяйств, предпринимателей, государства и зарубежных стран (AE) *соответствуют* объему производства.

Потребление и инвестиции составляют *большую часть* всех совокупных расходов. Поэтому важно, прежде всего, понять, какие факторы влияют на уровень потребления и инвестиции, от чего зависит их величина.

10.2.1. Потребление и сбережения

Весь *располагаемый доход* (Y) – личный доход за вычетом индивидуальных налогов – используется на цели *потребления и сбережения*. Очевидно, что планируемые потребительские расходы домашних хозяйств в первую очередь определяются доходами и тем, какая часть располагаемого дохода используется на потребление (C), а какая часть на сбережения (S). И *потребление, и сбережения являются функциями дохода* (ВВП). (Здесь и в дальнейшем в целях упрощения анализа мы абстра-

гируемся от косвенных налогов и амортизации и других элементов ВВП, и будем предполагать, что выпуск продукции (ВВП) и располагаемый доход равны).

Зависимость между уровнем дохода и потреблением и уровнем дохода и сбережениями описывается графиком потребления (рис.10.4) и графиком сбережений (рис. 10.5).

На *графике потребления* в каждой точке биссектрисы потребление равно доходу, т.е. весь доход потребляется и сбережения равны 0. В реальной жизни потребляется только часть дохода и кривая потребления обычно принимает вид *СС*. Анализ этой кривой показывает, что и при нулевом доходе возможно «автономное» потребление (*0С*); при Y_1 потребители «живут в долг», т.е. за счет займов или прошлых сбережений.

При объеме дохода, равном Y_2 , весь доход идет на потребление, за пределами Y_2 , при Y_3 часть дохода (Y_3B) потребляется, а часть (AB) сберегается. При этом по мере роста дохода потребление абсолютно растет, но доля его в доходе имеет тенденцию к сокращению. Как писал Дж. Кейнс, «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход».

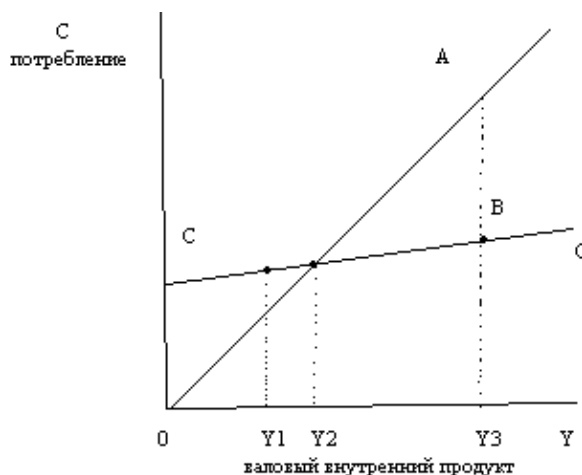


Рис. 10.4. График потребления

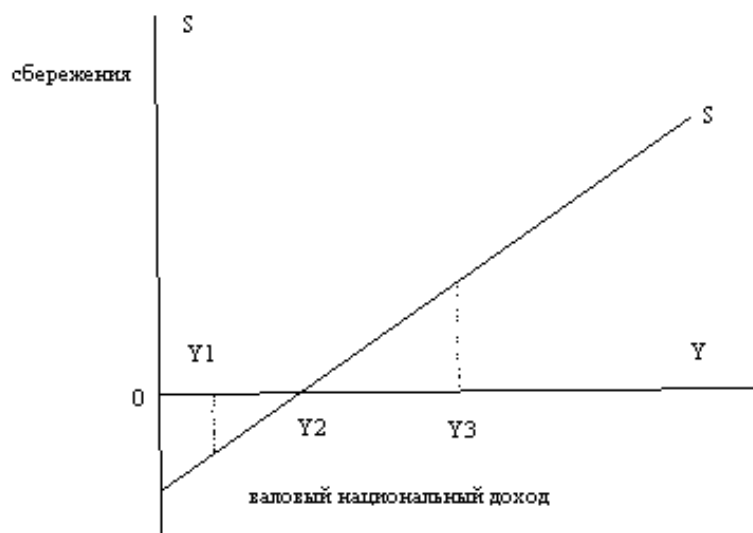


Рис. 10.5. График сбережений

График сбережений показывает, что при доходе, равном Y_1 , сбережения имеют отрицательное значение (сбережения сокращаются), при доходе Y_2 сбережения равны нулю. Они возникают, и начинают расти за пределами Y_2 , и по мере увеличения дохода возрастают абсолютно и относительно, т.е. по мере роста дохода доля сбережений в доходе растет.

Помимо дохода на потребление влияют и другие факторы, приводящие к изменениям потребления при том же уровне дохода (т.е. к смещению кривой потребления);

- накопленное богатство;
- объем бесплатных услуг, оказываемых населению (бесплатное образование, здравоохранение и т.п.);
- насыщенность рынка товарами;
- уровень налогообложения;
- задолженность по потребительским кредитам;
- ожидания изменения цен, доходов и др.

Очевидно, что изменения всех этих факторов (кроме изменений в налогообложении) оказывают *противоположное* воздействие на сбережения. Увеличение или сокращение налогов *однонаправленно* влияет на потребление и сбережения.

Доля располагаемого дохода, направляемая на потребление, называется **средней склонностью к потреблению (APC)**. Доля располагаемого дохода, направляемая на сбережение, называется **средней склонностью к сбережению (APS)**.

$$APC = \frac{\text{потребление}(C)}{\text{доход}(Y)} \quad APS = \frac{\text{сбережения}(S)}{\text{доход}(Y)} \quad (10.1)$$

Для макроэкономического анализа в первую очередь, важно не то, какая часть дохода *была потрачена* на потребление, а важно, какую часть *прироста дохода* потратят домохозяйства на потребление и соответственно на сбережения.

Например, первоначальный доход составлял 1000 руб., из них на текущее потребление расходовалось 800 руб. и 200 руб. откладывалось, сберегалось (например, на отпуск), т.е. APC = 0,8, APS = 0,2. Предположим, что доход увеличился на 300 руб. Как распределятся эти 300 руб.: в том же соотношении 4 к 1, или в другом?

Отношение изменения потребления к изменению дохода называется **предельной склонностью к потреблению (MPC)**, а отношение изменения сбережений к изменению дохода – **предельной склонностью к сбережению (MPS)**.

$$MPC = \frac{\text{прирост.потребления}(\Delta C)}{\text{прирост.дохода}(\Delta Y)} \quad (10.2)$$

$$MPS = \frac{\text{прирост.сбережений}(\Delta S)}{\text{прирост.дохода}(\Delta Y)} \quad (10.3)$$

Если из дополнительного дохода (300 руб.) 180 руб. было отложено, а 120 руб. истрачено на текущее потребление, то MPS = 0,6, а MPC = 0,4.

При этом

$$APC + APS = 1 \text{ и } MPC + MPS = 1.$$

Значение MPC и MPS характеризуют наклоны, соответственно, кривой потребления и сбережения. Крутой наклон кривой CC означает высокую склонность к потреблению, а плавный – низкую. По мере роста дохода MPS растет, а MPC – падает.

Теперь можно алгебраически выразить зависимость потребления от дохода.

$$C = C_0 + MPC(Y), \quad (10.4)$$

где C – потребление;

C_0 – потребление при нулевом доходе;

MPC – предельная склонность к потреблению;

Y – располагаемый доход (валовой внутренний продукт).

Потребительские расходы, будучи важнейшей частью совокупного спроса, оказывают огромное влияние на национальный объем производства, уровень цен и занятость.

10.2.2. Инвестиционный спрос

Инвестиционный спрос представляет собой намерения или планы фирм по увеличению своего капитала, а также товарных запасов.

Роль инвестиций в экономике нельзя переоценить, именно посредством инвестиций реализуются достижения научно-технического прогресса, от них зависят изменения структуры производства, темпы экономического роста, а следовательно, и возможности увеличения потребления и роста благосостояния.

В отличие от потребления, *инвестиционный спрос* непосредственно не зависит (или зависит очень слабо) от *текущего дохода*. По отношению к текущему доходу инвестиции независимы, автономны.

Что же определяет величину инвестиционных расходов? Инвестиции делаются ради получения прибыли в будущем. Очевидно, что чем выше ожидаемая прибыль, тем больше спрос на инвестиции. Вместе с тем, при принятии решений о вложениях капитала инвестор учитывает альтернативные воз-

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

возможности вложения капитала. Располагая определенной суммой денег, он всегда решает для себя, что выгоднее: вложить деньги в приобретение, например, оборудования, или положить деньги в банк. Таким образом, инвестиции зависят от двух факторов: *ожидаемой нормы прибыли* (Np) – отношение предполагаемой прибыли к инвестициям – и *ставки процента* (i).

Отложив на горизонтальной оси величину инвестиционного спроса, а на вертикальной ожидаемую норму прибыли и ставку процента, мы можем получить график спроса на инвестиции (рис. 10.6).

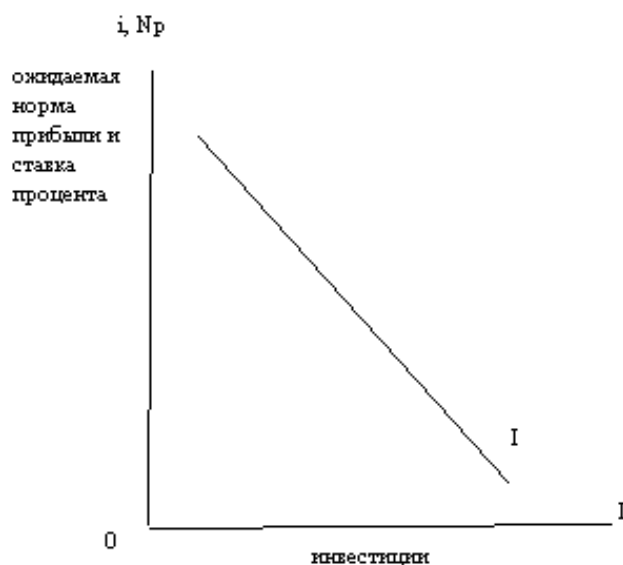


Рис. 10.6. График спроса на инвестиции

Спрос на инвестиции предъявляется, пока норма ожидаемой прибыли больше банковского процента.

Кривая спроса на инвестиции имеет отрицательный наклон и отражает *обратную зависимость* между ставкой процента и совокупной величиной планируемых инвестиций.

На инвестиционный спрос помимо ожидаемой нормы прибыли и ставки процента влияют:

- издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание зданий, сооружений, оборудования и т.п.;
- налоги на предпринимателей;
- изменения в технологиях производства;
- ожидания производителей в отношении спроса на их товары и услуги, изменения цен и т.п.

На инвестиционный спрос оказывает влияние и общая социально-экономическая обстановка в стране, переживаемая фаза цикла, устойчивость правовых норм и др.

10.2.3. Равновесие в модели «расходы–доходы»

Экономика находится в состоянии **равновесия**, если при действующем уровне цен *величина предполагаемого выпуска продукции равна планируемому совокупным расходам*. Очевидно, что, если планируемые расходы больше ВВП или наоборот, то равновесия в экономике не будет. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

На данном уровне анализа мы будем исходить из того, что совокупные расходы (АЕ) – это расходы на личное потребление и инвестиции, т.е. будем рассматривать только частный сектор (без государства) закрытой (без учета внешней торговли) экономики (рис. 10.7).

Экономика находится в равновесии при ВВП, равном Q_e ($AE = Y$). В этом случае объем ВВП соответствует планируемому расходам на потребление и инвестиции. Если ВВП соответствует Q_1 , это означает, что ВВП хватает только для потребления и инвестиции не могут быть осуществлены. Но наличие неудовлетворенного инвестиционного спроса стимулирует предпринимателей к расширению производства, увеличению ВВП. Если планируемые совокупные расходы больше произведенного ВВП ($AE > Y$), то объем производства будет расширяться, пока не будет достигнуто равновесие.

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

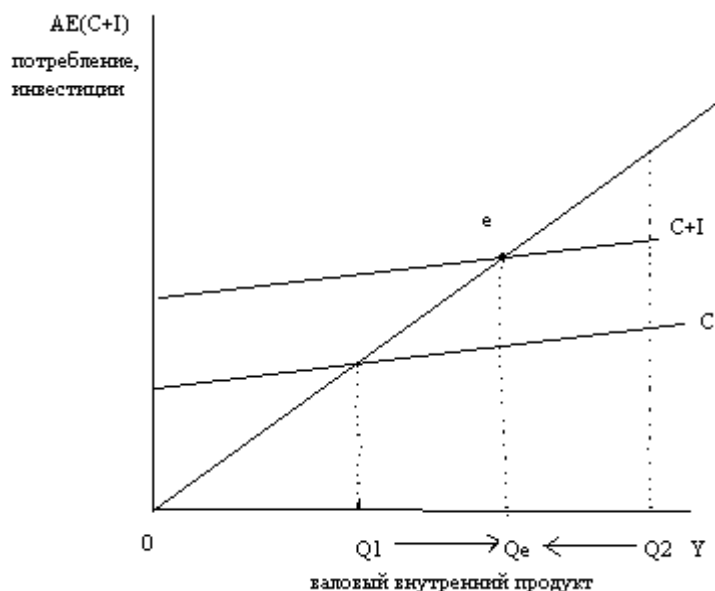


Рис. 10.7. Определение равновесия на основе модели «расходы – доходы»

При Q_2 объем производства оказывается больше планируемых расходов ($Y > AE$), производители не могут реализовать всю свою продукцию и вынуждены сокращать производство. Экономика опять же будет двигаться к равновесию.

Включение в совокупные расходы инвестиций приводит к увеличению ВВП большему, чем величина инвестиций. Здесь срабатывает так называемый **мультипликативный эффект** (эффект множителя), суть которого состоит в том, что инвестиционные расходы увеличивают равновесный объем производства на величину большую, чем сами инвестиции:

$$\Delta Y = I \times MULT, \quad (10.5)$$

где $MULT$ – мультипликатор инвестиций

$$MULT = \frac{1}{MPS}. \quad (10.6)$$

Мультипликатор инвестиций (MULT) – это коэффициент, характеризующий степень изменения ВВП в связи с изменением инвестиций.

Например, если инвестиции равны 1500, а $MPS = 0,25$, то прирост ВВП составит $1500 \cdot (1 : 0,25) = 1500 \cdot 4 = 6000$.

Сбережения есть вычет из доходов. Наличие сбережений означает, что не все доходы превращаются в расходы и следовательно, не весь произведенный объем ВВП может быть реализован, т.е. сбережения – это фактор, нарушающий равновесие. В то же время, инвестиции представляют собой дополнение к потоку расходов. Очевидно, что равновесие будет достигаться тогда, когда сбережения равны инвестициям (рис. 10.8).

Отложив на оси абсцисс ВВП, а на оси ординат – сбережения и инвестиции, мы можем определить объем ВВП, при котором достигается равновесие. Только при объеме ВВП, равном Q_e , сбережения точно соответствуют планируемым инвестиционным расходам ($S = I$) и экономика находится в состоянии равновесия. При Q_1 инвестиционный спрос больше сбережений ($I > S$) и этот неудовлетворенный спрос будет толкать производство к расширению, к увеличению объема ВВП. При Q_2 сбережения больше инвестиций ($S > I$). Увеличение сбережений ведет к относительному сокращению потребления, а это значит, что произведенная продукция не будет находить сбыта и производители будут вынуждены сокращать производство до Q_e .

Итак, экономика находится в равновесии, когда совокупные расходы равны ВВП ($AE = Y$) или сбережения равны инвестициям ($S = I$).

Рассмотрев проблему макроравновесия, следует ответить на вопрос: означает ли равновесие макроэкономическую стабильность, т.е. отсутствие инфляции и безработицы, превышающей естественный уровень? Ответ будет отрицательным – *и при равновесии возможны безработица и инфляция.*

Если равновесный ВВП (Q_e) меньше потенциального ВВП (Q_p), возможного при полной занятости, то возникает **рецессионный разрыв** – величина, на которую совокупные расхо-

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

ды ($C + I$) меньше потенциального ВВП. Это означает, что в экономике имеет место *недопроизводство и рост безработицы* (рис. 10.9, а)).

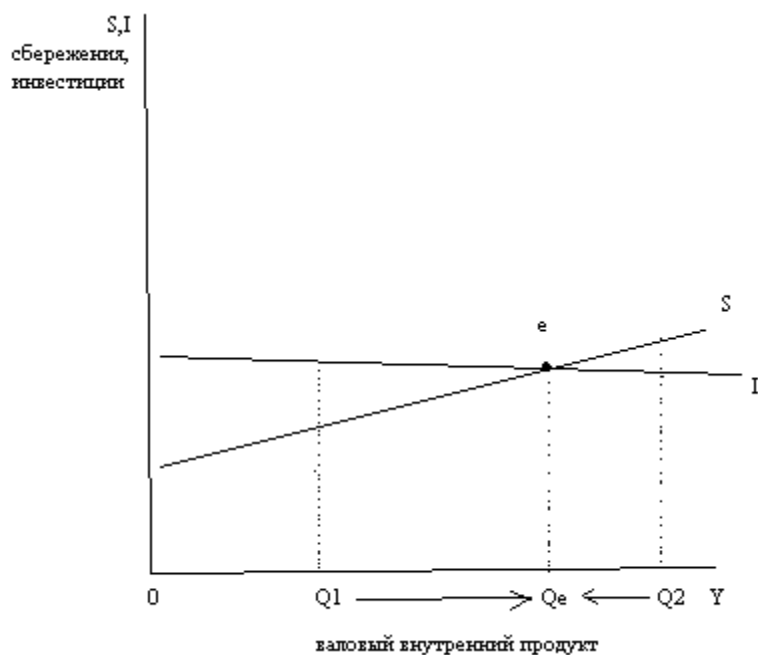


Рис. 10.8. Определение равновесия на основе модели «инвестиции – сбережения»

Если планируемые совокупные расходы больше потенциальные расходы при полной занятости, то возникает **инфляционный разрыв** – величина, на которую планируемые совокупные расходы превышают потенциальный ВВП. Данный разрыв ведет к повышению цен, т.е. *генерирует инфляцию* (рис. 10.9, б)).

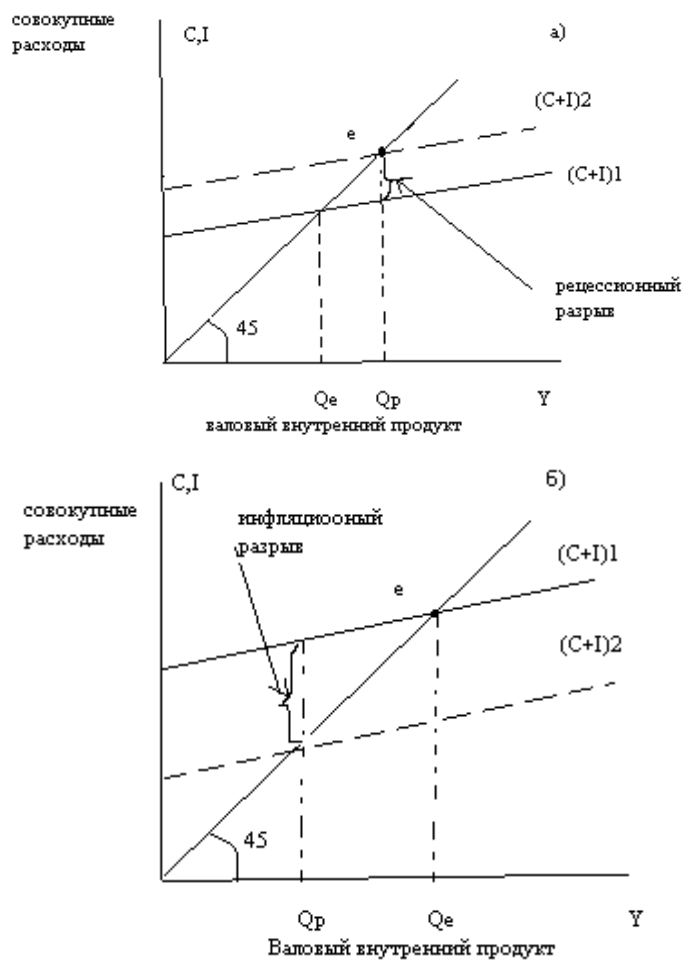


Рис. 10.9.

а) рецессионный разрыв, б) инфляционный разрыв

Недопущение, ликвидация рецессионных и инфляционных разрывов – функция государства. Проводя соответствующую фискальную и монетарную политику, правительства стремятся обеспечить макроэкономическое равновесие в условиях полной занятости и стабильности цен.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Кривая совокупного спроса имеет положительный наклон.
2. Кривая совокупного предложения на ее классическом отрезке горизонтальна.
3. Причины сдвига кривых совокупного и индивидуального спроса одинаковы.
4. Различие между краткосрочным и долгосрочным периодом в макроэкономике связывают главным образом с поведением номинальных и реальных переменных.
5. Эффект импортных закупок – неценовой фактор, определяющий динамику совокупного спроса.
6. Вертикальное положение кривой совокупного предложения, по мнению экономистов кейнсианской школы, характеризует потенциальный выпуск продукции только в долгосрочном периоде.
7. Предельная склонность к потреблению всегда равна предельной склонности к сбережению.
8. Инвестиционные расходы более нестабильны, чем потребительские расходы.
9. В кейнсианской модели макроэкономического равновесия уровень цен и заработной платы постоянны.
10. Увеличение товарных запасов заставляет фирмы увеличивать занятость.

Задание второе

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. **Отрицательный наклон кривой совокупного спроса не объясняется эффектом:**
 - а) дохода;
 - б) богатства;

- в) импортных закупок;
- г) процентной ставки.

2. Равновесие национальной экономики может быть достигнуто, если:

- а) скорость обращения денег в стране постоянна;
- б) государственный бюджет сбалансирован;
- в) совокупное предложение равно совокупному спросу;
- г) уровень инфляции в экономике страны стабилизирован.

3. Классический вариант кривой совокупного предложения имеет:

- а) положительный наклон;
- б) отрицательный наклон;
- в) фиксированное вертикальное положение;
- г) фиксированное горизонтальное положение.

4. Перемещение кривой совокупного спроса обусловлено изменением:

- а) цен на ресурсы;
- б) цен на конечные продукты;
- в) уровня заработной платы в стране;
- г) уровня технологий.

5. Перемещение кривой совокупного предложения связано с изменением:

- а) структуры потребительских расходов;
- б) производительности труда;
- в) фонда заработной платы;
- г) объема трансфертных платежей.

6. В классической модели анализ совокупного предложения строится на основе предположения, что:

- а) цены и номинальная заработная плата – гибкие;
- б) экономика функционирует в условиях неполной занятости ресурсов;
- в) объем выпуска, занятость подвижны;
- г) поведение субъектов экономики нерационально.

7. Увеличение совокупного спроса в долгосрочном периоде при неизменности объема производства порождает:

- а) неизменность уровня цен;
- б) повышение уровня цен;
- в) сокращение предложения;
- г) неизменность экономической конъюнктуры.

8. В кейнсианской модели в качестве основного принято допущение о том, что:

- а) цены и заработная плата неизменны;
- б) рынки конкурентны;
- в) экономика функционирует в условиях полной занятости;
- г) изменения в факторах производства и технологии происходят медленно.

9. Предельная склонность к сбережению:

- а) больше 1;
- б) больше 0;
- в) равна 1;
- г) меньше 0.

10. Мультипликатор характеризует изменение дохода при.....инвестиций.

- а) увеличении;
- б) уменьшении;
- в) неизменной величине;
- г) изменении.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Проиллюстрируйте с помощью графиков, какое влияние окажут на совокупный спрос и совокупное предложение в России следующие факторы:

- а) большие закупки леса у России странами Европы;
- б) пятипроцентное повышение акцизного налога на бензин;

- в) увеличение расходов федерального бюджета на образование;
- г) ожидание резкого подъема уровня цен;
- д) снижение ставок подоходного налога;
- е) увеличение производительности труда;
- ж) снижение курса рубля;
- з) снижение национального дохода у наших торговых партнеров в странах СНГ;
- и) ликвидация профсоюзов, контролирующих уровень заработной платы.

Задача 2. Совокупное предложение характеризуется следующими данными:

Уровень цен	250	225	200	275	250	125	125	125
Произведенный ВВП в реальном выражении	2000	2000	1900	1700	1400	1000	500	0

Совокупный спрос представлен тремя вариантами:

Уровень цен		250	225	200	175	150	125	100
Реальный ВВП (рассчитанный по расходам)	I	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000
	II	1900	2000	1200	2200	2300	2400	2500
	III	400	500	600	700	800	900	1000

Постройте графики совокупного предложения и графики совокупного спроса, соответствующие трем вариантам. Определите равновесный объем ВВП и равновесный уровень цен для каждого из этих вариантов.

Задача 3. Объясните, как повлияют на графики потребления, сбережений и инвестиций следующие факторы:

- а) угроза войны, что приведет к ожиданию населением дефицита товаров;
- б) повышение реальной ставки процента;
- в) возрастание темпов роста населения;

Тема 10. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

- г) сокращение размеров выплат по программе социального обеспечения;
- д) ожидание, что в течение предстоящих лет уровень инфляции будет снижаться.

Задача 4. Заполните приведенную ниже таблицу. Нарисуйте графики потребления и сбережений.

Уровень национального дохода равен располагаемому доходу	C	S	APC	APS	MPC	MPS
4400		-40				
4600		0				
4800		40				
5000		80				
5200		120				
5400		160				
5600		200				
5800		240				
6000		280				

Задача 5. Прирост инвестиционных расходов на 17 млрд. руб. привел к росту реального ВВП с 742 млрд руб. до 810 млрд руб. Рассчитайте величину мультипликатора инвестиционных расходов.

Задача 6. ВВП увеличился с 466 до 490 млрд руб. Определите прирост инвестиций, вызвавший эти изменения, если известно, что предельная склонность к сбережениям равна 0,2.

Задача 7. Функция потребления $C = 0,7Y + 50$. Определить функцию сбережений.

Тема 11.

Денежный рынок. Банковская система

Одно из важнейших условий эффективного функционирования рыночной экономики – наличие стабильно и активно работающей денежно-кредитной системы страны. В данной теме будут рассмотрены: денежная масса, сущность и функции кредита, структура кредитной системы, роль и место банков в современной экономике, процесс превращения сбережений в инвестиции, механизм воздействия денежной массы на уровень производства, занятость и цены, принципы и методы государственного регулирования денежного обращения.

11.1. Денежная масса

Четкое представление о видах, характере современных денег дает возможность определить их количество. Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления, образуют *денежную массу*.

Отдельные виды денежных средств, обращающихся в стране, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности объединяются в денежные агрегаты (М). Агрегат с более высокой степенью ликвидности входит составной частью в комплекс с более низким уровнем ликвидности. В результате образуется система агрегатов, каждый из которых характеризуется определенными показателями состава и структуры денежной массы.

Наиболее часто употребляются следующие денежные агрегаты:

МО – наличные металлические и бумажные (банкноты) деньги в обращении (без кассовой наличности банков).

М1 включает **М0** и деньги на счетах до востребования, а также чековые депозиты.

М2 состоит из **М1** и срочных депозитов.

М3 образуется из **М2** и депозитных сертификатов.

МВ – денежная база; она включает в себя **М0** плюс обязательные резервы коммерческих банков плюс средства коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБ.

От чего она зависит? Ответ на этот вопрос дает количественная теория денег, выдвинутая американцем Ирвингом Фишером в работе «Покупательная сила денег», согласно которой количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и стоимостью производимых в стране товаров и услуг с учетом их цен.

$$M \cdot V = P \cdot Y, \quad (11.1)$$

где **М** – количество денег в обращении (или денежная масса),
V – скорость обращения денег (среднегодовое количество раз, которое денежная единица расходуется на приобретение товаров и услуг),

P – уровень цен (индекс средневзвешенных цен товаров и услуг),

Y – реальный объем ВВП.

Согласно этой теории, ценность денег устанавливается в процессе обращения, а объяснение колебаний покупательной способности денег (т.е. количества товаров и услуг, которое можно приобрести на данную сумму денег) состоит в изменении количества денежных знаков в обращении.

Простые преобразования позволяют получить формулу для определения количества денег, необходимых для обращения:

$$M = \frac{pY}{V} \quad (11.2)$$

Из этой формулы ясно, что чем больше созданный в стране валовой продукт, тем больше денег должно находиться в обращении. С увеличением физического количества произведенных товаров приходится наращивать и денежную массу.

Поскольку скорость обращения денег и реальный объем производства определяются неденежными факторами, то они могут рассматриваться как постоянные величины. Тогда, очевидно, что уровень цен и количество денег в обращении находятся в прямой зависимости: рост цен вызывает необходимость увеличения денежной массы и, наоборот, *увеличение денежной массы приводит к росту цен*. Однако повышения цен не будет, если увеличение денежной массы происходит в том же темпе, что рост объема выпуска товаров и услуг.

Уравнение количественной теории денег в темповой записи примет вид:

$$\frac{\Delta M}{M} \% + \frac{\Delta V}{V} \% = \frac{\Delta P}{P} \% + \frac{\Delta Y}{Y} \% . \quad (11.3)$$

11.2. Спрос на деньги

Спрос на деньги предопределяется такими их функциями, как средство обращения и средство накопления. Хозяйственные агенты нуждаются в деньгах, чтобы тратить их, используя их как средство обращения в настоящем и будущем.

Совокупный (общий) спрос на деньги (D_m) включает в себя:

- 1) транзакционный спрос – спрос на деньги для оплаты товаров и услуг и
- 2) спрос на деньги как запасную стоимость (средство сбережения).

Транзакционный спрос, спрос для сделок (D_{m1}) существует потому, что каждый экономический субъект в каждый данный момент должен располагать определенной суммой денег (денежными остатками), чтобы иметь возможность беспрепятственно совершать сделки. Домашним хозяйствам нужны деньги, чтобы покупать товары, оплачивать коммунальные услуги и т.п. Предприятиям нужны деньги для оплаты сырья, материалов, выплаты заработной платы и т.п.

Величина спроса на деньги для сделок зависит от номинального ВВП, т.е. транзакционный спрос на деньги прямо пропорционален реальному объему ВВП и уровню цен. Очевидно, что рост реального объема ВВП ведет (при прочих равных условиях) к росту доходов, что стимулирует большие расходы и больший спрос на деньги для сделок. Такая же прямая связь существует между транзакционным спросом и ценами. Известно, что покупательная способность денег измеряется количеством товаров и услуг, которые можно на них купить. Если цены растут, покупательная способность денег падает, и для того чтобы сохранить реальные доходы на прежнем уровне, денег потребуется больше.

Таким образом:

$$D_{m1} = f(Q, p) \quad (11.4)$$

где Q – реальный объем валового внутреннего продукта;

p – уровень цен.

Часть своих доходов люди сберегают, причем эти сбережения могут осуществляться либо в денежной форме (накопление наличных денег или средств на депозитных счетах), либо в виде различных финансовых активов (акции, облигации и др.). Каждая из этих форм сбережений имеет свои преимущества. Деньги *абсолютно ликвидны*, но не приносят дохода. Ценные бумаги – менее ликвидны, но *приносят доход*. Отсюда: **спрос на деньги, как средство сбережения** или спрос на деньги со стороны активов – D_{m2} – зависит от предпочтения ликвидности.

Если экономические субъекты предпочитают иметь высоколиквидные активы – спрос на деньги растет, если менее ликвидные, но доходные – падает. В свою очередь вопрос о том, как распределяются сбережения между деньгами и недежными активами, решается в зависимости от нормы процента. Если норма процента повышается, то курс (цена) ценных бумаг падает, их доходность возрастает, и экономические субъекты предпочитают делать сбережения в форме недежных активов – спрос на деньги как средство сбережения падает. И наоборот.

Отсюда:

$$D_{m2} = f(i), \quad (11.5)$$

где i – уровень процентной ставки.

Таким образом, совокупный спрос на деньги зависит от реального объема производства, уровня цен и нормы ссудного процента.

11.3. Кредит: сущность, функции и виды

Неотъемлемая часть рыночного хозяйства – рынок ссудных капиталов. **Ссудный капитал** – это денежные средства, отданные в ссуду его собственником на время на условиях возвратности и за плату в виде процента. Формой движения ссудного капитала является кредит (от лат. *creditum* – ссуда, долг).

В процессе экономической деятельности у хозяйствующих субъектов образуются **временно свободные денежные ресурсы**. К ним относятся:

- денежные средства, высвобождаемые в процессе производственной деятельности предприятий (амортизационный фонд, предназначенный для восстановления, обновления и расширения основного капитала; денежные средства, образующиеся в результате разрыва между временем получения денег от реализации товаров и услуг и моментом выплаты заработной платы; часть выручки, предназначенная для покупки сырья, материалов, топлива; накапливаемая прибыль и т.д.);
- денежные доходы и сбережения всех слоев населения;
- неиспользованные средства бюджета.

В то же время, у других хозяйствующих субъектов возникает потребность в *дополнительных денежных средствах* (для оплаты товаров, услуг, работ и т.п.). Свободные денежные средства предоставляются нуждающимся в них во временное пользование, в долг. **Кредит** – это механизм, посредством которого происходит движение временно свободных денежных средств от их собственника к заемщику.

Передача временно свободных денежных средств осуществляется на началах срочности, возвратности, платности и обеспеченности, т.е. выданная в долг сумма должна быть возвращена через определенный срок, и за пользование деньгами взимается плата. Ссуды выдаются под залог ценных бумаг, товаров, недвижимости, гарантии и др.

Кредит выполняет в рыночной экономике важные *функции*:

- обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства;
- перераспределяет денежные средства между предприятиями, отраслями, территориями, группами населения;
- способствует повышению эффективности производства, стимулирует НТП;
- порождает кредитные деньги (банкноты);
- расширяет безналичный оборот, ускоряет движение денежных потоков;
- превращает денежные сбережения в капитал;
- способствует концентрации и централизации капитала.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные виды, основные из которых – коммерческий и банковский кредит.

Ссуды могут предоставляться не только в денежной, но и в товарной форме. Форма товарного кредита – *коммерческий кредит*, предоставляемый производителями (продавцами) потребителям (покупателям) в форме отсрочки платежа за поставленный товар. Отношения коммерческого кредита оформляются векселем.

Вексель – это письменное долговое обязательство, оформленное по законодательным нормам, выдаваемое заемщиком кредитором и предоставляющее кредитору беспорное право требовать с заемщика уплаты долга в определенный срок.

Вексель является платежным, расчетным и кредитным документом, пригодным для оплаты товаров и услуг, предоставления кредита, возврата ранее полученных ссуд. Важное свойство векселя – его обращаемость. Посредством передаточной надписи (индоссамент) вексель может циркулировать среди неограниченного круга лиц, выполняя функции денег.

Использование коммерческого кредита имеет свои пределы: во-первых, он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора; во-вторых, так как коммерческий кредит представлен в товарной форме, то он имеет ограниченную сферу применения, например, не может быть использован для уплаты налога и т.п.; в-третьих, коммерческий кредит может предоставляться поставщиком потребителю, но не наоборот.

Несмотря на свою ограниченность, коммерческий кредит широко распространен в рыночной экономике.

До 1917 г. и в годы НЭПа в России коммерческий кредит и вексельное обращение имели большое распространение, однако в ходе кредитной реформы начала 30-х годов коммерческий кредит был запрещен. Вновь право предоставления (получения) коммерческого кредита было восстановлено в 90-х годах.

Ограниченность, присущая коммерческому кредиту, преодолевается путем развития банковского кредита, который в современном мире и является основной формой кредита.

Банковский кредит – это кредит, предоставляемый на определенный срок кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) физическим и юридическим лицам в виде денежной ссуды.

По срокам банковские ссуды делятся на: краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до трех лет) и долгосрочные (свыше трех лет). Ссуды могут быть гарантированными (выдаваться под материальное обеспечение, залог, гарантию банка или другого физического или юридического лица) или негарантированными (бланковыми). Максимальная величина ссуды, выдаваемая банком одному заемщику, регламентируется. Так, в России ссуда одному заемщику не может превышать 25% собственного капитала банка, в США – 15%.

Плата за пользование деньгами (цена кредита) – это процент, который измеряется нормой (ставкой) процента. Уровень процентной ставки дифференцируется в зависимости от величины предоставляемой ссуды, ее срока, наличия или отсутствия гарантии и др. и определяется на денежном рынке,

где сталкиваются предложение денег и спрос на деньги. Исключение составляет учетная ставка (ставка рефинансирования) – ставка процента, которую центральный банк устанавливает по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам.

К другим распространенным видам кредита относятся:

Ипотечный кредит – долгосрочный кредит, который выдается под залог недвижимости (земли, зданий, сооружений и т.п.). В России, в условиях плановой экономики ипотечный кредит отсутствовал. Сегодня, с переходом к рынку, в России ипотека постепенно начинает возрождаться.

Потребительский кредит – предоставляется частным лицам торговыми предприятиями при покупке потребительских товаров длительного пользования (автомобили, жилье, мебель, бытовая техника) в форме отсрочки платежа (продажа в рассрочку) или банками и другими финансовыми учреждениями в виде банковских ссуд на потребительские цели (оплата обучения, лечения, отдыха и т.п.). Потребительский кредит оказывает большое влияние на уровень потребления и совокупный спрос. В экономически развитых странах население тратит от 10 до 25% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита.

Государственный кредит – подразделяется на собственно государственный кредит, когда государственные банки и другие финансово-кредитные учреждения кредитуют частный сектор, и государственный долг. В этом случае заемщиком выступает государство, а кредиторами – физические или юридические лица.

Международный кредит – это движение денег между кредиторами и заемщиками в различных странах. Международный кредит обусловлен наличием внешнеэкономических связей и существует в форме коммерческого, банковского, государственного кредита, т.е. кредиторами и заемщиками могут быть банки, частные фирмы, правительства, международные и региональные организации.

Совокупность кредитно-финансовых учреждений, аккумулирующих и предоставляющих в долг денежные средства, образует **кредитную (банковскую) систему страны**.

В рыночной экономике принята *двухуровневая банковская система*. Верхний уровень представлен *центральным*, как правило, государственным банком, который непосредственно не кредитует предприятия и население, но регулирует денежное обращение страны и руководит всей существующей в стране банковской системой. Второй уровень занимает множество самостоятельных *коммерческих банков*, которые ведут основную работу по аккумулярованию сбережений и размещению кредитов. Коммерческие банки – самостоятельные организации, административно они не подчинены центральному банку, хотя и обязаны выполнять указания центрального банка в пределах норм, определенных законом.

Наряду с банками на втором уровне кредитной системы находятся специализированные небанковские институты (пенсионные, страховые, инвестиционные фонды, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы и т.п.), деятельность которых, в основном, сводится к аккумуляции денежных сбережений населения, предоставлению кредитов через облигационные займы предприятиям и государству, мобилизации капитала через эмиссию акций, предоставлению ипотечных и потребительских кредитов и т.п.

В экономически развитых странах специализированные небанковские учреждения играют большую роль в аккумуляции сбережений населения и являются важными поставщиками ссудного капитала. Небанковские финансовые учреждения ведут острую конкурентную борьбу за привлечение сбережений всех слоев населения, как между собой, так и с банковским сектором.

11.4. Центральный банк и его функции

Центром всей кредитной системы является Центральный банк. Возникновение центральных банков исторически связано с концентрацией банкнотной эмиссии (выпуска денег) в руках немногих наиболее надежных, пользовавшихся всеоб-

щим доверием, коммерческих банков, чьи банкноты могли успешно выполнять функцию всеобщего кредитного орудия обращения. В конце XIX – начале XX века в большинстве стран эмиссия банкнот была сосредоточена в одном эмиссионном банке, который стал называться центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком. В этом названии отражается роль банка в кредитной системе любой страны.

Важнейший принцип функционирования центральных банков – их *независимость от правительства*. В большинстве стран мира Центральный банк подчиняется высшему законодательному органу. Это обстоятельство имеет очень большое значение, так как в случае дефицита бюджета правительство не может обязать центральный банк профинансировать его расходы. Правительство вынуждено прибегнуть к займу. При этом, поскольку предоставление безоблигационных кредитов запрещено законодательством, правительство вынуждено выпускать государственные ценные бумаги и под них на общих основаниях (срочность, платность) получать кредиты в центральном банке.

Центральный банк не ставит перед собой присущей коммерческим банкам цели максимизации прибыли и не конкурирует с последними. Основное назначение Центрального банка в рыночной экономике – обеспечение стабильности банковской и финансовой систем, контроль за денежным обращением страны, проведение денежной политики, которая обеспечивала бы достижение макроэкономических целей, прежде всего безинфляционного развития экономики.

Традиционно Центральный банк выполняет четыре основные функции:

- монопольно осуществляет эмиссию банкнот (наличных денег). В современных условиях, когда наличные деньги составляют незначительную часть денежной массы, эта функция имеет несколько меньшее значение, хотя банкнотная эмиссия по-прежнему необходима для розничной торговли и обеспечения ликвидности банков;

- является банком банков. Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Клиенты Центрального банка – это коммерческие банки. Центральный банк хранит кассовые резервы банков, через счета, открываемые коммерческими банками в нем, осуществляет расчеты между ними, в случае необходимости оказывает коммерческим банкам кредитную поддержку. Для коммерческих банков Центробанк – «кредитор последней инстанции», т.е. кредитор на крайний случай. Центральный банк предоставляет коммерческим банкам ссуды под залог коммерческих векселей и других ценных бумаг, а также осуществляет учетные операции – покупку векселей банков. Покупка векселей у коммерческих банков называется переучетом, так как при этом происходит вторичная покупка векселей, которые коммерческие банки купили у своих клиентов;
- выступает в качестве банкира правительства. Хотя Центральный банк и не подчиняется правительству, он тесно с ним связан. В Центральном банке открыты счета правительства и правительственных учреждений, он выступает кассиром и кредитором правительства. В качестве банкира правительства Центральный банк управляет государственным долгом (осуществляет размещение и погашение займов, организует выплату процентов и др.), регулирует резервы иностранной валюты и золота, осуществляет международные расчеты и т.п.
- регулирует безналичную эмиссию, осуществляемую коммерческими банками. Основными инструментами воздействия Центрального банка на массу денег, создаваемую коммерческими банками, служат:
 - 1) операции на открытом рынке – купля-продажа государственных ценных бумаг;
 - 2) ставка рефинансирования;
 - 3) норматив обязательных резервов.

Центральный банк также оказывает влияние на деятельность коммерческих банков, (прежде всего на объем предос-

тавляемых кредитов), осуществляя надзор за их деятельностью, устанавливая разного рода экономические нормативы: соотношение между кассовыми резервами и депозитами, собственным и заемным капиталом, собственным капиталом и активами, максимальный размер риска на одного заемщика, нормативы достаточности капитала и др.

Все функции Центрального банка тесно связаны между собой, и выполняя их, он осуществляет денежно-кредитное регулирование экономики.

Результаты деятельности центрального банка, его активные и пассивные операции находят свое отражение в его балансе. Упрощенная схема баланса центрального банка приведена ниже (табл. 11.1).

Таблица 11.1

**Баланс центрального банка
(цифры условные)**

Активы		Пассивы	
1. Государственные ценные бумаги	50	1. Банкноты и монеты в обращении	50
2. Ссуды коммерческим банкам	30	2. Резервы коммерческих банков	30
3. Валютные резервы	20	3. Депозиты правительства	15
		4. Собственный капитал банка	5
Всего	100	Всего	100

Балансы коммерческого и Центрального банка различаются:

- наличные деньги в обращении – это пассивы Центрального банка, наличность коммерческих банков – это их актив;
- обязательные резервы коммерческих банков, являющиеся для них активами, для центрального банка – пассивы.
- ссуды, выданные Центробанком, – для коммерческих банков – пассивы, для Центрального банка – это актив.

11.5. Коммерческие банки и их операции

Основу всей кредитной системы страны составляют коммерческие банки. **Банки** – это финансовые посредники, принимающие денежные средства у вкладчиков и предоставляющие их заемщикам на условиях возвратности, срочности и платности в целях получения прибыли. **Банковская прибыль** представляет собой разность между процентом, который получают банки за предоставленные ими деньги, и тем процентом, который они выплачивают за предоставленные им деньги, минус издержки, связанные с деятельностью банка.

Банки концентрируют основную часть кредитных ресурсов страны, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и оказывают финансовые услуги физическим и юридическим лицам.

Все банки могут быть охарактеризованы по разным признакам:

- по форме собственности – государственные, кооперативные, акционерные, смешанные;
- по видам выполняемых операций – универсальные или специализированные (ипотечные, инвестиционные, инновационные, земельные, торговые, биржевые и т.п.);
- по территориальному принципу – региональные или общенациональные.

Банки выполняют следующие *основные функции*:

- мобилизация временно свободных денежных средств и сбережений и превращение их в капитал. Аккумулируя денежные средства и сбережения в виде вкладов (депозитов), банки превращают их в ссудный капитал и используют для предоставления кредита. Таким образом, с помощью банков сбережения превращаются в капитал (приносят доход);
- представление ссуд физическим и юридическим лицам. Непосредственное предоставление в ссуду временно свободных денежных средств их собственником заемщику в практической хозяйственной жизни затруднено. Банки,

получая денежные средства у конечных кредиторов и давая их в долг конечным заемщикам, выполняют функцию посредника;

- создание кредитных денег – выдавая ссуду, банки осуществляют безналичную депозитно-кредитную эмиссию. Предоставив клиенту ссуду, банк зачисляет определенную сумму денег на его счет, т.е. создает депозит, владелец которого может получать наличные деньги или осуществлять безналичные расчеты – в любом случае происходит увеличение количества денег в обращении. Масса денег в обращении увеличивается, когда банки выдают ссуду, и уменьшается, когда ссуда возвращается;
- проведение денежных расчетов и кассовое обслуживание клиентов. Выступая в качестве посредников в платежах, банки выполняют для своих клиентов операции, связанные с проведением расчетов и платежей;
- выпуск, покупка, продажа платежных документов и ценных бумаг. Выполняя эту функцию, банки становятся каналом, обеспечивающим направление сбережений на производственные цели.

В соответствии со своими функциями банки выполняют определенные операции, которые делятся на пассивные, активные и комиссионные.

Пассивные операции – это операции, посредством которых банки привлекают денежные средства, формируют свои ресурсы.

Банковские ресурсы делятся на собственные и привлеченные. Источниками собственных средств являются акционерный капитал (уставный фонд), резервный капитал, образуемый за счет прибыли, и нераспределенная прибыль. Необходимая величина собственного капитала регламентируется. Центральный банк устанавливает минимально необходимые размеры уставного капитала и предельное соотношение собственного и заемного капитала. Так, сегодня минимальный размер уставного капитала для кредитной организации в России установлен в размере 5 млн евро в рублевом эквиваленте.

Однако преобладающую часть банковских ресурсов составляют привлеченные средства, которые и используются для предоставления займов и приобретения ценных бумаг. Вкладчики являются собственниками средств и *предоставляют их банкам в пользование* за определенную плату – процент. Привлеченные средства оформляются в виде депозитов (вкладов) и являются **долговыми обязательствами** (пассивами) банка.

Депозиты – главный источник банковских ресурсов, однако помимо привлекаемых депозитов источником банковских ресурсов могут быть кредиты, полученные у других банков, и займы у Центрального банка.

Активные операции – это операции, посредством которых банки реализуют имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Предоставляемые банком денежные ресурсы образуют долги банку и являются его активами.

Основной вид активной банковской операции – это выдача ссуды (предоставление кредита). Однако надо иметь в виду, что банки не имеют права выдавать ссуду на всю сумму имеющихся у них депозитов. Часть своих депозитов банк обязан хранить в виде наличности или вкладов на беспроцентных счетах Центрального банка. Минимальный размер вклада, который банк должен держать в Центральном банке или иметь в наличности, называется **обязательными резервами**. Величина обязательных резервов определяется на основании *норматива* (rr), устанавливаемого центральным банком в виде доли (процента) от депозитов банка.

Например, если депозиты банка составляют 100 млн руб., а норматив обязательных резервов установлен на уровне 20%, то банк обязан хранить на счетах Центрального банка 20 млн руб.

На первый взгляд может показаться, что сумма обязательных резервов представляет собой своеобразный страховой фонд, из которого коммерческие банки могут черпать необходимые им средства в случае больших и неожиданных изъятий денег их вкладчиками. Однако это не так. Дело в том, что вклады в коммерческие банки могут быть в несколько раз больше, чем величина резервов, т.е. резервы, являются *час-*

тичными, поэтому при внезапных и крупных изъятиях средств вкладчиками наличие обязательных резервов не спасет коммерческие банки от банкротства.

Требование хранения части пассивов в виде резервов объясняется необходимостью контроля способности коммерческих банков к кредитованию своих клиентов. Центральный банк как координирующий орган стремится предотвратить избыток или недостаток кредита и тем самым оказать необходимое воздействие на количество денег в обращении и на макроэкономическую ситуацию в целом. Фактические резервы банка, как правило, больше обязательных; эти превышения называются *избыточными резервами*, которые и служат источником ссуд.

Если банк имеет 100 млн руб. депозитов, то он может выдать новых ссуд на сумму в 80 млн руб. (100 млн руб. депозитов минус 20 млн руб. обязательных резервов).

Весьма распространенной активной операцией банка, способом предоставления краткосрочных ссуд является учет векселей. *Учет векселя* – это покупка векселя банком. Приобретая вексель, банк покупает право получения денег по векселю по истечении его срока. За то, что банк авансирует векселедержателя, он взимает учетный процент – *дисконт*. Дисконт равен разности между суммой, обозначенной на векселе, и суммой, выплачиваемой банком при учете векселя. По истечении срока векселя банк предъявляет его должнику к погашению (см. рис. 11.1).



Рис. 11.1. Схема учета банком коммерческого векселя

К числу активных операций относится и *инвестиционная деятельность* банка – вложение банком средств в частные и государственные ценные бумаги. Покупая ценные бумаги, банки обеспечивают приток средств на относительно длительный период. С точки зрения приносимого дохода инвестиции – это второй (после процентов по кредиту) источник банковской прибыли.

Комиссионные операции банков – это разного рода посреднические и доверительные услуги, за оказание которых банк взимает комиссионные вознаграждения. Спектр предоставляемых банковских услуг постоянно расширяется. В частности, все большее распространение сегодня получают такие комиссионные операции, как лизинг, факторинг и траст.

Лизинг – это банковская деятельность по сдаче в аренду машин, оборудования, сооружений. Банки вместо того, чтобы выдавать предприятию ссуду на приобретение подобных средств, сами их приобретают и сдают в аренду, сохраняя за собой право собственности. При этом банк получает арендную плату (лизинговые платежи), а не ссудный процент. Для предприятий лизинг является специфической формой финансирования инвестиций.

Факторинг – вид банковской деятельности, которая заключается в том, что банк покупает у своих клиентов их требования к дебиторам (покупателям), оплачивая им 60-90% суммы обязательств в виде аванса, с окончательным перерасчетом после погашения задолженности. За оказание этих услуг банк взимает комиссионные.

Трастовые операции – выполнение банком различных функций, связанных с управлением имуществом, пенсионными фондами, хранением ценных бумаг по доверенности клиента. По доверительным операциям банки получают комиссионное вознаграждение. Сосредоточивая трастовые активы, банки имеют возможность значительно расширить сферу своей деятельности и влияния, обеспечивая себе таким образом высокие прибыли.

Результаты активных и пассивных операций банка отражаются в балансе банка, характеризующего соотношение его пассивов (долгов банка) и активов (долгов банку) на определенную дату. Годовые отчеты (балансы) банков публикуются в открытой печати.

Активы банка должны быть равны обязательствам банка (долгам) плюс собственный капитал банка. Если активы превышают обязательства, то банк платежеспособен. Если активы меньше обязательств, это означает, что собственный капитал банка уменьшается и банк становится неплатежеспособным, т.е. банкротом.

Упрощенный баланс банка приведен ниже (табл. 11.2).

Таблица 11.2

Баланс банка на начало года

Активы		Пассивы	
1. Резервы	10	1. Депозиты	65
Наличность	2	До востребования	35
Обязательные резервы	8	Сберегательные	10
2. Ссуды предприятиям		Срочные	20
и населению	50	2. Задолженность по ссудам	
3. Государственные ценные		коммерческим и центральному	
бумаги	20	банкам	10
		Всего пассивов	75
		3. Собственный капитал	5
Всего активов	80	Пассивы плюс собственный капитал	80

Огромная роль и значение банков в рыночной экономике связаны с их способностью в процессе кредитования *создавать новые деньги* (осуществлять безналичную депозитно-кредитную эмиссию денег) и тем самым влиять на предложение денег.

11.6. Предложение денег

Как уже отмечалось, выдавая ссуду, банки создают новые деньги. Однако отдельный банк обладает ограниченными возможностями по расширению своих ссуд. Он не может предоставить в ссуду больше того, что получил от вкладчиков, не может предоставить займы и всю сумму депозитов, так как, в соответствии с требованиями центрального банка, часть депозитов должен хранить на счетах последнего. Способность отдельного банка создавать деньги ограничена банковскими депозитами.

Однако *вся банковская система* может предоставлять ссуды и создавать новые деньги, в несколько раз, превышающие ее депозиты.

Для того чтобы понять, **как банки делают деньги**, рассмотрим следующий пример. При этом необходимо помнить, что банковские депозиты составляют основную часть массы денег в обращении (M).

Примем, что норматив резервных требований установлен Центральным банком на уровне 20% (0,2) и денежная масса состоит только из депозитов, а наличность равна нулю. Тогда банк А, получивший вклад, равный 1000, может выдать ссуду в размере 800 [$1000 - (0,2 \cdot 1000)$]. Полученная ссуда расходуется на оплату счетов (за поставку материалов, оборудования и т.п.) и поступает на счет банка Б. Банк Б, получив депозит в размере 800, может выдать ссуду, равную 640 [$800 - (0,2 \cdot 800)$]. Данная ссуда аналогично первой расходуется и поступает в виде депозита на счет банка В, который из полученного депозита в 640 может представить ссуду в размере 512 [$640 - (0,2 \cdot 640)$] и т.д.

Общий результат цепи создания депозитов может быть представлен в табл. 11.3.

Таким образом, депозиты, созданные всей банковской системой составят: $1000 + 800 + 640 + 512 \dots = 1000 \cdot [1 + 0,8 + 0,64 + 0,512 \dots] = 1000 \cdot [1 : (1 - 0,8)] = 1000 \cdot (1 : 0,2) = 5000$. Данные вычисления объясняются тем, что в квадратных скобках представлена сумма убывающей геометрической прогрессии.

Таблица 11.3

Цепь создания депозитов

Банк	Депозиты	Обязательные резервы	Ссуда
А	1000	200	800
Б	800	160	640
В	640	128	512
Г	512	102,4	409,6
...

Первоначальный депозит, равный 1000, вся банковская система увеличила в 5 раз, превратив его в 5000, т.е. здесь имеет место мультипликативное расширение депозитов. В отличие от других финансовых институтов, банки обладают способностью увеличивать предложение денег. **Кредитная мультипликация** – процесс эмиссии платёжных средств в рамках системы коммерческих банков.

Депозитный мультипликатор (MULTd) – это коэффициент, характеризующий степень возрастания денежной массы в результате прироста депозитов. Депозитный мультипликатор равен единице, деленной на норматив резервных требований (rr):

$$MULTd = \frac{1}{rr} \times 100\% . \quad (11.6)$$

В нашем примере первоначальный депозит составлял 800, депозитный мультипликатор равен 5, следовательно, вся банковская система создала 4000 ($800 * 5$) *новых* денег.

Изменение норматива обязательных резервных требований отражается на величине массы денег в обращении: его увеличение сокращает количество денег, создаваемых банками, снижение – увеличивает. Помимо величины норматива обязательных резервов прирост денежной массы зависит от склонности хозяйствующих субъектов хранить деньги в наличной форме. Чем больше та сумма, которая изымается из банков в наличной форме, тем меньше значение мультипликатора. Таким образом, степень конечного изменения денежной массы зависит от

- 1) нормы обязательных резервов;
- 2) от пропорции, в которой деньги делятся на наличность и банковские депозиты.

Так как в масштабах экономики в целом денежная масса состоит из наличности и депозитов, то **денежный мультипликатор** можно определить как отношение предложения денег к денежной базе.

Денежная база – это наличность вне банковской системы, а также резервы коммерческих банков, хранящиеся в Центральном банке. Наличность является непосредственной частью предложения денег, тогда как банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег.

$$MB = C + R, \quad (11.7)$$

где MB – денежная база,
C – наличность,
R – резервы.

$$MS = C + D, \quad (11.8)$$

где MS – предложение денег,
C – наличность,
D – депозиты.

$$MULT_m = \frac{MS}{MB} \Rightarrow MS = MULT \times MB. \quad (11.9)$$

Денежный мультипликатор можно представить через отношение наличности депозитов **cr** (**коэффициент депонирования**) и резервов – депозитов **rr** (**нормы резервирования**):

$$MULT_m = \frac{MS}{MB} = \frac{C + D}{C + R} \quad (11.10)$$

Разделим числитель и знаменатель правой части уравнения на D (депозиты) и получим:

$$MULT_m = \frac{cr + 1}{cr + rr}, \text{ где } cr = \frac{C}{D}, rr = \frac{R}{D}. \quad (11.11)$$

Коэффициент cr определяется главным образом поведением населения, решающего, в какой пропорции будут находиться наличность и депозиты. Коэффициент rr зависит от

нормы обязательных резервов, устанавливаемой Центральным банком, и от величины избыточных резервов, которые коммерческие банки предполагают сверх необходимой суммы.

Предложение денег можно представить в виде формулы:

$$MS = \frac{cr + 1}{cr + rr} \times MB \quad (11.12)$$

Таким образом, предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора. Центральный банк может контролировать предложение денег прежде всего воздействуя на денежную базу. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег.

11.7. Равновесие на денежном рынке

Соединение денежного предложения (S_m) с общим спросом на деньги (D_m) дает картину денежного рынка. Денежный рынок – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег.

Основными участниками денежного рынка являются: фирмы, правительство, центральный и коммерческие банки. Объект купли-продажи – деньги, предоставляемые во временное пользование. Особенность денежного рынка в том, что в отличие от товарных рынков, где процесс купли-продажи представляет собой обмен товарами и услугами по ценам, измеренным в денежных единицах, на денежном рынке деньги фактически обмениваются на другие ликвидные активы по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной ставки процента. Как и на любом рынке равновесие имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения.

Поскольку предложение денег определяется не их ценой, а регулируется государством, исходя из общих целей макроэкономического развития, то предложение денег совершенно неэластично.

Равновесие означает равенство количества активов, которые хозяйственные агенты хотят иметь в виде денег, количест-

ву денег, которое предлагается банковской системой. Равновесие это достигается при определенной процентной ставке (i_e).

Если норма процента превышает уровень равновесия (i_1), то хозяйственные агенты не захотят иметь то количество денег, которое предлагается банковской системой. Поскольку норма процента повысилась, стоимость ценных бумаг упала, они стали более доходными, и хозяйственные агенты предпочтут неденежные активы денежным. Падение спроса на деньги понизит норму ссудного процента до равновесного уровня. (рис.11.2).

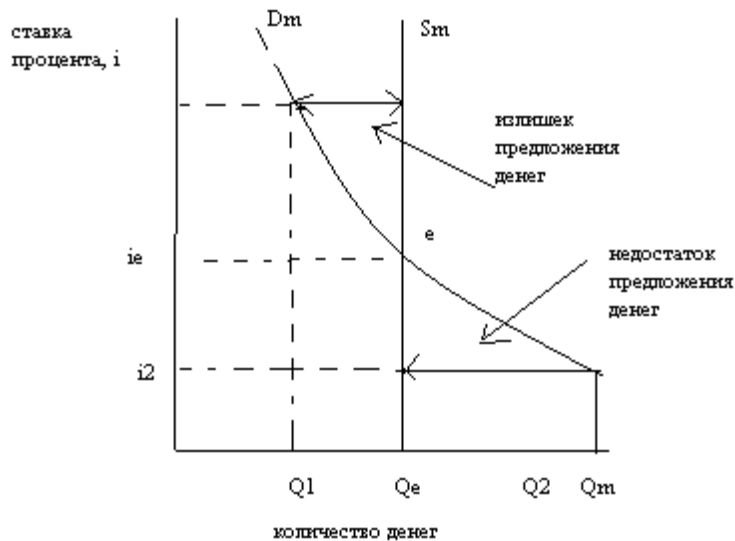


Рис. 11.2. Денежный рынок

Когда же, наоборот, процентная ставка оказывается меньше равновесной (i_2), сокращается число желающих держать свои активы в ценных бумагах. Те, у кого есть сбережения, будут все больше предпочитать ликвидность, сознавая, что низкие проценты тождественны высоким ценам на цен-

ные бумаги. Спрос на ценные бумаги упадет, что вызовет повышение их курса. Повышение курса ценных бумаг снизит спрос на них и повысит спрос на деньги. Это отразится на процентных ставках, которые пойдут вверх, к равновесию.

Как и на любом рынке, равновесие, достигаемое на денежном рынке, может нарушаться под действием разного рода неценовых факторов:

1. *Изменение ВВП* влияет на величину реального дохода, а следовательно, отражается на транзакционном спросе и на спросе на деньги как средстве сбережения. Изменение спроса под влиянием изменения дохода приведет к сдвигам кривой спроса на деньги и (при прочих равных условиях) к изменению равновесия.
2. Предъявляя спрос на деньги, хозяйственные агенты учитывают их покупательную способность, т.е. то количество товаров, которое можно на них купить. Когда *цены товаров* повышаются, то возрастает и спрос на деньги. Это обстоятельство является решающим фактором для понимания инфляции. Повышение спроса на деньги может служить для государства сигналом для увеличения денежного предложения, что и инициирует дальнейший рост цен.
3. *Изменение предложения денег*, смещение кривой предложения, также ведет к изменению процентной ставки, что, в свою очередь, отражается на инвестиционном спросе, объеме производства и уровне занятости.

Таким образом, можно сделать важный вывод: денежный и товарный рынки тесно связаны между собой. События, происходящие на денежном рынке, отражаются на товарном рынке. В свою очередь, перемены в объемах производства товаров и услуг отражаются на спросе на деньги, а колебания процентной ставки сказываются на инвестициях и совокупном спросе.

Связь между денежным и товарным рынками может быть представлена схематично следующим образом (рис. 11.3).

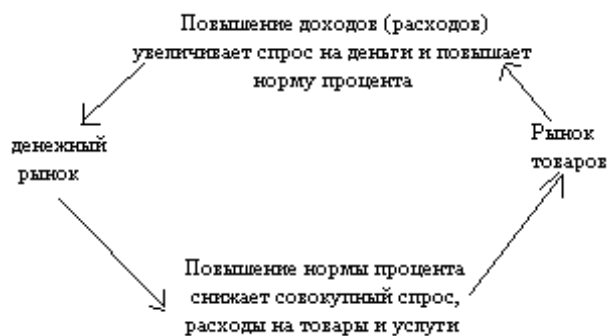


Рис. 11.3. Взаимодействие денежного и товарного рынков

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Согласно взглядам Кейнса, спрос на деньги находится в обратной зависимости от нормы ссудного процента.
2. Обязательные резервы коммерческих банков вместе с наличными деньгами составляют денежную базу.
3. Увеличение номинального объема ВВП, при прочих равных условиях, приводит к росту как общего спроса на деньги, так и равновесной ставки процента.
4. Увеличение предложения денег приводит к сдвигу кривой совокупного предложения вправо.
5. Центральный банк является банком банков, так как он представляет займы коммерческим банкам и хранит их вклады.
6. С изменением цен на облигации процентные ставки меняются в том же направлении.
7. Фактические резервы коммерческого банка равны избыточным резервам плюс обязательные резервы.

8. Деньги безналичных расчётов – это невещественные деньги, которые существуют только на счетах кредитных организаций.

9. Основной функцией нормы обязательных резервов является поддержание банковской ликвидности.

10. Резервы коммерческого банка в Центральном банке – это активы Центрального банка.

Задание второе

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. В состав денежной массы не входят:

- а) бумажные деньги;
- б) металлические деньги;
- в) акции предприятий;
- г) депозиты коммерческих банков.

2. Денежный агрегат М1 включает в себя:

- а) наличные деньги и депозиты до востребования;
- б) наличные деньги и срочные депозиты;
- в) наличные деньги и все банковские депозиты;
- г) депозиты в иностранной валюте.

3. Трансакционный спрос на деньги предьявляется в связи с тем, что деньги являются:

- а) мерой стоимости;
- б) средством обращения;
- в) средством платежа;
- г) средством накопления.

4. Трансакционный спрос на деньги:

- а) возрастает при увеличении процентной ставки;
- б) возрастает при снижении процентной ставки;
- в) снижается по мере роста номинального объема ВВП;
- г) снижается при уменьшении номинального объема ВВП.

5. Спекулятивный спрос на деньги:

- а) возрастает при увеличении процентной ставки;
- б) возрастает при снижении процентной ставки;
- в) снижается по мере роста номинального объема ВВП;
- г) снижается при уменьшении номинального объема ВВП.

6. К функциям ЦБ не относится:

- а) эмиссия денежных знаков;
- б) регулирование денежного отношения в соответствии с потребностями экономики;
- в) хранение золотовалютных резервов страны;
- г) эмиссия различного рода облигаций;

7. К активным операциям банка относится:

- а) привлечение вкладов;
- б) получение кредитов от других банков;
- в) выдача кредитов;
- г) эмиссия различного рода облигаций.

8. Абсолютной ликвидностью обладают

- а) срочные депозиты;
- б) ценные бумаги;
- в) наличные деньги;
- г) недвижимость;
- д) драгоценности.

9. Величина денежной массы, необходимой для обеспечения нормального денежного обращения, зависит от:

- а) суммы цен товаров и покупательной способности денежной единицы;
- б) ВВП и скорости обращения денежной единицы;
- в) скорости реализации товаров;
- г) времени производства и обращения товаров.

10. К забалансовым операциям коммерческих банков не относятся:

- а) лизинг;
- б) факторинг;

- в) консалтинг;
- г) операции с ценными бумагами.

11. В агрегату M2 не включается:

- а) наличность вне банковской системы;
- б) небольшие сберегательные вклады;
- в) чековые депозиты
- г) краткосрочные государственные облигации.

12. Продажа магазином товара в кредит представляет собой кредит:

- а) потребительский;
- б) банковский;
- в) торговый;
- г) коммерческий.

13. Процент за кредит – это:

- а) себестоимость банковских услуг;
- б) цена денег, выдаваемых в качестве кредита;
- в) цена труда банковских служащих;
- г) цена товаров, которые можно купить за деньги, полученные в качестве кредита.

14. Совокупными условиями выдачи кредита являются:

- а) срочность, платность, возвратность;
- б) выгодность, платность, срочность;
- в) безвозмездность, возвратность, срочность;
- г) бессрочность, возвратность, платность.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Скорость обращения денег $V = \text{об./год}$. Номинальный ВВП составляет 2000 млрд руб. Определите транзакционный спрос на деньги. В таблице представлена величина спекулятивного спроса на деньги при различных ставках процента. Используя величину транзакционного спроса, найдите общий спрос на деньги.

Ставка процента	Спрос на деньги	
	спекулятивный (млрд руб.)	общий (млрд руб.)
16	20	
14	40	
12	60	
10	80	
8	100	
6	120	
4	140	

Определите равновесную ставку процента, если предложение денег составляет 580 млрд руб.

Задача 2. Определите курс облигации, номинальная стоимость которой равна 1000 рублей, выплачиваемый на нее процент составляет 261 рубль в год. Норма банковского процента – 9% годовых.

Задача 3. Имеются данные, характеризующие денежную массу: депозиты до востребования – 536,9 млрд. руб., банковские резервы – 55,6 млрд. руб., наличные деньги в обращении – 183,5 млрд. руб. Вычислить: а) денежный агрегат М1; б) денежную базу; в) норму обязательного резервирования; г) денежный мультипликатор.

Задача 4. Собственный капитал банка – 2 млн руб., привлеченный – 20 млн руб., норма процента по ссудам – 3%, по вкладам – 2%. Расходы банка по выполнению кредитных операций – 30 тыс.руб. Определить прибыль банка и норму банковской прибыли, если в ссуду сдается 21 млн руб.

Задача 5. Норма обязательных резервов 10%. Избыточные резервы отсутствуют. Наличность составляет 30% от объема депозитов. Сумма резервов равна 90 млрд руб. Чему равно предложение денег?

Задача 6. Депозиты банка 120 млн руб., норма обязательного резервирования – 10%, резервы банка – 15 млн руб. На сколько банк может увеличить деньги, предоставляемые в ссуду?

Задача 7. Номинальное предложение денег за год в стране увеличилось на 9%, уровень цен вырос на 7%, а скорость обращения денег повысилась на 6%. Рассчитайте темпы роста объема производства.

Задача 8. Норма обязательных банковских резервов равна 13%. Коэффициент депонирования 40%. Количество наличных денег в обращении равно 300 млрд руб. Определите объём предложения денег.

Задача 9. Номинальный ВВП равен 1,2 трлн руб. Депозиты до востребования составляют 400 млрд руб. Коэффициент депонирования равен 20%. Норма обязательных резервов 15%. Скорость обращения денег достигла 6. Найти равновесную ставку процента с учётом того, что спекулятивный спрос на деньги $M_{\text{спек.}} = 1500 - 600r$.

Тема 12.

Государство в рыночной экономике

12.1. Методы и инструменты государственного воздействия на экономику

Современная рыночная экономика – это экономика, в которой наряду с частным сектором и частным предпринимательством имеются государственный сектор и государственное предпринимательство. В XXI в. государство стало полноправным субъектом экономических отношений и выступает как производитель, продавец, покупатель, инвестор и т.п.

По характеру используемых средств разграничивают прямое и косвенное воздействие государства на экономику.

Метод прямого воздействия иногда называют административным. В качестве инструментов такого воздействия следует назвать законодательные и нормативные акты. В рыночной экономике, как и в любой иной экономической системе, государство выступает как экономический субъект, обладающий правом и возможностью осуществлять принуждение по отношению к остальным субъектам экономики – домохозяйствам и фирмам. Кроме прямого принуждения государство с целью воздействия на экономические субъекты может использовать **запреты, разрешения, регламенты.**

Метод косвенного воздействия государства иначе называют экономическим. Его суть состоит в том, что государство для достижения желаемых целей воздействует на интересы субъектов рыночной экономики, стимулируя у них те или иные действия. В этом случае не нарушается действие рыночного механизма, так как полностью сохраняется за участниками рынка свобода выбора в принятии экономических решений. Например, если государство пойдёт на снижение налогов, это послужит хорошим стимулом для расширения инвестиций в экономику без какого-либо принуждения со стороны государства.

Разделение используемых государством методов вмешательства в экономику на прямые и косвенные весьма условно. В действительности второй метод практически невозможен без использования в той или иной мере первого, в частности, любые меры косвенного воздействия должны иметь под собой правовую базу. В примере с налогами следует отметить, что новые налоговые ставки будут государством узаконены и станут принудительными нормативами. Обычно для реализации той или иной задачи государство использует комплекс инструментов, сочетая прямой и косвенный метод воздействия.

По совокупности используемых экономических инструментов и сфере их применения в государственной деятельности выделяют следующие виды деятельности:

1. Бюджетно- налоговая политика.
2. Денежно- кредитная политика..
3. Внешнеэкономическая политик.а

В современном мире правительства всех стран в качестве инструмента воздействия на экономику широко используют государственный бюджет. Изменяя размеры и правила налогообложения, объемы и направления государственных расходов, правительства могут влиять на уровень цен и занятость, на темпы экономического роста и эффективность производства. Однако прежде чем анализировать механизм воздействия этих финансовых инструментов на экономику необходимо понять; что такое налоги, какие функции они выполняют, что собой представляет государственный бюджет, как возникают бюджетный дефицит и государственный долг.

12.2. Налоги, их функции, принципы налогообложения

Для выполнения своих функций государство нуждается в денежных средствах. Совокупность денежных ресурсов (денежных фондов), мобилизуемых для содержания государства, называется государственными финансами. Основным источником государственных финансов являются налоги.

Налог (Т) – это часть денежных доходов физических и юридических лиц, отчуждаемая и присваиваемая государством. Принудительное, обязательное изъятие средств в пользу государства предполагает неременное законодательное оформление налоговых обязательств. Принцип законодательного оформления налогов содержится в конституциях многих стран.

Налоги многофункциональны. Во-первых, они выполняют *фискальную* (от лат. *fiscalis* – казенный) функцию, формируя доходы государства, необходимые для финансирования его расходов.

Во-вторых, налоги выполняют *регулирующую* функцию. Налоги оказывают воздействие на любые экономические и социальные процессы, происходящие в стране. Налоги в этом своем качестве могут играть как поощрительную, стимулирующую роль, так и ограничительную, сдерживающую.

В-третьих, через налоги происходит *перераспределение доходов и ресурсов* общества. Изменяя доходы экономических субъектов, налоги отражаются на спросе и предложении, на рыночном равновесии и ценах, что опосредованно влияет на объемы производства и занятость, а следовательно, и на распределение ресурсов.

Наконец, налоги выполняют *контрольную* функцию. Обязательность налоговых платежей в соответствии с величиной получаемых доходов, необходимость декларирования доходов создают для государства возможность проверки законности, эффективности деятельности субъектов налогообложения.

Налоговая система – это совокупность налогов, устанавливаемых государственной властью, а также методы и принципы построения налогов. Принципы построения налоговой системы:

- 1) всеобщность – охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы;
- 2) стабильность – устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- 3) равнонапряженность – взимание одинаковых налогов по одинаковым для соответствующих налогоплательщиков ставкам;

4) обязательность – принудительность налога; неизбежность его выплаты;

5) самостоятельность субъекта в исчислении и уплате налога;

6) социальная справедливость – установление налоговых ставок и налоговых льгот, ставящих всех примерно в равные условия.

Налоговая система любой страны включает различные виды налогов. В зависимости от объекта налогообложения, взаимоотношений плательщика налога и государства различают:

1) *прямые налоги* – взимаются непосредственно с доходов или имущества хозяйственных субъектов и не могут быть легко переложены теми, кто по закону выплачивает налог государству, на других субъектов (подходный налог, налог на прибыль, налог на недвижимость и т.п.);

2) *косвенные налоги* – устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги. Они взимаются фактически с потребителя, хотя плательщиком налога государству выступает торговое или производственное предприятие (налог на добавленную стоимость; акцизы – налоги, включаемые в цену товаров массового потребления: соль, табак, спиртные напитки; таможенные пошлины; налог с продаж и др.).

Каждый налог содержит характеристику следующих основных элементов: субъект, объект налогообложения, ставки налога, источник налога, налоговые льготы, порядок изъятия, налоговые санкции.

Субъект налога (или налогоплательщик) – физическое или юридическое лицо, на которое законом возложена обязанность платить налог.

Объект налога – это то, что подлежит налогообложению. Объектом налога могут быть: текущие доходы, расходы, виды деятельности, собственность и др. В законе о налоге указывается, в каких единицах измеряется объект налога (денежные единицы – в налоге на заработную плату, прибыль; гектар, акр – в земельном налоге; человек – в подушном налоге).

Источник налога – доход, из которого уплачивается налог (заработная плата, дивиденды, прибыль и т.п.).

Налоговая ставка (t) – величина налога на единицу обложения. Ставка может быть твердая (устанавливается в абсолютной сумме на единицу обложения) или долевая (устанавливается в процентах к объекту обложения). Различают среднюю и предельную налоговую ставку. Первая характеризует долю налога в доходе, вторая – прирост налога по отношению к приросту дохода.

Налоговые ставки являются важнейшим элементом налога, реализующим на практике функции налогов и принципы налогообложения. Существуют различные методы построения налоговой ставки (рис. 12.1).

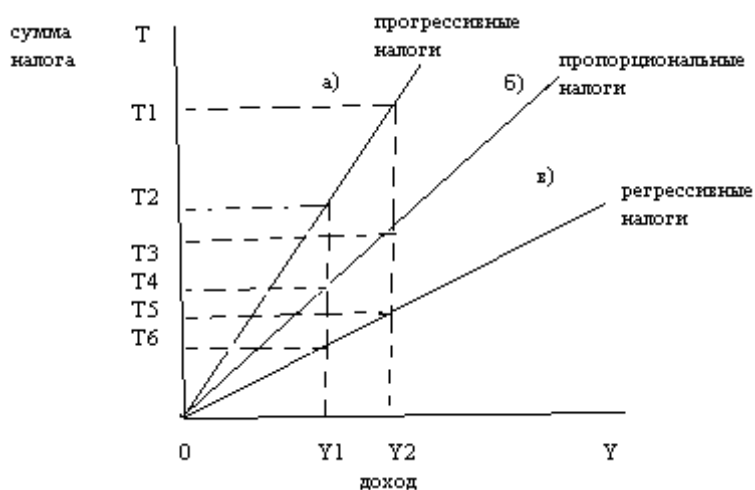


Рис. 12.1. Прогрессивный, пропорциональный и регрессивный налоги

В зависимости от того, как меняется налоговая ставка, различают:

1) *пропорциональное налогообложение*, при котором используется одна и та же ставка безотносительно в величине дохода, подлежащего налогообложению. В этом случае доля налога в доходе остается постоянной, независимой от величины дохода

(рис. 11.1, линия б). Прирост налога T_3T_4 равен приросту дохода Y_1Y_2 ;

2) *прогрессивное налогообложение* – налогообложение, при котором ставка обложения возрастает по мере увеличения дохода, соответственно доля налога в доходе по мере роста дохода возрастает (рис. 12.1, линия а). Прирост налога T_1T_2 больше прироста дохода Y_1Y_2 ;

3) *регрессивное налогообложение* – налогообложение, при котором ставка налога уменьшается. Налоги могут быть регрессивными даже и при неизменной ставке налогообложения. В любом случае при регрессивном налогообложении доля налога в доходе по мере роста дохода падает (рис. 12.1, линия в). Прирост налога T_5T_6 меньше прироста дохода Y_1Y_2 .

Зависимость между получаемыми государством налоговыми поступлениями (Q) и ставками налогов (t) описывается кривой Лаффера (рис. 12.2).

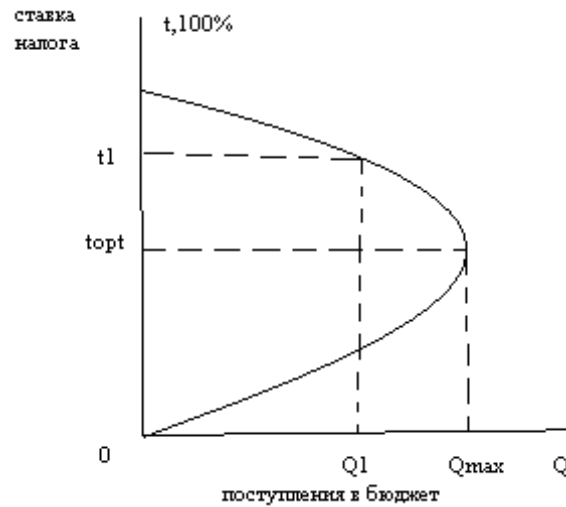


Рис. 12.2. Кривая Лаффера

Согласно этой кривой, максимальные поступления налогов в государственный бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога (t_{opt}). Превышение этой ставки (до t_1) ведет к утрате стимулов к труду, капиталовложениям, тормозит НТП, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, уменьшает доходы и поступления в бюджет ($Q_1 < Q_{max}$). Наоборот, переход к более низкой ставке обеспечивает рост сбережений, инвестиций, занятости, совокупных доходов и в результате – увеличение поступлений в бюджет. Найти оптимальную шкалу налогообложения теоретически не удастся, она определяется эмпирически и, отражая национальные, психологические, конкретно-экономические, культурные особенности страны, различна для разных стран.

12.2.1. Налоговая система России

В начале 90-х гг. в России была проведена налогово-бюджетная реформа, в ходе которой принципиально изменились место и роль налогов в экономике России, взаимоотношения хозяйственных субъектов с бюджетом, источники и методы финансирования государственных расходов и др. Были сделаны определенные шаги в направлении создания налоговой системы, адекватной рыночной экономике. Многочисленные и разнообразные платежи в бюджет (плата за фонды, трудовые и природные ресурсы, фиксированные платежи и отчисления от прибыли в бюджет и др.) были заменены налоговыми изъятиями.

Основы взаимоотношений юридических и физических лиц с государственным бюджетом были заложены Законом Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (1991 г.). В 1998 г. был принят Налоговый кодекс Российской Федерации, который «устанавливает систему налогов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации».

Налоговая система России включает:

- *федеральные налоги*, которые взимаются на всей территории России по одинаковым правилам. Основные виды федеральных налогов: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы банков, налог на операции с ценными бумагами, таможенные пошлины, налог на прибыль предприятий, подоходный налог с физических лиц и др.;
- *региональные налоги*, которые могут вводиться законами субъектов Федерации (республик, краев, областей и др.) на своей территории (налог на имущество организаций, налог на недвижимость, налог с продаж и др.). Основные принципы их формирования определяет Налоговый кодекс;
- *местные налоги* – устанавливаемые и взимаемые местными органами власти: налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на рекламу и т.п.

12.3. Государственный бюджет

Государственный бюджет представляет собой баланс доходов и расходов государства и состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, которая содержит перечень поступлений, и расходной, объединяющей все виды государственных расходов. Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджет как «форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государственного и местного самоуправления».

Говоря о «государственном бюджете», надо иметь в виду, что он представляет собой *систему* бюджетов, включающую в себя центральный и территориальные (штатов, земель, республик, областей, городов, районов) бюджеты. Бюджеты соответствующих административных единиц имеют такую же структуру, как и центральный, но они включают доходы и расходы органов власти, действующих на конкретной территории.

В 90-х гг. бюджетная система России была коренным образом преобразована. В настоящее время она включает:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации (пенсионный фонд, фонд занятости, фонд социального страхования, фонд медицинского страхования);
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты.

Бюджеты нижестоящих государственных органов не входят своими доходами и расходами в бюджеты вышестоящих уровней. Все эти бюджеты функционируют автономно. Такой принцип построения бюджетной системы называется принципом *бюджетного федерализма*. Согласно этому принципу, за каждым бюджетом закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, которые финансируются за счет соответствующих бюджетов. Наличие собственных источников доходов и право определять направления их использования и расходования обеспечивает самостоятельность бюджетов. При этом принцип бюджетного федерализма не исключает возможности перераспределения денежных средств между бюджетами. Бюджетный кодекс определяет правовые основы, условия и порядок получения финансовой помощи органами власти, испытывающим недостаток собственных средств. Такая помощь может оказываться в виде субвенций, дотаций, кредитов и др.

Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы образует консолидированный бюджет страны.

Происходящий в России процесс фискальной федерализации привел к тому, что роль территориальных бюджетов существенно возросла: увеличилась их доходная база, многие расходы стали финансироваться из бюджетов субъектов Федерации.

Доходы государственного бюджета включают:

- налоговые поступления (80-90% всех доходов);
- неналоговые доходы (доходы от продажи и использования государственного имущества, дивиденды по акциям, целевые перечисления государству и т.п.).

Содержание и характер **государственных расходов (G)** органически связаны с функциями государства. Все государственные расходы могут быть сгруппированы либо по направлениям: расходы на военные и социально-экономические цели, расходы, связанные с хозяйственной деятельностью государства, в частности, внешнеэкономической, расходы на управление и т.п., либо по экономическому содержанию: государственные закупки, трансфертные платежи, выплата процентов по государственному долгу.

Государственные закупки – это спрос правительства на товары и услуги. Этот вид экономической деятельности правительства представлен закупками военного и гражданского назначения, последние могут предназначаться для собственных нужд государственных предприятий и учреждений или носить регулирующий характер (как в случае закупки сельскохозяйственной продукции в целях поддержания рыночной цены). Государственные закупки создают гарантированный рынок сбыта, который характеризуется отсутствием риска неплатежа, стабильностью цен, возможностью реализовать продукцию крупными партиями по заранее заключенным контрактам, возможностью получения налоговых и кредитных льгот и т.п.

Следующий вид государственных расходов – это *трансфертные платежи*, их доля в государственных расходах зависит от социально-политической ориентации государства, границ государственного вмешательства в экономику, от проводимой социальной политики.

Наконец, государство несет *расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего долга*, которые включают затраты на выпуск и размещение государственных облигаций, выплату процентов. Систематическое увеличение государственного долга имеет своим следствием рост этого вида расходов государства.

Увеличение государственных расходов стало в XX веке общемировой тенденцией. Практически во всех странах государственные расходы растут быстрее ВВП. Естественным следствием этого является увеличение доли государственных расходов в ВВП.

12.4. Фискальная политика: сущность, механизм, мультипликаторы

Фискальная политика оказывает воздействие на национальную экономику через товарные рынки. Изменение правительственных расходов и налогов отражается на совокупном спросе и через него влияет на макроэкономические цели.

Сокращение расходов правительства уменьшает совокупный спрос, что в условиях рынка ведет к падению производства, доходов и занятости.

Рост правительственных расходов вызывает обратную реакцию: совокупный спрос растет, производство расширяется, доходы увеличиваются, безработица сокращается. При этом государственные закупки, непосредственно присоединяясь к потребительским и инвестиционным расходам, оказывают и по величине, и по направленности такое же влияние на экономику, что и инвестиции. Что касается трансфертных платежей, то они, участвуя в формировании личных доходов, отражаются на потребительских расходах.

Влияние государственных закупок на ВВП показано на рис. 12.3.

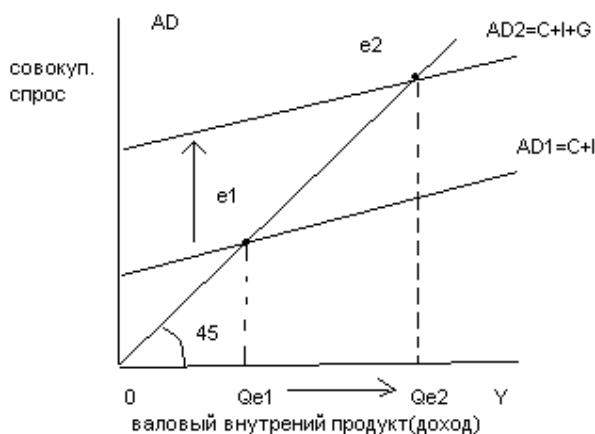


Рис. 12.3. Влияние государственных закупок на ВВП

При совокупном спросе, включающем потребительские и инвестиционные расходы ($AD1 = C + I$), макроэкономическое равновесие достигается при ВВП, равном Qe . Присоединение к частным расходам государственных закупок ($AD2 = C + I + G$) увеличивает совокупный спрос ($AD2 > AD1$) и стимулирует расширение национального объема производства. В этом случае макроэкономическое равновесие достигается при $Qe2$ ($Qe2 > Qe1$).

Таков краткосрочный эффект государственных закупок. Однако в долгосрочном плане последствия возрастания государственных закупок иные. Рост доходов (как следствие возрастания государственных закупок) повышает инвестиционный спрос, что при неизменном количестве денег в обращении ведет к росту процентных ставок и уменьшению фактических инвестиций и, следовательно, снижению темпов экономического роста в будущем.

Если же объем выпуска фиксирован (находится на уровне потенциального ВВП), то увеличение объема государственных закупок может произойти лишь за счет сокращения какого-либо другого элемента совокупного спроса. Поскольку объем потребления относительно постоянен, то увеличение государственных закупок может осуществляться лишь за счет сокращения инвестиций, т.е. опять-таки происходит вытеснение частных инвестиций. Это, в свою очередь, в перспективе ведет к снижению объемов производства со всеми вытекающими отсюда последствиями, т.е. в экономике возникает эффект вытеснения частных инвестиций государственными. Величина «вытеснения» зависит от уровня процентной ставки.

Что касается *налогов*, то направленность их воздействия на величину национального производства и дохода прямо противоположна воздействию государственных расходов.

Снижение налогов увеличивает располагаемый доход и потребление, являющееся элементом совокупного спроса. При этом, однако, надо иметь в виду, что абсолютное изменение уровня потребления зависит от предельной склонности к потреблению (МРС). Расширение совокупного спроса в резуль-

тате увеличения потребления стимулирует рост объема производства, доходов, снижает уровень безработицы. Со временем, однако, когда безработица достигает своего естественного уровня, рост совокупного спроса в результате снижения налогов приведет к повышению цен.

Рост налогов оказывает обратное действие: сокращение располагаемого дохода, потребления, совокупного спроса и соответственно уменьшение ВВП, доходов и рост безработицы.

Анализируя влияние изменения налогов на экономику, необходимо рассмотреть два случая: 1) когда правительство взимает аккордные налоги, не зависящие от уровня доходов, и 2) когда взимаются пропорциональные налоги, величина которых зависит от уровня дохода.

Введение аккордного налога снижает личный доход до уровня располагаемого. Уменьшение дохода приводит к соответствующему сокращению потребления:

$$C = C_0 + MPC(Y - T), \quad (12.1)$$

где C - уровень потребления;

C_0 - уровень потребления при нулевом доходе;

MPC - предельная склонность к потреблению;

Y - доход;

T - налог.

Другая, более типичная, ситуация наблюдается, когда налоговые изъятия зависят от уровня дохода. В этом случае общая сумма налоговых выплат равна $t(Y)$, где t - налоговая ставка. Величина располагаемого дохода тогда составит:

$$Y - t(Y) = (1 - t)Y, \quad (12.2)$$

а потребление соответственно:

$$C = C_0 + MPC(1 - t)Y. \quad (12.3)$$

Влияние введения налогов на объем национального производства представлено на рис. 12.4.

Первоначально экономика находится в состоянии равновесия в при $Qe1$. Введение налога (T) снижает уровень потребления до $C_0 + MPC(Y - T)$ и, следовательно, совокупный спрос до $AD2$. В результате равновесный объем производства падает до $Qe2$.

Подобно частным инвестициям правительственные расходы и налоги обладают множительным, мультипликативным эффектом.

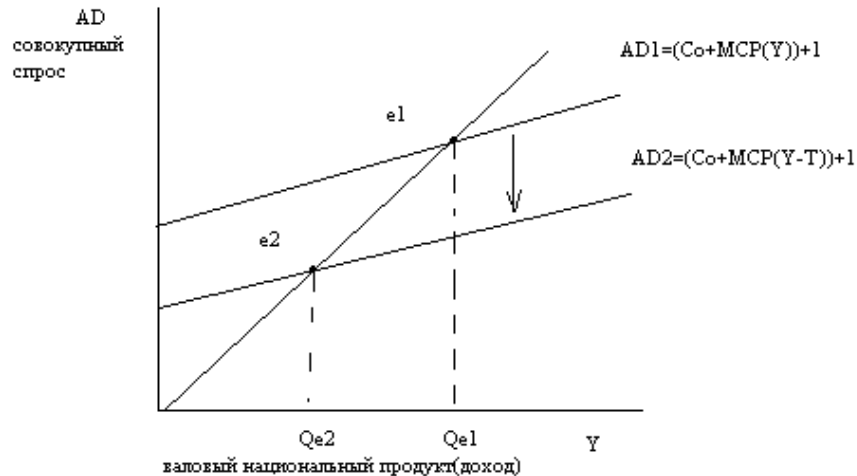


Рис. 12.4. Влияние налогов на объем национального производства

Рост государственных расходов ведет к росту ВВП, причем росту большему, чем первоначальный импульс. Мультипликатор правительственных расходов ($MULT_s$) характеризует отношение прироста ВВП к приросту правительственных расходов и равен величине, обратной предельной склонности к сбережению.

$$MULT_s = \frac{1}{MRS} \quad (12.4)$$

Мультипликативный эффект обусловлен тем, что увеличение государственных расходов повышает доход и ведет к росту потребления, что в свою очередь увеличивает доход, который способствует дальнейшему увеличению потребления

и т.д. Этот переход от потребления к доходу и вновь к потреблению продолжается бесконечно.

Поскольку мультипликатор действует в обоих направлениях, очевидно, что сокращение правительственных расходов приведет к сокращению ВВП и доходов на величину большую, чем уменьшились правительственные расходы.

Изменение налогов также порождает мультипликативный эффект. Однако налоговый мультипликатор отличается от мультипликатора правительственных расходов. Последний «сильнее», больше первого. Дело в том, что, правительственные расходы *непосредственно* входят в совокупный спрос и их изменение полностью отражается на величине совокупного спроса. Что касается налогов, то они, воздействуя на величину располагаемого дохода, влияют как на потребление, так и на сбережение. Отсюда **налоговой мультипликатор** $MULT_T$ зависит от соотношения, в котором предельный доход распадается на потребление и сбережение, т.е. он равен отношению предельной склонности к потреблению MPC к предельной склонности к сбережению MPS:

$$MULT_T = -\frac{MPC}{MRS} \quad (12.5)$$

Налоговый мультипликатор имеет знак «минус». Это свидетельствует о том, что изменения налогов вызывают противоположные изменения доходов и продукта.

Дальнейший анализ предполагает объединение мультипликационных эффектов бюджетно-налоговой политики.

Фискальная политика, предусматривающая равное увеличение налогов и правительственных расходов, приводит к эффекту сбалансированного бюджета, суть которого состоит в том, что одинаковое по величине изменение государственных расходов и налогов приводит к изменению равновесного ВВП на ту же величину. Иными словами, мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.

12.5. Виды и эффективность фискальной политики

Изменения в налогах и правительственных расходах, следовательно, и состояние бюджета, могут происходить либо *автоматически* (без специальных законодательных решений) на основе изменения экономической ситуации в стране, либо в результате *целенаправленных* мероприятий законодательной или исполнительной власти. В зависимости от режима функционирования инструментов фискальной политики ее подразделяют на недискреционную (политику встроенных стабилизаторов) и дискреционную политику.

Недискреционная политика основана на том, что налоговые поступления и значительная часть правительственных расходов связаны с активностью частного сектора и изменения экономической конъюнктуры автоматически вызывают изменения в относительном уровне налогов и госбюджетных расходов. Подходный налог, пособия по безработице изменяются автоматически в зависимости от расширения или сокращения производства и доходов.

Если в экономике наблюдается спад, т.е. личные доходы и доходы фирм снижаются, то при прогрессивном налогообложении налоговые изъятия автоматически уменьшаются, что при прочих равных условиях смягчает последствия падения доходов и сокращения совокупного спроса, помогает стабилизировать, расширить объем производства. При этом переход к более низкой налоговой ставке (в связи с падением дохода) повышает значение налогового мультипликатора. Однако в результате снижения налоговых изъятий возникает или возрастает бюджетный дефицит. Таким образом, бюджетный дефицит становится спутником падения производства.

Во время бума и инфляции доходы повышаются, налоговые ставки возрастают, что способствует сокращению совокупного спроса и объема выпуска, препятствует «перегреву» конъюнктуры. Способность налоговой системы сокращать налоговые изъятия во время спада и повышать их в период ин-

фляции являются мощным автоматически действующим фактором, стабилизирующим экономику.

Аналогичное воздействие на экономику оказывают пособия по безработице. Когда занятость высока, фонд занятости (отчисления в фонд занятости осуществляются постоянно, независимо от состояния экономики) не расходуется и оказывает сдерживающее влияние на совокупный спрос, в период низкой занятости средства фонда интенсивно расходуются (выплаты безработным увеличиваются), поддерживая потребление и смягчая падение производства. Таким образом, стабилизаторы работают в обоих направлениях – и в сторону повышения, и в сторону понижения.

Однако встроенные стабилизаторы не могут полностью разрешить макроэкономические проблемы. Они смягчают колебания цикла, но не могут устранить их причину, поэтому автоматическая фискальная политика дополняется дискреционной политикой. **Дискреционная политика** – это сознательное изменение налогов и правительственных расходов законодательной властью для обеспечения макроэкономической стабильности, достижения макроэкономических целей. Основными инструментами дискреционной фискальной политики являются:

- изменение объема налоговых изъятий путем введения или отмены налогов или изменения налоговой ставки. Меняя налоговую ставку, правительство может удержать доходы от сокращения в период спада или наоборот, снизить располагаемый доход в период бума. Изменение налоговой ставки может быть использовано также в целях воздействия на инфляцию;
- осуществление за счет средств государственного бюджета программ занятости, ставящих своей целью обеспечение безработных работой;
- реализация социальных программ, которые включают в себя выплату пособий по старости, инвалидности, пособий малоимущим семьям, расходы на образование и т.п. Эти программы позволяют поддерживать совокупный спрос и стабилизировать экономическое развитие, когда сокращаются доходы и обостряется нужда.

В зависимости от состояния экономики и стоящих перед правительством целей фискальная политика может носить стимулирующий или сдерживающий характер. **Стимулирующая фискальная** политика проводится в период спада. Она предполагает снижение налогов и увеличение государственных расходов, что ведет к возникновению или увеличению бюджетного дефицита. **Сдерживающая фискальная** политика проводится в период инфляции и предполагает увеличение налогов и сокращение правительственных расходов. Следствием проведения сдерживающей фискальной политики становится появление бюджетного излишка. Бюджетный излишек, как правило, направляется на погашение государственного долга или изымается из обращения.

При проведении фискальной политики упор может делаться либо на изменение *расходов*, либо на изменение *налогов*. Выбор основного инструмента фискальной политики зависит от общего курса, проводимого правительством. Если это «либеральный» курс, предполагающий широкое участие государства в регулировании смешанной экономики, то предпочтение отдается правительственным расходам; если это «консервативный» курс, ориентированный на сужение роли государства и делающий упор на чисто рыночный механизм, то в целях стабилизации экономики более широко используются налоги.

В заключение, оценивая действенность, эффективность фискальной политики, необходимо отметить ограниченность ее возможностей, обусловленную следующими обстоятельствами:

- изменение (рост или сокращение) государственных расходов, необходимое для проведения стимулирующей или сдерживающей политики, может приходиться в противоречие с другими целями расходования государственных средств, например, такими, как: укрепление обороноспособности страны, охрана окружающей среды, финансирование научных исследований и т.п.;
- положительные результаты фискальной политики дает в краткосрочном периоде, в долгосрочном плане – может приводить к отрицательным результатам;

- для фискальной политики характерен так называемый эффект запаздывания. Требуется определенное время, прежде чем она окажет ожидаемое воздействие на экономику. Часть времени уходит на принятие решения о проведении тех или иных мер бюджетно-налогового характера (время прохождения соответствующего закона через властные структуры), затем пройдет еще время, прежде чем эти меры начнут давать результат. К этому моменту экономическая ситуация может измениться и меры по расширению экономики начнут давать эффект в период подъема, а сдерживающие меры придутся на период спада. В таком случае фискальная политика будет играть дестабилизирующую роль.

Эффективность фискальной политики значительно возрастает, если она сочетается с проведением соответствующей денежно-кредитной политики.

12.6. Бюджетный дефицит

Превышение доходов над расходами образует **бюджетный профицит** (или излишек), превышение расходов над доходами означает **бюджетный дефицит** (или недостаток). Как правило, и профицит, и дефицит выражаются в процентах к ВВП.

Если в прошлом бюджетный дефицит возникал редко и был связан с чрезвычайными обстоятельствами, прежде всего с войнами, то сегодня, и в мирное время, бюджетный дефицит стал типичен для многих стран рыночной экономики.

Бюджетный дефицит возникает вследствие многих причин объективного и субъективного характера. Наиболее часто – из-за невозможности мобилизовать необходимые доходы в результате спада или падения темпов производства, низкой производительности труда и других причин, вызывающих нестабильность экономики, снижение эффективности производства.

Причина бюджетного дефицита кроется и в безудержном росте расходов без учета финансовых возможностей, в недостаточной их целесообразности, эффективности. Высокий уровень расходов непроизводительного характера (военные расходы, содержание административного аппарата, покрытие убытков предприятий и др.) приводит к «проеданию» бюджетных средств, а не к умножению общественного богатства. Отрицательное влияние на сбалансированность бюджета оказывают инфляция, расшатывание денежного обращения и системы расчетов, нерациональная налоговая и инвестиционно-кредитная политика.

Однако бюджетный дефицит не может служить показателем, характеризующим состояние экономики страны, и бездефицитный бюджет еще не означает экономического благополучия. Поскольку макроэкономическое равновесие может достигаться при разном состоянии бюджета, то бюджетный дефицит (до определенных пределов) не опасен.

Сегодня многие экономисты исходят из того, что в период спадов вполне допустим значительный бюджетный дефицит, а небольшой бюджетный дефицит может существовать и длительное время. Проблемой становится продолжительный и значительный бюджетный дефицит, следствием которого может стать инфляция. Международный Валютный Фонд признает допустимым дефицит в пределах 3-4% ВВП.

Бюджетная несбалансированность может быть полезной с точки зрения стабилизации экономики. Планируемое расхождение между доходами и расходами государственного бюджета может использоваться как средство борьбы с инфляцией и спадом производства. Наоборот, твердый курс на сбалансированность бюджета потребовал бы повышения налогов и снижения государственных расходов в период спада экономики и в результате привел бы к дальнейшему сокращению совокупного спроса.

Характер бюджетного сальдо (остатка) – дефицит или излишек – определяется состоянием экономики в целом. При данном объеме государственных расходов и данной ставке

налогообложения бюджетное сальдо зависит от масштабов национального производства. Чем больше объем производства и уровень доходов, тем выше налоговые поступления. В то же время, правительственные расходы (на оборону, социальные нужды, управление) не зависят от уровня дохода. Таким образом, при низком уровне дохода будет наблюдаться бюджетный дефицит, при высоком – бюджетный излишек (рис. 12.5).

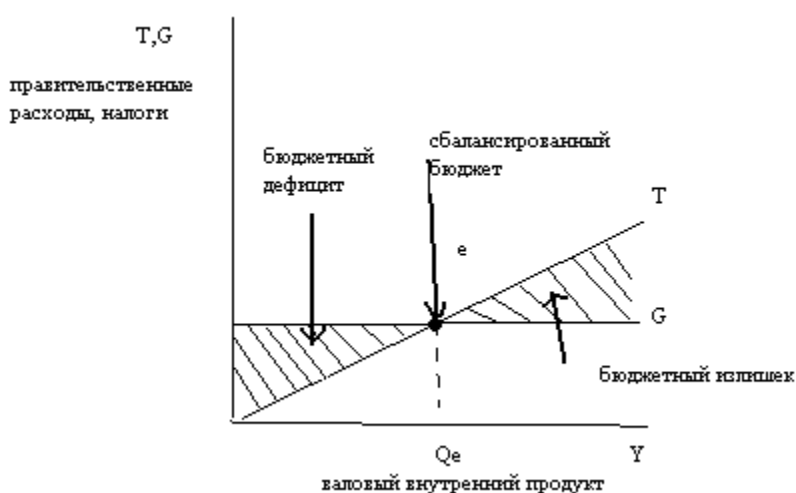


Рис. 12.5. Дефицит и излишек государственного бюджета

При ВВП, равном Q_e , бюджет сбалансирован, при $ВВП < Q_e$, бюджет будет сводиться с дефицитом ($G > T$); при $ВВП > Q_e$, возникает излишек ($G < T$).

То или иное бюджетное сальдо не всегда является свидетельством изменения макроэкономической ситуации, оно может быть *следствием проводимой правительством фискальной политики*, направленной на решение тех или иных макроэкономических задач.

Для того чтобы выделить воздействие на бюджетное сальдо целенаправленных мероприятий правительства,

используют «бюджет полной занятости» – состояние бюджета в условиях функционирования экономики при естественном уровне безработицы.

Дефицит бюджета полной занятости (структурный дефицит) характеризует разность между доходами и расходами государственного бюджета при данном уровне налогообложения и государственных затрат и потенциальном ВВП (соответствующем естественному уровню безработицы). Дефицит бюджета полной занятости элиминирует (исключает) влияние экономического на величину бюджетного дефицита.

Разность между фактическим бюджетным дефицитом и дефицитом бюджета полной занятости называется *циклическим дефицитом*. Циклический дефицит – это дефицит, вызванный спадом производства, превышением фактической безработицей своего естественного уровня (рис. 12.6).

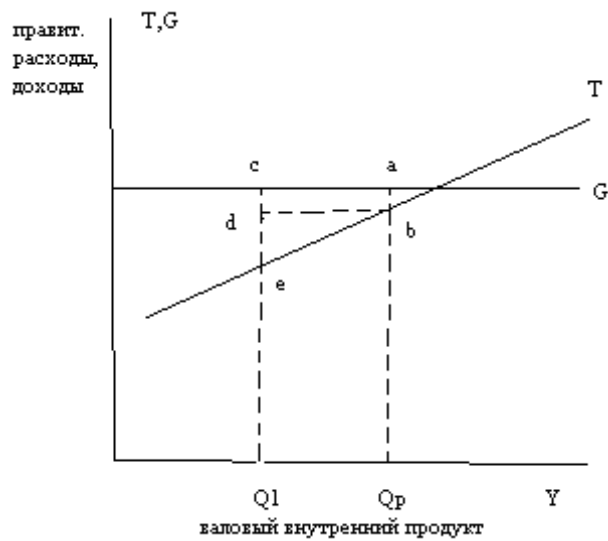


Рис. 12.6. Фактический, структурный и циклический дефицит

Если в условиях полной занятости ВВП равняется Q_p , то при существующей системе налогообложения и данном уровне правительственных расходов дефицит бюджета равен ab . При уровне производства, равном Q_1 , той же системе налогообложения и таких же правительственных расходах фактический бюджетный дефицит будет равен ce , в том числе, cd – это структурный дефицит, а de – циклический – результат падения объемов производства (Q_1 меньше Q_p).

Рост структурного дефицита означает, что правительство проводит стимулирующую политику: увеличивает расходы и сокращает налоги, что вызывает рост совокупного спроса и положительно влияет на выпуск продукции. Сокращение структурного дефицита, напротив, свидетельствует о проведении сдерживающей фискальной политики.

При данной величине бюджетного дефицита его воздействие на экономику зависит от методов финансирования дефицита, источников покрытия расходов, превышающих доходы. Государственные расходы, не имеющие под собой доходной базы, могут финансироваться за счет эмиссии денег и правительственных займов.

12.7. Государственный долг

Устойчивый бюджетный дефицит, финансируемый за счет займов, приводит к возникновению государственного долга.

Государственный долг – это то, что государство взяло займы, чтобы покрыть дефицит бюджета, он представляет собой сумму бюджетных дефицитов прошлых лет за вычетом бюджетных излишков. Государственные займы существенно отличаются от частных займов. Последние используются, как правило, для целей производственного назначения. Выплата процентов по такому кредиту производится за счет прироста дохода. Государственный кредит, используемый для покрытия бюджетного дефицита, не связан в преобладающей своей части с производственной деятельностью. Государство пога-

шает свою задолженность и выплачивает проценты по обязательствам за счет налогов.

Поскольку для большинства стран рыночной экономики типичен бюджетный дефицит, постольку и государственный долг существует практически во всех странах.

С учетом сферы размещения государственный долг подразделяют на внутренний и внешний.

Внутренний долг образуется обычно за счет займов, оформленных путем выпуска и продажи государственных ценных бумаг (ГЦБ).

Основными держателями ГЦБ являются правительственные учреждения и фонды, центральные и коммерческие банки, небанковские финансовые институты, население. На долю ГЦБ приходится до 90% всей суммы государственного долга развитых стран.

Внешний долг возникает при мобилизации государством финансовых ресурсов, находящихся за границей. Держателями внешнего долга выступают компании, банки, государственные учреждения различных стран, а также международные экономические организации (Международный банк развития и реконструкции, Международный валютный фонд и др.). В РФ условия, размеры внешних заимствований регулируются Бюджетным кодексом, согласно которому предельный объем государственных внешних заимствований Российской Федерации не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга Российской Федерации.

Бремя внешнего долга отличается от бремени внутреннего долга. Внутренний долг – это отношение между гражданами данной страны, при его возврате нет прямой потери товаров и услуг.

Внешний же долг погашается путем продажи товаров другим странам. Для того чтобы рассчитаться с внешним долгом, страна должна сокращать импорт и увеличивать экспорт товаров, при этом выручка от экспорта идет не на цели развития, а на погашение долга, что замедляет темпы роста, снижает уровень жизни.

12.8. Денежно-кредитная (монетарная) политика правительства

В современных условиях в качестве инструмента государственного регулирования все большее значение приобретают деньги.

В ведущих странах мира в XXI в. денежно-кредитная политика, проводимая в соответствии с монетаристской концепцией, становится важнейшим методом воздействия государства на экономику. Для достижения полной занятости и относительно стабильных цен государство воздействует на денежный рынок, массу денег в обращении.

Тесная взаимосвязь денежных и товарных рынков создает возможность проведения целенаправленной денежно-кредитной (монетарной) политики, в ходе которой государство, изменяя предложение денег, может воздействовать на объем национального производства, цены и занятость.

Теоретической основой денежно-кредитной политики служит **теория современного монетаризма**, представляющей собой синтез кейнсианских и неоклассических представлений о роли денег в экономике, о влиянии массы денег в обращении на макроэкономические цели. Основные положения современного монетаризма могут быть сведены к следующему:

- «деньги имеют значение», они в экономике играют первостепенную роль. Деньги – главный, центральный элемент хозяйственной системы, определяющий состояние хозяйственной конъюнктуры и весь ход воспроизводственного процесса;
- ценовая стабильность, устойчивость денежной единицы – залог благополучного развития экономики;
- поскольку спрос на деньги зависит от небольшого числа факторов и не подвержен сильным колебаниям, основным параметром, влияющим на состояние экономики, является денежное предложение. Именно изменения в денежном предложении сказываются на совокупном спросе, объеме производства и доходах, занятости и ценах;

- все нарушения макроэкономического равновесия – следствие неправильно проводимой денежно-кредитной политики;
- денежное предложение – экзогенная (задаваемая извне) величина;
- рыночная экономика способна к саморегулированию, поэтому вмешательство государства должно быть ограничено регулированием количества денег в обращении.
- фискальная политика малоэффективна, и основной упор должен делаться на монетарную политику;
- рост денежной массы должен происходить в соответствии с *основным монетарным правилом*, согласно которому «денежное предложение должно расширяться ежегодно в том же темпе, что и ежегодный темп роста реального ВВП».

Монетарная политика – это действия правительства, влияющие на количество денег в обращении, т.е. на денежное предложение. Ключевое звено монетарной политики – деятельность Центрального банка – организатора и контролера денежного обращения.

Основой монетарной политики являются следующие положения:

- в краткосрочном периоде рост денежной массы приводит к росту объема реального ВВП;
- в долгосрочном периоде рост денежной массы влечет за собой рост цен, не оказывая влияния на объем ВВП.

Механизм воздействия монетарной политики на объем национального производства и занятость таков:

- 1) исходя из задач, стоящих перед экономикой, Центральный банк увеличивает (сокращает) денежное предложение. Реакцией на эти действия служит падение (рост) процентной ставки;
- 2) изменение уровня процентной ставки увеличивает (сокращает) инвестиционный спрос. Таким образом Центральный банк воздействует на величину инвестиций – наиболее гибкий элемент совокупного спроса;
- 3) изменение инвестиций с мультипликативным эффектом отражается на объеме ВВП.

Связь между денежной массой и объемом производства, устанавливаемая через норму процента и плановые инвестиции, известна как «кейнсианский передаточный механизм» (рис. 12.7).

При данном денежном спросе ($Dm1$) и предложении денег ($Sm1$) процентная ставка устанавливается на уровне $i1$. Такой ставке соответствует инвестиционный спрос на уровне $I1$ и объем ВВП = $Q1$. Увеличение предложения до $Sm2$ снижает процентную ставку до $i2$, соответственно расширяя инвестиции до $I2$. Прирост инвестиций с мультипликативным эффектом увеличивает ВВП до $Q2$. Таким образом, прирост денежной массы расширяет совокупный спрос, объем производства и доходы, а сокращение денежной массы – понижает. Однако этот вывод справедлив в отношении лишь краткосрочного периода (пока ВВП не достиг потенциального уровня), в более длительном периоде монетарная политика влияет преимущественно на цены.

Основными инструментами в руках Центрального банка, с помощью которых он воздействует на денежное предложение, как уже отмечалось; являются операции на открытом рынке; изменение ставки рефинансирования и норматива обязательных резервов.

Операции на открытом рынке – это купля-продажа Центральным банком государственных ценных бумаг. Предположим, что в экономике наблюдается излишний рост денежной массы и Центральный банк решает его ограничить. С этой целью он начинает активно продавать государственные обязательства. Предложение ГЦБ увеличивается, их рыночная цена падает, доходность для покупателя растет – спрос на ценные бумаги правительства увеличивается. Клиенты коммерческих банков снимают деньги со своих счетов, происходит замещение денег ценными бумагами.

Помимо того, что операции на открытом рынке непосредственно влияют на денежную массу, они порождают, вторичный эффект. В результате покупки клиентами ценных бумаг сокращается величина резервов банка и уменьшается

сумма кредитов, которую может выдавать банк. Таким образом, конечный результат воздействия операций на открытом рынке на денежную массу включает прямой и вторичный эффекты. Это означает, что продажа ЦБ ценных бумаг, например, на 1000 ден. ед. сокращает объем денежной массы на большую сумму, т.е. имеет место мультипликативный эффект.

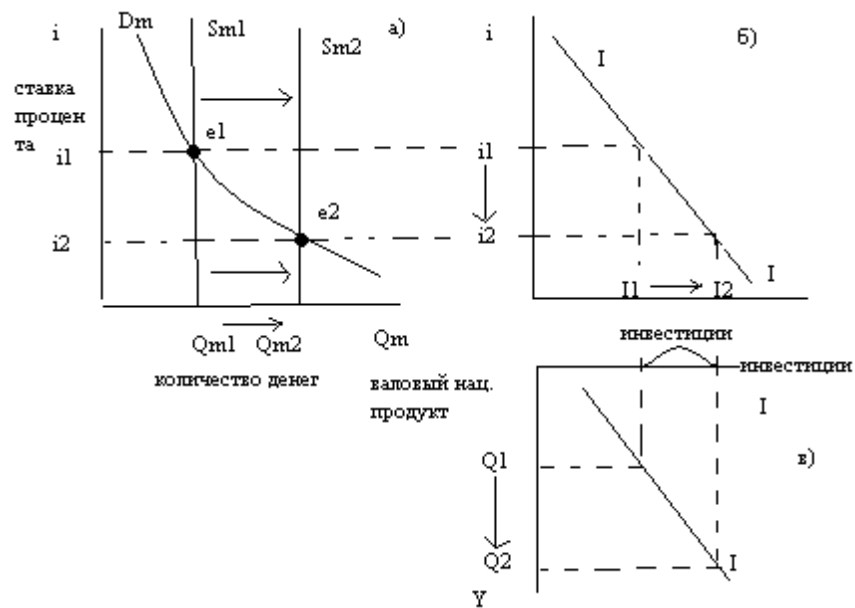


Рис. 12.7. Механизм воздействия денежного предложения на объем производства.

Операции на открытом рынке – самый распространенный метод воздействия ЦБ РФ на массу денег в обращении.

Центральный банк может также влиять на денежную массу, изменяя учетную ставку. Если он повышает **ставку рефинансирования**, то для коммерческих банков (в случае возникновения у них дефицита резервов) кредит в центральном банке обойдется дороже, поэтому они постараются увеличить

свои резервы, скупая активы или требуя досрочного возврата выданных ссуд. И то, и другое вызовет снижение объема денежной массы.

Следует отметить, что в странах развитой рыночной экономики механизм ставки рефинансирования используется нечасто. Как правило, ставка рефинансирования изменяется вслед за движением процентной ставки на денежных рынках. Если ставка рефинансирования установлена на уровне ниже рыночной, то банки будут стремиться получить дешевый кредит в Центральном банке, чтобы использовать его в целях получения прибыли. Кроме того, в условиях интернационализации хозяйства снижение учетной ставки ведет к отливу капитала из страны, что негативно влияет на эффективность учетно-процентной политики.

Изменение норматива обязательных резервов. Снижение или увеличение нормы обязательных резервов оказывает воздействие на размер избыточных резервов и величину денежного мультипликатора. Если Центральный банк намерен увеличить денежную массу, ему следует снизить норму обязательных резервов. Уменьшение нормы переведет часть обязательных резервов в избыточные и, следовательно, расширит возможность создания новых денег путем кредитования. Если норма обязательных резервов будет увеличена, то произойдет прямо противоположное: денежная масса сократится. Коммерческие банки в этом случае либо потеряют часть своих избыточных резервов, и тем самым их возможности создания новых денег уменьшатся, либо они сочтут свои резервы недостаточными и будут вынуждены уменьшить свои чековые счета, а, следовательно, и предложение денег.

Изменение нормы резервных требований является самым сильным и «грубым» инструментом в руках Центрального банка. Прибегает банк к нему крайне редко. Дело в том, что изменение нормы резервных требований, которое распространяется только на банки, нарушает конкурентное равновесие между банками и другими финансовыми посредниками, поэтому, стремясь поддерживать это равновесие, ЦБ старается не изменять норматива обязательных резервов.

С точки зрения направления изменения массы денег монетарная политика подразделяется на политику «дешевых» и политику «дорогих» денег. Если в экономике наблюдается спад, безработица и целью государства является расширение производства, то центральный банк увеличивает предложение денег, что ведет к их «подешевлению» и одновременно к падению нормы процента, расширению совокупного спроса и объема производства. Напротив, во время инфляции банк проводит политику «дорогих» денег, т.е. снижает их предложение, что способствует росту процентной ставки и, следовательно, сдерживанию инвестиций и совокупного спроса.

Степень воздействия изменения денежного предложения на объем производства и занятость зависят от эластичности спроса на деньги и на инвестиции. Чем менее эластичен спрос на деньги и более эластичен спрос на инвестиции, тем больший эффект дает изменение предложения. И наоборот.

Существует ряд факторов, которые могут снижать результативность и эффективность монетарной политики.

Изменение денежного предложения, согласно эмпирическим данным, сказывается на величине ВВП через 6-12 месяцев, а аналогичный эффект воздействия на уровень цен возымеет свое действие не ранее 2-3 лет. Такой временной лаг создает трудности при определении срока, когда надо начать проводить политику «дорогих» или «дешевых» денег.

Эффект изменения массы денег в обращении может сглаживаться изменением скорости обращения денег. Например: проводится политика «дорогих» денег: Центральный банк стремится уменьшить количество денег, но в это время увеличивается скорость обращения денег – желаемый результат не достигается.

Наконец, возможна неадекватная реакция хозяйственных агентов на действия ЦБ. Поскольку на инвестиционный спрос помимо уровня процентной ставки оказывает влияние множество других факторов, то отнюдь не всегда то или иное изменение уровня процента вызовет соответствующее изменение спроса на инвестиции. Центральный банк, проводя

политику «дешевых» денег, увеличивает избыточные резервы банков, но это не означает, что население и фирмы будут предъявлять соответствующий спрос на эти резервы.

Несмотря на эти отрицательные моменты, снижающие действенность денежно-кредитной политики, ее гибкость, возможность «тонкой настройки», быстрота осуществления делают ее достаточно эффективным методом государственного регулирования. Вместе с фискальной монетарная политика остается сегодня важнейшим инструментом в арсенале государственного воздействия на рыночную экономику.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Бюджетный дефицит возникает всякий раз, когда государственные расходы превышают налоговые поступления.
2. Смета доходов и расходов государства на один год, принятая высшими законодательными органами, представляет собой бюджет субъектов федерации.
3. Таможенные пошлины относятся к прямым налогам.
4. Ставки налога, взимаемые без учёта дифференциации дохода, считаются регрессивными.
5. Субъектом налога является собственность.
6. Предельная налоговая ставка характеризует долю налога в доходе.
7. Процесс федерализации в России привёл к возрастанию роли территориальных бюджетов страны.
8. Государственные закупки сельскохозяйственной продукции могут быть использованы для поддержания цены.
9. Сбалансированный бюджет означает экономическое благополучие.
10. Сокращение структурного бюджетного дефицита означает проведение правительством стимулирующей фискальной политики.

11. В результате реализации бюджетно-налоговой политики государственные расходы снижаются.

12. Встроенные стабилизаторы могут снизить уровень безработицы и инфляции, но не в состоянии избавить экономику ни от первого, ни от второго.

13. Политика в области государственных расходов и налогообложения проводится только с целью стабилизации экономики в период инфляции и безработицы.

14. Рост государственных расходов сдвигает кривую совокупного спроса влево.

15. Дискреционная фискальная политика предполагает изменение государственных расходов и налогов в результате циклических колебаний совокупного спроса.

16. Экспансионистская фискальная политика ведёт к снижению совокупных расходов.

17. К встроенным стабилизаторам относятся нормы амортизации и обязательных резервов.

18. Мультипликатор сбалансированного бюджета изменяется от 0 до 1.

19. Бюджетно-налоговая политика более эффективна в краткосрочной перспективе.

20. В ходе стимулирующей фискальной политики государственные расходы и налоги должны сокращаться.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. К неналоговым доходам государственного бюджета не относятся:

- а) доходы от приватизации;
- б) платежи за пользование природными ресурсами;
- в) доходы от имущества, находящегося в федеральной собственности;
- г) доходы от внешнеэкономической деятельности.

2. К прямым налогам не относятся:

- а) налог на прибыль с предприятий;
- б) подоходный налог с физических лиц;
- в) акцизы и таможенные пошлины.

3. Регрессивный принцип построения налогов характерен для:

- а) прямых налогов;
- б) косвенных налогов;
- в) целевых сборов.

4. Структурный дефицит государственного бюджета представляет собой разность между:

- а) текущими государственными расходами и доходами;
- б) фактическим дефицитом и дефицитом бюджета в условиях полной занятости;
- в) текущим дефицитом и суммой выплат процентов по государственному долгу;
- г) текущими государственными расходами и доходами, которые могли бы поступить в бюджет в условиях полной занятости.

5. Циклический дефицит государственного бюджета представляет собой разность между:

- а) текущими государственными расходами и доходами;
- б) фактическим дефицитом и дефицитом бюджета в условиях полной занятости;
- в) текущим дефицитом и суммой выплат процентов по государственному долгу;
- г) текущими государственными расходами и доходами, которые могли бы поступить в бюджет в условиях полной занятости.

6. Государственный долг – это задолженность:

- а) населения, фирм, банков и зарубежных государств перед правительством данной страны;
- б) правительства перед населением страны;

- в) правительства данной страны перед иностранными государствами;
- г) правительства перед всеми хозяйствующими субъектами как данной страны, так и зарубежных стран.

7. Налог на имущество физических лиц относится к ... налогам.

- а) федеральным;
- б) муниципальным;
- в) региональным.

8. Бюджетный дефицит принято выражать в процентах к:

- а) ВВП;
- б) ВНД;
- в) государственному бюджету;
- г) платёжному балансу.

9. Дефицит государственного бюджета не финансируется за счёт:

- а) эмиссии денег (монетизации);
- б) государственных заимствований;
- в) прироста налоговых поступлений;
- г) прибыли фирм.

10. Если бремя налога может быть переложено на других лиц, то данный налог является:

- а) прогрессивным;
- б) пропорциональным;
- в) регрессивным;
- г) прямым;
- д) косвенным.

11. В экономике с гибкими ценами и полной занятостью наиболее вероятным последствием увеличения государственных расходов и снижения налогов является:

- а) увеличение реального ВВП;
- б) уменьшение реального ВВП;

- в) увеличение объёма частных сбережений;
- г) уменьшение объёма частных сбережений.

12. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика не предполагает:

- а) увеличения госрасходов;
- б) снижения налогов;
- в) одновременного увеличения госрасходов и снижения налогов;
- г) снижения процентной ставки.

13. В целях повышения уровня реального ВВП правительство должно, по Кейнсу:

- а) снизить налоги;
- б) снизить государственные закупки товаров и услуг;
- в) уменьшить трансферты;
- г) снизить уровень бюджетного дефицита.

14. К числу инструментов бюджетно-налоговой политики относится:

- а) увеличение нормы обязательных резервов;
- б) операции на открытом рынке;
- в) изменение налоговых ставок;
- г) изменение ставки рефинансирования.

15. Чётко выраженная антиинфляционная бюджетно-налоговая политика предполагает:

- а) повышение уровня налогообложения и сокращение государственных расходов;
- б) сокращение и государственных расходов, и налогов;
- в) рост налогов и более высокий уровень государственных расходов;
- г) снижение налогов и более высокий уровень государственных расходов.

16. Дискреционная фискальная политика предполагает:

- а) саморегулирование ставок налогообложения;
- б) сознательное изменение налоговой системы и государственных расходов;

- в) автоматическую реакцию бюджета на экономические колебания
- г) изменение принципов бюджетно-налоговой политики.

17. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика ведёт к:

- а) снижению совокупного спроса в период экономического подъёма;
- б) приспособлению развития экономики к фазам экономического цикла;
- в) сбалансированности государственного бюджета;
- г) увеличению совокупных расходов и трансфертных платежей.

18. Дж. Кейнс считал, что:

- а) правительство должно использовать государственные закупки и налоги, чтобы снижать безработицу;
- б) рыночная система способна самостоятельно в короткие сроки обеспечить высокий уровень занятости;
- в) экономика должна развиваться на основе централизованного планирования;
- г) необходимо уничтожить частную собственность.

19. Согласно концепции мультипликатора сбалансированного бюджета, равное сокращение налогов и государственных закупок:

- а) не изменит уровень ВВП и производства;
- б) будет способствовать вытеснению частных инвестиций;
- в) увеличит равновесный уровень ВВП и производства;
- г) вызовет движение ранее сбалансированного бюджета к дефицитному состоянию;
- д) снизит равновесный уровень ВВП и производства.

20. Увеличение правительством государственных закупок на 2 млрд руб. при предельной склонности к потреблению, равной 0,75, приведёт к тому, что равновесный ВВП:

- а) уменьшится на 4 млрд руб.;
- б) увеличится на 2 млрд руб.;

- в) увеличится на 6 млрд руб.;
- г) увеличится на 8 млрд руб.

21. Количество денег в обращении увеличивает:

- а) повышение нормы обязательных резервов;
- б) продажа государственных облигаций;
- в) повышение ставки рефинансирования;
- г) покупка государственных облигаций на открытом рынке.

22. Развитию инфляции не может способствовать:

- а) повышение зарплаты работникам бюджетной сферы;
- б) продажа центральным банком государственных ценных бумаг;
- в) повышение налогов на бизнес;
- г) снижение ставки рефинансирования;
- д) снижение нормы обязательных резервов.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Равновесный уровень ВВП(Y) – 1000 млн. руб. Государственные расходы составляют 200 млн руб., а налоговая ставка – $0,2 Y$. Ответьте на вопросы:

- а) характеризуется ли данный бюджет дефицитом или излишком и в каких размерах?
- б) если ВВП (Y) равен 800 млн руб., существует ли дефицит?
- г) если государственные расходы увеличатся до 400 млн руб., то что можно сказать о сбалансированности бюджета при $ВВВ(Y) = 1000$ млн руб.?

Задача 2. По данным об исполнении Федерального бюджета РФ в 2007 г. определите величину профицита бюджета. Заполните пропуски в таблице.

 **ИСПОЛНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО
БЮДЖЕТА**

	млрд руб.		% ВВП	
	янв.- сен.07	сен.07	янв.- сен.07	сен.07
ДОХОДЫ, всего	5087,6	577,7	22,5%	18,7%
Налоговые доходы	3152,8	345,0	13,9%	11,2%
РАСХОДЫ, всего	3464,3	409,9	15,3%	13,3%
Обслуживание государственного долга	116,6	29,7	0,5%	1,0%
Непроцентные расходы	3347,8	380,2	14,8%	12,3%
ПРОФИЦИТ (+)/ДЕФИЦИТ (-)				
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.*	22610,2	3085,0		

*По данным Росстата РФ.

Задача 3. Экономика страны характеризуется следующими данными: фактический ВВП = 6000; потенциальный ВВП = 6400; MPC = 0,8. Ответьте на вопросы:

- а) Как должны измениться правительственные расходы, чтобы экономика достигла уровня потенциального ВВП?
- б) Как должна измениться величина налоговых поступлений для того, чтобы экономика достигла уровня потенциального ВВП?

Задача 4. В истекшем году ВВП составил 2000, а государственные расходы = 200. Увеличив расходы на 100, правительству удастся увеличить ВВП на 400, при этом государственный бюджет остаётся сбалансированным. Какова MPC?

Задача 5. Определите равновесный уровень ВВП, если известно, что инвестиции составляют 50 млрд руб, государственные расходы – 200 млрд руб., чистый экспорт – 70 млрд руб., автономное потребление – 100 млрд руб., предельная склонность к сбережениям – 0,25.

Задача 6. Функция потребления задана в виде $C = 180 + 0,75Y$. Планируемые инвестиции равны 120, государственные расходы - 70, экспорт - 42, импорт - 30.

- а) Изобразите графически планируемые расходы как функцию дохода.
- б) Найдите алгебраически и графически равновесный уровень дохода.
- в) Если государственные расходы возрастут до 100, каков новый равновесный уровень дохода?
- г) Какой уровень государственных расходов необходим, чтобы достичь дохода в 1700?

Задача 7. Соотношение наличность / депозиты составляет 0,1. Норма обязательных резервов равна 0,15. С помощью операций на открытом рынке Центральный банк решает увеличить предложение денег в экономике на 220 млн долл. На какую сумму он должен купить государственные облигации?

Задача 8. Если Центральный банк продаёт на открытом рынке коммерческим банкам государственные облигации на сумму 20 млн долл., то насколько может максимально сократиться предложение денег при норме обязательных резервов 12,5%?

Задача 9. Центральный банк купил у частной фирмы государственные облигации на сумму 150 000 долл. и перечислил эту сумму на текущий счёт фирмы в коммерческом банке. Если норма обязательных резервов составляет 15%, то каково максимально возможное увеличение предложения денег в экономике?

Задача 10. В целях обуздания инфляции была использована рестрикционная денежно-кредитная политика. На основе её проведения денежная масса в стране снизилась на 30%. При этом реальный объём ВВП сократился на 10%, а скорость обращения денег не изменилась. Как изменилась денежная масса в экономике?

Задача 11. Норма обязательных резервов равна 0,15. Величина депозитов коммерческого банка составляет 15 000. Банк может выдать ссуды объёмом не более 12 150. Каковы избыточные резервы банка в процентах от депозитов?

Задача 12. Для финансирования бюджетного дефицита были выпущены облигации на сумму 200 млрд руб. Центральный банк на вторичном рынке выкупил $1/5$ часть этих облигаций. Как изменится предложение денег в экономике в результате этой операции Центрального банка, если норма обязательных резервов составляет 20%, а соотношение наличность депозиты равно 0,2?

Тема 13.

Динамика экономического развития

До сих пор анализировалось функционирование экономики преимущественно в краткосрочном периоде; в этой теме рассматриваются проблемы экономической динамики, особенности развития национальных хозяйств во времени, факторы, обуславливающие это развитие, причины неравномерности (спадов и подъемов) функционирования национальных экономик.

13.1. Экономический рост

Устойчивый экономический рост – одна из целей макроэкономического развития. Что же такое экономический рост, от чего он зависит, каковы последствия экономического роста?

В широком смысле слова экономический рост означает поступательное прогрессивное развитие экономики, способность экономики производить из года в год все больше товаров и услуг. Графически экономический рост может быть представлен как сдвиг кривой производственных возможностей вправо и вверх (рис. 13.1).

Экономический рост означает, что граница кривой производственных возможностей перемещается из положения АВ в положение А'В'.

Рост количества и качества ресурсов, имеющихся в распоряжении общества, совершенствование технологий расширяют производственные возможности общества, т.е. создают условия для увеличения объема национального производства.

В узком смысле слова под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов ВВП.

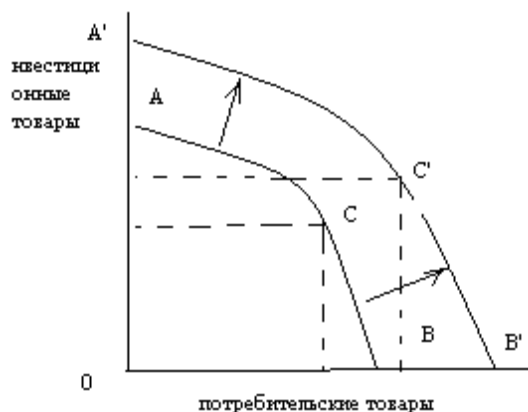


Рис. 13.1. Кривая производственных возможностей и экономический рост

Экономический рост измеряется, двумя основными показателями: темпами роста реального ВВП в абсолютном выражении и темпами роста его объема на душу населения за определенный срок.

$$\text{Темпы роста ВВП} = \frac{ВВП_1}{ВВП_0} \times 100\%, \quad (13.1)$$

где $ВВП_1$ – валовой внутренний продукт данного года;

$ВВП_0$ – валовой внутренний продукт базового года – года, с которым делается сравнение.

Второй показатель экономического роста – это *темпы роста ВВП на душу населения* (объем ВВП за год, деленный на численность населения) – важнейший (но не единственный) показатель уровня жизни населения страны

В зависимости от того, увеличивается ли объем ВВП за счет вовлечения дополнительных ресурсов или за счет лучшего использования имеющихся, различают *экстенсивный* и *интенсивный* тип роста.

Следует отметить, что в чистом виде не существует ни первого, ни второго типа экономического роста, они всегда

сочетаются. Речь только может идти о преобладании тех или иных факторов роста. Тип экономического роста зависит от того, какая доля прироста производства получена за счет интенсивных или экстенсивных факторов. В 70-80-х гг. XX в. прирост национального дохода СССР лишь на 20-30% обеспечивался за счет интенсивных факторов, что свидетельствовало о преимущественно экстенсивном типе экономического роста.

При характеристике экономического роста имеют значения не просто величина годового прироста, но и наполнение этого прироста. Можно увеличивать объемы производства, наращивая выпуск военной или низкокачественной продукции. В этом случае, хотя темпы роста возрастают, уровень жизни населения не меняется. В то же время повышение качества, расширение ассортимента продукции при тех же или даже снижающихся объемах производства будет означать повышение уровня жизни.

Все факторы, влияющие на экономический рост, могут быть объединены в три группы:

- совокупного предложения,
- совокупного спроса,
- распределения ресурсов.

Рассмотрим подробнее воздействие на экономический рост *факторов предложения* (природные, трудовые, капитальные ресурсы, применяемые технологии).

Трудовые ресурсы. Увеличение численности занятых, продолжительности рабочего времени, повышение производительности труда на основе роста профессиональной подготовки и квалификации работников – все это способствует росту ВВП.

Природные ресурсы (земля). Этот фактор при всей его значимости не является определяющим для характеристики современного экономического роста. Можно привести множество примеров стран, располагающих ограниченным природным потенциалом, но добивающихся высоких темпов роста (Япония, страны Юго-Восточной Азии).

Капитал в его физическом выражении (здания, машины, оборудование) является наряду с трудом важнейшим услови-

ем экономического роста. Количественный и качественный рост капитала, связанный с НТП, позволяет совершенствовать производство. Внедрение новых технологий, новых видов материалов и оборудования повышает производительность труда, увеличивает объем производства.

Зависимость между объемом производства и основными факторами предложения, влияющими на него, описывается неоклассической моделью экономического роста, в основе которой лежит производственная функция, характеризующая вклад каждого фактора в объем производства. Наиболее известна двухфакторная производственная функция Кобба-Дугласа.

$$Y = A \times L^a \times C^b, \quad (13.2)$$

где Y – объем производства в стоимостном выражении;

L – затраты труда;

C – затраты капитала;

a, b – коэффициенты, характеризующие степень увеличения объема производства при увеличении на 1%, соответственно, затрат труда и капитала;

A – постоянный коэффициент, характеризующий все качественные, не выраженные в труде, факторы производства (находится расчетным путем).

В дальнейшем эта модель получила свое развитие в трудах других экономистов и была дополнена такими факторами, как: НТП, возраст основного капитала, квалификация работников, накопленные знания и т.п. Некоторые экономисты рассматривают до 23 факторов экономического роста.

Наряду с неоклассическими моделями экономического роста существуют кейнсианские модели, в которых первостепенное значение придается факторам совокупного спроса: потреблению, инвестициям, государственным расходам. При этом особое внимание уделяется инвестициям, их доле в совокупных расходах, темпам роста инвестиций, их эффективности и структуре: отраслевой, воспроизводственной, технологической и т.п.

Объяснение экономической динамики кейнсианцами связано с действием механизма *мультипликатора-акселератора*, суть которого состоит в том, что динамика ВВП складывается под совместным влиянием мультипликатора и акселератора.

Анализируя мультипликатор, мы исходили из наличия только *автономных инвестиций*, величина которых *независима* от дохода. Автономные инвестиции осуществляются в связи с научно-техническими достижениями, движением численности населения, изменением вкусов потребителей и другими причинами, не связанными с колебаниями в уровне дохода.

Наряду с автономными существуют *производные инвестиции*, которые зависят от национального объема производства (ВВП). Производные инвестиции возникают тогда, когда имеется прирост ВВП. Их назначение – удовлетворить возросший в связи с ростом ВВП устойчивый совокупный спрос путем ввода в действие новых производственных мощностей. Однако поскольку осуществление инвестиций требует определенного времени, то производные инвестиции зависят не от объема производства данного года, а от прироста ВВП за прошлый год. При этом особенность производных инвестиций состоит в том, что они возрастают в большей степени, чем растет ВВП. Коэффициент, характеризующий отношение прироста инвестиций данного года к приросту ВВП прошлого года, называется **акселератором**.

Механизм *мультипликатора-акселератора* таков: научно-технический прогресс стимулирует автономные инвестиции, которые с мультипликативным эффектом оказывают воздействие на величину ВВП (дохода). Прирост ВВП порождает производные инвестиции, которые превышают этот прирост (эффект акселерации). Таким образом, первоначальные инвестиции расширяются, принимая характер кумулятивного, умножающегося процесса, приводящего к постоянному росту национального объема производства.

Наконец, на экономический рост влияет механизм *распределения ресурсов* – централизованное, планомерно организованное распределение или рыночное. В свою очередь, меха-

низ распределения определяется существующей экономической системой. Таким образом, экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной мере – от внеэкономических, политических факторов, определяющих выбор той или иной экономической системы.

13.2. Содержание и общие черты экономического цикла

Общая тенденция к расширению производства прокладывает себе дорогу через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национальных и мирового хозяйств. Начиная с 1825 г., когда разразился первый экономический кризис, все страны рыночной экономики развиваются циклически.

В движении общественного производства есть годы, когда рост общего объема производства происходит высокими темпами, в другие годы медленнее, иногда происходит абсолютное сокращение производства, т.е. экономика периодически переживает периоды подъема и спада. Регулярно повторяющиеся за определенный промежуток времени колебания в движении общественного производства и означают «циклический» характер его развития. Характерная черта цикличности – это движение не по кругу, а по спирали, поэтому цикличность – форма прогрессивного развития.

Экономический цикл – это повторяющиеся на протяжении ряда лет колебания различных показателей экономической активности: темп роста ВВП, общий объем продаж, общий уровень цен, уровень безработицы, загрузка производственных мощностей, величина инвестиций и др. Основным свидетельством цикличности развития служат колебания темпа роста ВВП во времени. Как правило, экономика проходит последовательно 4 фазы: подъем, спад (кризис), депрессию, оживление.

Графически экономический цикл может быть представлен следующим образом (рис. 13.2).

Фактически цикличность – это способ регулирования рыночной экономики, изменения ее отраслевой структуры.

Хотя каждый цикл индивидуален, ни один не похож на другой и в разных циклах экономические показатели изменяются по-разному, испытывая большие или меньшие колебания, тем не менее все циклы имеют много общего.

Первая важнейшая фаза экономического цикла – *кризис* (рецессия, сжатие, спад), для которого характерны следующие черты:

- превышение предложения над спросом, ведущее к накоплению товарных запасов и падению цен;
- кризис сбыта, и падение цен ведет к *сокращению производства* – важнейшей характеристике кризиса;
- большое число банкротств и крахов;
- массовая безработица;
- падение заработной платы и уровня жизни;
- рост потребности в деньгах для оплаты обязательств (всеобщая погоня за деньгами), который ведет к росту ссудного процента.

Вторая фаза цикла – *депрессия*: экономика достигает «дна», низшей точки падения производства. На этой фазе сокращение производства и падение цен прекращаются, товарные запасы стабилизируются, снижается ссудный процент (деловая активность очень низка – нет спроса на деньги), однако безработица сохраняется на высоком уровне. Стабилизация цен создает возможность расширения сбыта и возникают перспективы выхода из кризиса.

Третья фаза – *оживление*, характеризуется ростом производства, ведущего к восстановлению предкризисного уровня. Цены начинают расти, наблюдается усиление деловой активности. Растет спрос на промышленное оборудование, в оборот вовлекаются новые капиталы. Спрос на деньги увеличивается, что ведет к повышению ссудного процента.

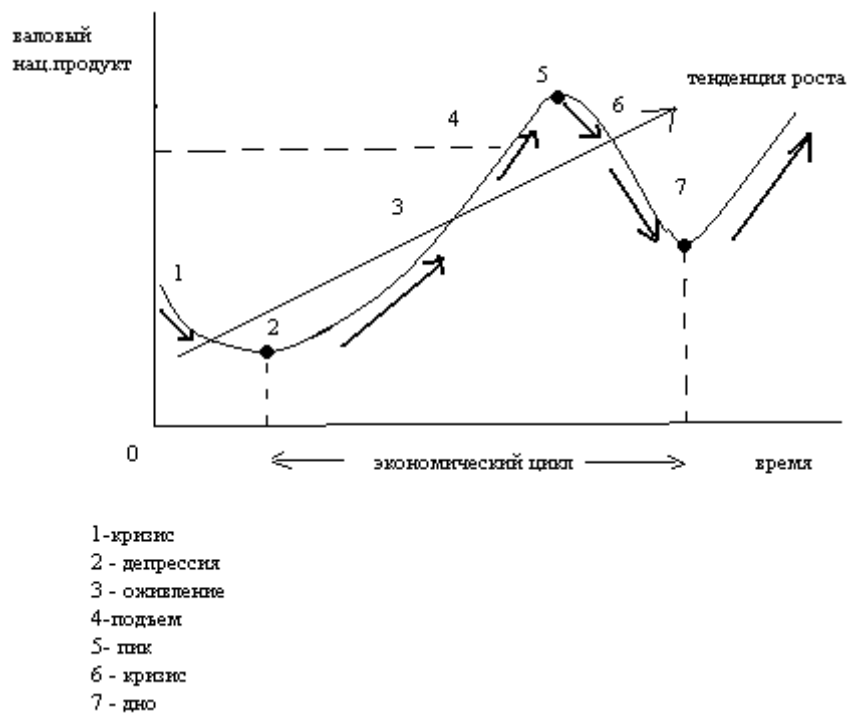


Рис. 13.2. Экономический цикл

Четвертая фаза цикла – *подъем* (экспансия, бум): объем производства превосходит предкризисный уровень. Цены растут, при общем росте заработной платы безработица достигает минимального уровня. Экономика работает ближе всего к пределу своих производственных возможностей. За пределами пика рост деловой активности прекращается, возникает проблема сбыта, производство сокращается, экономика вступает в фазу кризиса и т.д.

Цикл сам создает условия и предпосылки, необходимые для перехода от одной фазы к другой. Падение цен и обострение конкуренции в период кризиса побуждает производи-

телей совершенствовать производство, увеличивая инвестиционный спрос. В ответ на этот спрос начинают расширяться отрасли, производящие инвестиционные товары, это дает толчок к развитию отраслей, производящих предметы потребления. Экономика переходит в фазу оживления и подъема.

Следует отметить, что, если прежде циклы были регулярными, то в современных условиях (условиях смешанной экономики) регулярность колебаний, последовательность фаз цикла нарушились, изменились и некоторые характеристики фаз цикла. Так, превращение инфляции в хроническое явление рыночной экономики внесло свои изменения в классическую картину кризиса. В последние 25 лет падение производства часто сопровождается ростом цен, т.е. наблюдается *стагфляция*.

Существует множество объяснений *причин* цикличности экономического развития, которые подразделяют на внешние, лежащие за пределами экономической системы и внутренние, экономические причины, которые и порождают цикличность развития.

Внешние причины: войны, революции и политические потрясения, темпы роста населения и его миграции, открытия золотых месторождений, пятна на солнце (погода – урожай), волны научно-технического прогресса, дающие экономической системе импульс для движения, и т.п. Полагают, что эти внешние факторы влияют на изменение инвестиций, которые, в свою очередь, воздействуют на объем производства, занятость и цены.

К *внутренним*, находящимся внутри экономической системы, причинам цикличности развития относят:

- колебания потребительского и инвестиционного спроса;
- нарушения в сфере денежного обращения;
- сбои в функционировании рыночного механизма в результате государственного вмешательства в экономические процессы;
- изменение положения страны на мировом рынке;
- старение производственного аппарата и замедление темпов научно-технического прогресса и др.

Наиболее распространено положение о том, что причинами циклического развития является синтез внутреннего состояния экономики и внешних факторов. Внешние факторы – это первоначальные импульсы цикла, а внутренние экономические причины превращают эти импульсы в фазные колебания.

При всем многообразии объяснения причин цикличности большинство авторов сходится в том, что ключевой причиной цикличности являются *колебания инвестиционного спроса на капитальные блага*.

Циклы различают по их продолжительности. Продолжительность цикла – это время между двумя высшими (пики) или двумя низшими (дно) точками. Существуют долгосрочные (50-60 лет), среднесрочные (8-10 лет) и краткосрочные (2-3 года) циклы. Каждый из этих циклов имеет свои причины.

Теория долгосрочных циклов («длинных волн») связана с именем крупного русского экономиста Н. Д. Кондратьева, который в 1926 г. сделал доклад на тему «Большие циклы экономической конъюнктуры», где проанализировал циклы продолжительностью в 50-60 лет. Каждый такой цикл состоит из двух больших фаз – «фазы подъема» и «фазы спада».

Фаза подъема характеризуется инвестиционной активностью, усиленным вложением капитала в наращивание объемов производства, ростом занятости и ссудного процента. Фаза спада – характеризуется появлением избыточного капитала, не находящего себе применения в новых инвестициях, объем промышленного производства сокращается, в результате чего растет безработица, снижается ссудный процент.

Материальная основа периодичности долгосрочных колебаний – появление и внедрение в производство новых технологий.

Таким образом, долгосрочные циклы связаны с появлением новых технологических способов производства и переходом к ним. Этот переход занимает длительное время и дает толчок новой волне.

Значительный вклад в развитие теории циклов внес К. Маркс, который обосновал и разработал теорию средних

циклов, связав их причину со сроком службы машин, оборудования. Если, например, машины, станки, оборудование имеют срок службы в 5-7 лет, то в период подъема предприятия обновляют производственные мощности, спрос на капитальные блага и их производство растет. Через некоторое время спрос упадет, сократится и производство. Однако через 5-7 лет оборудование окажется устаревшим и потребуются новое, спрос начнет расти, экономика вступит в фазу подъема и т. д.

Все эти циклы не являются независимыми, а находятся в определенной взаимосвязи. Среднесрочные циклы «называются» на длинные волны. В свою очередь, среднесрочные циклы могут включать в себя краткосрочные, возникающие в связи с колебаниями совокупного спроса и совокупного предложения.

Негативные последствия неравномерности развития, особенно отрицательное, часто разрушительное воздействие экономических кризисов, вынуждает государства проводить антициклическую политику, включающую мероприятия, направленные на предотвращение резких колебаний в развитии производства (табл. 13.1).

Таблица 13.1

**Основные мероприятия
антициклической политики**

Вид политики	Подъем	Кризис
Денежно-кредитная	Сокращение денежной массы	Увеличение денежной массы
Фискальная	Увеличение налогов и сокращение расходов бюджета	Сокращение налогов и увеличение расходов бюджета
Политика заработной платы	Понижение заработной платы	Повышение заработной платы
Инвестиционная	Сокращение государственных инвестиций	Увеличение государственных инвестиций

Экономический кризис 90-х годов в России не вписывается в классическую теорию экономических циклов, он является результатом сочетания падения эффективности производства как следствия кризиса плановой экономики и так называемого трансформационного спада, связанного с перестройкой хозяйственного механизма, когда прежние механизмы регулирования хозяйственной жизни уже утратили силу, а новые еще не сформировались. Отсюда и основные направления и методы антикризисной политики российского государства: структурная перестройка, демонополизация, создание конкурентной среды, преодоление инвестиционного кризиса, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций и др.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Спад – фаза цикла, в которой экономика приближается к самому низкому уровню по сравнению с ВВП полной занятости.
2. Фаза подъема экономического цикла всегда совпадает с периодом оживления.
3. Экономический цикл, вызванный политическими факторами, связан с выборами высших органов власти.
4. Признаком подавленной инфляции является административное регулирование цен и дефицитные ожидания потребителей.
5. При гиперинфляции потребители стремятся вложить деньги в материальные ценности.
6. Если уровень безработицы равен естественному, объемы потенциального и фактического производства равны.
7. Согласно теории А. Филипса, существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей.

8. При экстенсивном типе экономический рост достигается благодаря количественному увеличению используемых экономических ресурсов.

9. Основной целью экономического роста является поддержание национальной безопасности.

10. Отрицательные темпы экономического роста – свидетельство кризиса национальной экономики.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Основная причина циклического развития экономики – это:

- а) природные катаклизмы;
- б) колебания совокупного спроса;
- в) колебания процентной ставки;
- г) влияние солнечной активности.

2. Заслуга открытия длинных волн экономической активности принадлежит:

- а) Д. Китчину;
- б) Н. Кондратьеву;
- в) К. Жугляру;
- г) С. Кузнецу.

3. Регулярно повторяющиеся спады и подъёмы экономической активности, отличающиеся друг от друга продолжительностью и интенсивностью, называются экономическим:

- а) кризисом;
- б) циклом;
- в) ростом;
- г) законом.

4. Перечень фаз в современной модели экономического цикла имеет вид:

- а) пик, рецессия, инфляция, подъём;
- б) пик, спад, кризис, подъём;

- в) пик, депрессия, стагнация, подъём;
- г) пик, депрессия, рецессия, стагнация.

5. Тип экономического роста, связанный с привлечением дополнительных ресурсов, называется ... экономическим ростом.

- а) интенсивным;
- б) экстенсивным;
- в) устойчивым;
- г) сбалансированным.

6. Тип экономического роста, при котором средняя производительность труда в обществе остаётся неизменной, называется ... экономическим ростом.

- а) экстенсивным;
- б) интенсивным;
- в) сбалансированным;
- г) устойчивым.

7. Пик экономического цикла означает, что в экономике наблюдается:

- а) значительный дальнейший рост деловой активности;
- б) полное прекращение роста уровня цен;
- в) полная занятость;
- г) циклическая безработица.

8. Низшая точка спада в экономическом цикле характеризуется:

- а) наивысшим уровнем ВВП;
- б) приближением к полной занятости;
- в) обретением тенденции к подъёму производства и занятости;
- г) значительным ростом структурной и фрикционной безработицы.

9. Наличие в экономике только естественной безработицы характерно для:

- а) пика экономического цикла;
- б) фазы спада экономического цикла;
- в) низшей точки спада или депрессии;
- г) фазы оживления в экономическом цикле.

10. К интенсивным факторам экономического роста не относится:

- а) рост количества рабочей силы;
- б) улучшение качества рабочей силы;
- в) совершенствование технологий;
- г) совершенствование организации и управления производством и сбытом.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Потенциальный ВВП равняется 115 единицам. Какие из указанных периодов являются периодами подъема (бума), а какие периодами экономического спада?

Период	Функция AD	P
1	200-30 P	2
2	130-30 P	2
3	200-30 P	3

Задача 2. Реальный ВВП составил 800 млрд руб. в прошлом году и 840 млрд руб. в текущем году. Рассчитайте: а) темпы роста и б) темпы прироста ВВП в текущем году по сравнению с прошлым годом.

Задача 3. Рассчитайте темпы роста ВВП, если он составлял 300 млрд руб. и увеличился с прошлого года на 15 млрд руб.

Задача 4. Рассчитайте и проанализируйте темпы прироста ВВП РФ по данным таблицы

Реальный объём произведённого ВВП в среднегодовых ценах 2000 г. (млрд руб.)

Год	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП	7305,6	7677,6	8041,8	8632,7	9249,4

Раздел IV. Экономика мирового хозяйства

Мировое хозяйство – это многоуровневая, глобальная экономическая система, представляющая собой совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений.

Международное разделение труда (МРТ) – это устойчивая специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются между собой. Все страны мира в той или иной степени включены в систему международного разделения труда.

В основе МРТ лежат разнообразные факторы:

- *природные* (географическое положение и размер территории страны, почвенно-климатические условия, наличие природных ресурсов, площадь сельскохозяйственных угодий и т.п.);
- *техничко-экономические* (степень освоения достижений НТР, возможности замены природного сырья, внедрения новых технологий, снижения трудоемкости продукции);
- *социально-экономические* (типы хозяйственной системы в той или иной стране, исторически сложившиеся отношения между странами, идеология, религия, внешняя и внутренняя политика, проводимая страной).

Совокупность всех этих факторов определяет различные виды специализации стран: *естественную* – на основе различий в природно-климатических условиях; *межотраслевую* (предметную), порождаемую индустриализацией производства; вызванную современной НТР *внутриотраслевую* (подетальную) специализацию на производстве отдельных деталей, узлов, полуфабрикатов, комплектующих изделий.

Специализация страны на производстве той или иной продукции ведет к повышению эффективности использова-

ния ее ресурсов, позволяет полнее и с меньшими издержками удовлетворять потребности.

Одновременно с международной специализацией происходит *кооперирование* (от лат. со-operatio – сотрудничество) производства – объединение предприятий разных стран в едином производственном процессе.

Углубление международного разделения труда и процесс кооперирования производства привели к развитию устойчивых экономических связей между странами, выходу процесса воспроизводства за рамки национальных границ. Интернационализация хозяйственной жизни, порожденная НТР, во второй половине XX в. стала ведущей тенденцией развития современного мирового хозяйства, которое объединяет сегодня более 180 стран.

На базе международного разделения труда между странами возникают **международные экономические отношения** – система экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. Основные формы международных экономических отношений:

- мировая торговля;
- международная миграция капитала и международный кредит;
- миграция рабочей силы;
- международные валютные отношения;
- международное научно-техническое и производственное сотрудничество.

Необходимое условие включения страны в систему международных экономических отношений – это *открытость ее экономики* – возможность поступления в страну товаров, капитала, рабочей силы, технологий из других стран. Степень открытости экономики во многом зависит от структуры производства: чем больше в стране удельный вес добывающих отраслей, отраслей тяжелой промышленности, тем меньше ее участие в международном разделении труда и меньше открытость экономики, чем больше удельный вес производства сложной, современной, наукоемкой продукции, тем больше, соответственно, открытость экономики.

Тема 14.

Международная торговля

14.1. Мировая торговля и ее экономическая основа

Мировая торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Развитие мировой торговли привело к возникновению мирового рынка товаров. Мировой рынок – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных друг с другом системой международных экономических отношений.

Международная торговля растет и развивается в связи с выгодностью и целесообразностью международного разделения труда, сосредоточения производства определенных продуктов в отдельных странах с целью их последующей продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, создающих спрос на этот продукт.

Если раньше основной предпосылкой международной торговли была неравномерность распределения ресурсов между различными странами, то сегодня все большее значение приобретают различия в эффективности использования ресурсов, применяемых технологиях.

Развитие международной торговли:

- позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы;
- расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым;
- обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;

- расширяет производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо);
- ведет к углублению специализации производства и на этой основе повышению эффективности использования ресурсов и увеличению объема производства.

Мировая торговля формируется на базе внешней торговли, осуществляемой разными странами. Под термином **«внешняя торговля»** понимается торговля с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Основные отличия внешней торговли от внутренней:

- товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- при расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда возникает необходимость сопоставления разных валют;
- внешняя торговля подвержена большему государственному контролю нежели внутренняя;
- большее число покупателей и большее число конкурентов.
- Внешняя торговля отдельной страны характеризуется следующими показателями:

1) *величина торгового оборота* (сумма экспорта и импорта);

2) *внешнеторговое сальдо* – соотношение экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, страна имеет положительное внешнеторговое сальдо (активный торговый баланс), если импорт больше экспорта – отрицательное (пассивный торговый баланс). Разница между экспортом и импортом образует чистый экспорт.

3) *экспортная и импортная квота* – доля, соответственно, экспорта и импорта в ВВП. Доля импорта и экспорта в объеме национального производства показывает степень включенности страны в международную торговлю, степень «открытости» экономики.

4) *экспортный потенциал* (экспортные возможности) – доля продукции, которая может быть продана данной страной без ущерба для собственной экономики;

5) *структура внешней торговли* – субъекты (с кем торгует страна) и объекты (чем торгует страна).

Состояние внешней торговли страны, уровень ее развития зависят, прежде всего, от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют:

- обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими, как информация, технология;
- емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции;
- уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами;
- стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

Мировую торговлю характеризуют обычно с точки зрения ее объемов, темпов роста, географической (распределение товарных потоков между отдельными странами, регионами) и товарной (по видам продукции) структуры.

Особенностью современной мировой торговли с позиции ее географии является увеличение *взаимной торговли* между развитыми странами – большая часть мирового товарооборота – это торговля между США, Западной Европой и Японией. Высокими темпами растет в мировом товарообороте доля Азиатско-Тихоокеанского региона. Среди отдельных стран наибольший товарооборот приходится на долю США (28% мировой торговли), затем идут Германия, Япония, Франция, Великобритания.

В структуре мирового товарооборота абсолютно преобладают готовые изделия (70%), и только 30% приходится на долю сырья и продовольствия. (Для сравнения: в первой половине XX века более 60% товарооборота приходилось на долю продовольствия, сырья и топлива.) Наиболее высокими темпами растет мировой обмен средствами связи, электронной техникой, компьютерами, комплектующими товарами, узлами и деталями.

Наряду с товарами мировая торговля включает в себя обмен услугами транспорта, связи, туризма, строительства,

страхования и т.п. Следует отметить беспрецедентный рост торговли услугами. Обмен услугами на мировом рынке растет в два раза быстрее, чем обмен товарами.

Теоретические основы мировой торговли. Почему страны торгуют между собой? Какие товары им выгодно покупать, а какие продавать? Что лежит в основе внешней торговли отдельных стран?

Очевидно, что, если в одной стране издержки производства товара А меньше, чем издержки производства товара Б, а в другой стране издержки производства товара Б меньше, чем издержки производства товара А, то обмен товарами между этими странами взаимовыгоден. Это так называемые **абсолютные преимущества**, сформулированные еще А. Смитом.

Развивая идеи А. Смита, Д. Рикардо создал **теорию сравнительных преимуществ**, доказав, что внешняя торговля целесообразна и в том случае, если страна не располагает абсолютными преимуществами и издержки производства всех ее товаров выше, чем в другой стране.

В основу теории сравнительных преимуществ положена идея о существовании различий между странами в условиях производства, В соответствии с этим предполагается, что в любой стране, при любых природных и климатических условиях в принципе можно наладить производство любых товаров. Так, в России в принципе можно наладить выращивание бананов, но стоимость их будет высока. Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что в каждой стране существуют товары, которые могут производиться с относительно меньшими (по сравнению с другими товарами) затратами. Специализация на товаре, издержки производства которого сравнительно низки, и его продажа на внешнем рынке позволят стране посредством обмена приобрести другие товары, издержки производства которых относительно высоки.

Итак, *сравнительные преимущества* – это способность страны производить некоторые товары (и услуги) с относительно меньшими (сравнительными) издержками, чем другие товары.

Предположим, что Россия и Германия производят по 1000 грузовых автомобилей и 1000 т картофеля. Издержки производства 1 грузового автомобиля и 1 т картофеля (в ден. ед.) представлены в таблице 14.1.

Таблица 14.1

Издержки производства в России и Германии

	Грузовые автомобили	Картофель
Россия	18	14
Германия	10	12

Как видим, издержки производства обоих товаров в России выше, чем в Германии. Однако сравнительные издержки (издержки производства одного товара по сравнению с издержками производства другого товара) выглядят следующим образом (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Сравнительные издержки производства в России и Германии

	Грузовые автомобили	Картофель
Россия	1,3	0,78
Германия	0,83	1,2

Таким образом, Россия имеет сравнительные преимущества в производстве картофеля ($0,78 < 1,3$), а Германия – в производстве грузовых автомобилей ($0,83 < 1,2$). Согласно теории сравнительных преимуществ, России следует специализироваться на производстве картофеля, а Германии – на производстве грузовых автомобилей и наладить обмен этими товарами.

Каковы будут результаты внешней торговли, если Россия будет производить 2000 т картофеля (для себя и Германии), а Германия будет производить 2000 грузовых автомобилей (для себя и России)?

Издержки производства 1000 грузовых автомобилей и 1000 т картофеля (без внешней торговли):

для России: $18000 (18 \cdot 1000) + 14000 (14 \cdot 1000) = 32000$;

для Германии: $10000 (10 \cdot 1000) + 12000 (12 \cdot 1000) = 22000$.

Итого: 54000.

Издержки производства России и Германии при соответствующей специализации и наличии внешней торговли:

для России: 28000 (14*2000);

для Германии: 20000 (10*2000).

Итого: 48000.

Таким образом, при наличии внешней торговли Россия выигрывает 4000 ден. ед. (32000-28000), а Германия – 2000 ден. ед. (22000-20000). В целом мировое хозяйство экономит 6000 ден. ед.

Специализируясь в соответствии со сравнительными преимуществами и обменивая свои товары на другие, страны могут получать большие реальные доходы при ограниченных объемах ресурсов. Внешняя торговля позволяет расширить производственные возможности общества (при тех же ресурсах страны в результате обмена получают больше продукта). При этом выигрывают не только торгующие между собой страны, но и мировая экономика в целом.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо была развита современными экономистами. Так, согласно теории Хекшера-Олина, которые под издержками производства понимают не только затраты труда, но затраты и других факторов производства, развитие торговли между странами эффективно в том случае, если страны стремятся экспортировать товары, в производстве которых они более интенсивно используют относительно избыточные ресурсы, в обмен на товары, для производства которых пришлось бы использовать дефицитные ресурсы.

14.2. Внешнеторговая политика страны

Внешняя торговля всегда была и остается объектом пристального внимания государства. Существуют два основных вида внешнеторговой политики: политика свободной торговли и политика протекционизма.

Свободная торговля (фритредерство) – это политика невмешательства государства во внешнеторговые отношения предпринимателей, предполагающая отсутствие каких-либо внешнеторговых ограничений.

Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Политика протекционизма осуществляется посредством прямого и косвенного ограничения ввоза иностранных товаров и поддержки национального экспорта. Она может проводиться в отношении отдельных стран или отдельных видов товаров, защищать определенные отрасли, носить односторонний или коллективный характер (протекционизм группы стран в отношении стран, не входящих в группировку). Политика протекционизма осуществляется тарифными и нетарифными методами.

Тарифный метод основан на использовании таможенных пошлин. *Таможенная пошлина* – это взимаемый государством таможенными органами при ввозе товара на территорию данной страны или вывозе товара с этой территории обязательный взнос, являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенные пошлины устанавливаются в виде твердой ставки за единицу товара (например, 2000 руб. за тонну) или в виде процента к цене товара.

По объекту обложения различают *импортные и экспортные пошлины*. Первые взимаются при выпуске импортных товаров на внутренний рынок, вторые – при выпуске товара за пределы государственных границ.

Последствие введения таможенных пошлин двояко. С одной стороны, они способствуют поддержанию отечественного производства, созданию рабочих мест, обеспечению национальной безопасности. Тариф всегда выгоден производителям отечественных товаров, конкурирующих с иностранными. С другой стороны, введение таможенных пошлин приводит к повышению цен и снижению импорта товаров, на которые эти пошлины распространяются. Введение тарифных барьеров вызывает ответную реакцию других стран, объемы мировой торговли сокращаются, что ведет к менее эффективному использованию мировых ресурсов.

Наряду с тарифными методами регулирования внешней торговли широко используются другие, **нетарифные методы**, которые представляют собой административное регулирование внешней торговли путем:

- *квотирования экспорта-импорта* – установления в количественном или стоимостном выражении предельного объема (квот) на ввоз или вывоз товаров;
- *введения государственной монополии* на торговлю определенными товарами;
- *лицензирования* – требования получения от государственных органов разрешения на импорт или экспорт товаров в установленном количестве за определенный промежуток времени;
- *добровольного ограничения экспорта* – принятие экспортером обязательства ограничить или не расширять объем экспорта;
- *введения технических и санитарных стандартов*;
- *налогообложения импортной продукции*.
- *выдачи субсидий* – денежных выплат, направленных на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии часто принимают форму кредитов, выдаваемых государственными банками под процент ниже рыночного.

Хотя позиции протекционизма в современном мире довольно устойчивы, либерализация торговли на основе интеграционных процессов, предполагающих создание таможенных союзов, зон свободной торговли, является основным направлением развития торговли в современных условиях.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Международная торговля расширяет ёмкость внутреннего рынка.
2. Развитие международной торговли приводит к сдвигу кривой производственных возможностей влево.
3. Товары и услуги на мировом рынке более мобильны, чем внутри страны.

4. Необходимость сопоставления разных валют возникает в связи с тем, что каждая страна использует свою валюту в международной торговле.

5. Внешняя торговля меньше подвержена государственному контролю, чем внутренняя торговля.

6. Внешнеторговое сальдо – это сумма экспорта и импорта.

7. В соответствии с теорией сравнительных преимуществ необходимой предпосылкой внешней торговли является выпуск одного и того же товара с различными сравнительными издержками в разных странах.

8. Свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров является характерным признаком политики протекционизма.

9. Введение таможенных пошлин на импортные товары способствует созданию рабочих мест внутри страны.

10. Теория Хекшера-Олина опровергла теорию Д. Рикардо.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Автором теории абсолютных преимуществ является:

- а) А. Смит;
- б) Д. Рикардо;
- в) Э. Хекшер;
- г) Дж.М. Кейнс.

2. Абсолютные преимущества страны проявляются в:

- а) более высокой производительности труда;
- б) меньшей по сравнению с другими странами цене товара;
- в) более низких затратах на производство товара, чем в других странах;
- г) большем спросе на продукт внутри страны.

3. Политика свободной торговли (фриเทรดство) предполагает:

- а) сдерживание импорта товаров и услуг;
- б) стимулирование импорта товаров и услуг;
- г) отсутствие торговых барьеров;
- д) рост квот на ввоз продукции.

4. Согласно теории сравнительных преимуществ, в результате развития международной торговли общий объём мирового производства:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- г) остаётся неизменным.

5. Мировые экономические отношения делают страны мира:

- а) взаимозависимыми;
- б) независимыми;
- в) не влияют на взаимозависимость государств.

6. Для того чтобы иметь сравнительное преимущество в производстве некоторого товара, страна должна:

- а) обладать абсолютным преимуществом в его производстве;
- б) производить данный товар в большем количестве, чем другие страны;
- в) производить данный товар с меньшими издержками, чем в других странах;
- г) производить данный товар дешевле, чем обходится ей производство других товаров.

7. Сокращение экспорта при прочих равных условиях приводит к тому, что ВВП страны:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) остаётся неизменным.

8. Внешняя торговля страны, в отличие от внутренней:

- а) подвержена меньшему государственному контролю;
- б) имеет меньшее число покупателей и конкурентов;
- в) характеризуется большей мобильностью товаров;
- г) использует в расчётах национальную валюту, поэтому возникает необходимость сопоставления разных валют.

9. Экспортный потенциал – это:

- а) соотношение экспорта и импорта;
- б) доля экспорта в ВВП;
- в) сумма экспорта и импорта;
- г) доля продукции, которая может быть продана на мировом рынке без ущерба для экономики страны.

10. Инструментом тарифного метода регулирования международной торговли является:

- а) таможенный тариф на импорт;
- б) квотирование;
- в) добровольное экспортное ограничение;
- г) демпинг.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Аргентина и Куба производят только два товара – сахар и сталь, уровень затрат на их производство характеризуется данными, приведёнными в таблице, а издержки замещения остаются неизменными при любых объёмах производства.

Страна	Затраты на выпуск 1 тонны стали	Затраты на выпуск 1 тонны сахара
Аргентина	150	100
Куба	120	120

- а) Имеет ли Аргентина абсолютное преимущество в производстве стали?
- б) Имеет ли Куба сравнительное преимущество в производстве сахара?
- в) Какие товары будут экспортировать и импортировать Аргентина и Куба в условиях свободной торговли?
- г) в каких пределах должно установиться соотношение мировых цен на сталь и сахар в условиях свободной торговли между Аргентиной и Кубой?

Тема 15.

Международное движение факторов производства

В современном мировом хозяйстве происходит перемещение не только результатов производства – товаров и услуг, но и факторов производства – капитала, рабочей силы, научно-технических достижений.

Поскольку условием создания готовых товаров является использование производственных ресурсов, то международное движение факторов производства может замещать движение готовых товаров. Например, если в стране имеется избыток рабочей силы, то такая страна может либо производить трудоемкий товар и продавать его на мировом рынке, либо поставлять рабочую силу в другие страны.

Характерной особенностью развития современного мирового хозяйства являются нарастающие масштабы торговли факторами производства, в частности, капиталом. Хотя движение факторов производства из одной страны в другую базируется на тех же законах, что и ввоз и вывоз товаров, тем не менее здесь имеются определенные особенности, которые и будут рассмотрены в данной теме.

15.1. Международная миграция капитала: сущность, причины и формы

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в другую страну в целях получения дохода. Так как любая страна мира не только вывозит, но и ввозит капитал из-за рубежа, т.е. происходят так называемые перекрестные инвестиции, то речь должна идти о международном движении капитала (миграции капитала).

Международная миграция капитала – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход. Согласно современным экономическим теориям, основными причинами миграции капитала являются:

- 1) относительный его избыток в данной стране, перенакпление капитала;
- 2) разная предельная производительность капитала, определяемая процентной ставкой. Капитал движется оттуда, где его производительность ниже, туда, где она выше;
- 3) наличие таможенных барьеров, которые мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для проникновения на рынок;
- 4) стремление фирм к географической диверсификации производства;
- 5) растущий экспорт товаров, вызывающий спрос на капитал;
- 6) несовпадение спроса на национальный капитал и его предложение в различных сферах и отраслях экономики страны;
- 7) возможность монополизации местного рынка;
- 8) наличие в странах ввоза капитала более дешевого сырья или рабочей силы;
- 9) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

Вывозимый (ввозимый) капитал можно характеризовать по разным признакам.

По *источникам происхождения* перемещающийся капитал делится на *официальный*, предоставляемый правительством одной страны другой, а также капитал международных экономических организаций (МВФ, Всемирного банка и др.) и *частный* – средства негосударственных фирм, банков и т.п., перемещаемые по их собственным решениям.

По *форме* вывоз (ввоз) капитала может осуществляться в денежном или товарном виде. Вывоз машин, оборудования, патентов, ноу-хау в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой фирмы представляет собой вывоз ка-

питала в товарной форме, а предоставление, например, займов или кредитов зарубежным фирмам или правительству – это вывоз капитала в денежной форме.

По характеру использования капитал делится на предпринимательский и ссудный.

Предпринимательский капитал – это средства, прямо или косвенно вкладываемые в какое-либо зарубежное производство в целях получения прибыли. В свою очередь, предпринимательский капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции – это вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса. Прямыми считаются инвестиции, которые охватывают более 10% акционерного капитала и дают право контроля над предприятиями. Прямые инвестиции осуществляются в форме вложений капитала в зарубежные промышленные, торговые и другие предприятия путем организации экспортером капитала производства на территории другой страны.

Создаваемые за рубежом предприятия могут иметь форму:

- филиала – предприятия, полностью принадлежащего прямому инвестору;
- дочерней компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют более 50%;
- ассоциированной компании – предприятия, в котором прямые иностранные инвестиции составляют менее 50%.

В современных условиях основная часть прямых зарубежных инвестиций приходится на долю международных корпораций. Именно прямые зарубежные инвестиции – важный признак международной корпорации. Сегодня на долю 100 крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) приходится около трети всех прямых иностранных инвестиций.

Портфельные иностранные инвестиции – это вложения капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектами инвестирования. Портфельные инвестиции осуществляются путем приобретения акций, облигаций, казначейских векселей,

опционов, фьючерсов, варрантов, свопов и т.п. Цель портфельных инвестиций – получение дохода за счет роста курсовой стоимости ценных бумаг и выплачиваемых дивидендов.

На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в доходности ценных бумаг в разных странах, степень риска по этим вложениям, желание фирм диверсифицировать (разнообразить) свой портфель ценных бумаг за счет бумаг иностранного происхождения.

Преимущество портфельных инвестиций по сравнению с прямыми заключается в том, что они обладают более высокой ликвидностью, т.е. возможностью быстрого превращения в валюту.

Вывоз капитала в ссудной форме предполагает предоставление средств в займы на определенный срок в целях получения процента за их использование. Ссудный капитал, вывозимый за границу, может выступать в виде кратко-, средне- и долгосрочных займов и кредитов или банковских депозитов и средств на счетах других финансовых учреждений.

Движение ссудного капитала происходит в виде международного кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом одной страны заемщику из другой страны на условиях возвратности, срочности, платности, обеспеченности.

Международные кредиты можно характеризовать по разным признакам:

- *по целевому назначению* различают: коммерческие кредиты, предназначенные для закупки товаров; инвестиционные, используемые для финансирования строительства определенных объектов; финансовые кредиты – не имеющие строго целевого назначения;
- *по видам*: товарные, предоставляемые экспортерами импортерам и валютные, предоставляемые банками в денежной форме;
- *по валюте займа*: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международных счетных единицах (СДР, ЕВРО).
- *по обеспеченности*: обеспеченные (товарными документами, недвижимостью, векселями, ценными бумагами) и бланковые (необеспеченные);

- *по срокам*: сверхсрочные (от одного дня до трех месяцев), краткосрочные (до одного года), среднесрочные и долгосрочные.

Большая часть краткосрочных кредитов используется для обслуживания внешнеторгового оборота. Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и импорта. Среднесрочные и долгосрочные кредиты предоставляются, как правило, путем выпуска и продажи облигаций. Облигации выпускаются обычно крупными банками, объединяющимися в международные консорциумы.

Международные займы различаются также по субъектам кредитных отношений. Должниками и кредиторами по внешним займам могут быть: частные предприятия и банки, правительства, муниципалитеты, международные валютно-кредитные организации. В зависимости от того, кто является должником, международный долгосрочный кредит подразделяется на частный и государственный.

Международная миграция капитала в денежной форме породила мировой рынок ссудных капиталов. *Мировой рынок ссудных капиталов* – это экономический механизм аккумуляции и перераспределения ссудного капитала в мировом масштабе. Основные операции мирового рынка ссудных капиталов – это эмиссия и купля-продажа ценных бумаг, преимущественно в виде облигаций, предоставление и получение банковских кредитов.

На межстрановое перемещение капитала в любой форме большое влияние оказывают инвестиционный климат в стране и инвестиционные риски.

15.2. Современный международный рынок капиталов

Дополняя и опосредуя мировую торговлю, вывоз капитала сегодня становится определяющей формой международных экономических отношений. Со второй половины XX века вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опере-

жает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. Ускорению миграции капитала сегодня способствуют:

- растущая взаимосвязь национальных экономик на основе интернационализации производства;
- углубление международной специализации и кооперирования;
- экономическая политика как промышленно развитых, так и развивающихся стран, направленная на привлечение иностранного капитала;
- стремление развитых стран перевести «экологически грязное» производство в развивающиеся страны.

С территориально-географической точки зрения основные потоки иностранных инвестиций приходятся на долю высокоразвитых стран, при этом наиболее активная миграция капиталов происходит между промышленно развитыми странами. Среди последних по объемам привлеченного и вывезенного капитала лидируют США.

Регионом интенсивной миграции капитала стала Западная Европа. Так, в Англии, например, концентрируется 40% всех американских инвестиций в Европу и 50% всех японских инвестиций. Самыми крупными экспортёрами в Европе являются страны ЕС, Скандинавия и Швейцария.

Хотя значительная часть потоков иностранного капитала представляет собой перекрестные инвестиции между промышленно развитыми странами, большие объемы иностранного капитала поступают и из промышленно развитых стран в развивающиеся.

Важной чертой современного вывоза капитала стал рост миграции капитала между развивающимися странами и особенно «новыми индустриальными» и остальным миром. Существенные изменения происходят в формах вывоза капитала. С начала 90-х годов во всем мире наблюдается беспрецедентный рост портфельных инвестиций. Высокими темпами растут и международные кредиты.

С середины XX в. происходят изменения в *отраслевой структуре* иностранных инвестиций – перемещение вложе-

ний из добывающих отраслей в современные, наукоемкие, высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности и сферу услуг.

Одной из важнейших тенденций в вывозе капитала в послевоенный период стало активное *вмешательство государства* в этот процесс. Воздействие государств на миграцию капитала осуществляется путем стимулирования ввоза (вывоза) капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении портфельных инвестиций строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. Характерно, что *вывоз* капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем *приток* иностранных инвестиций. При этом надо иметь в виду, что иностранный капитал не навязывается странам, а напротив, идет ожесточенная конкурентная борьба за его привлечение.

Однако следует отметить, что при всей значимости государственного регулирования оно оказывает на миграцию капитала гораздо меньшее влияние, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов, благоприятный инвестиционный климат являются важнейшими стимулами привлечения внешних инвестиций.

15.3. Мировой рынок труда

Международное разделение труда предполагает не только обмен товарами, произведенными на основе разделения труда, но и межгосударственное перемещение самого труда – международную миграцию рабочей силы. Межстрановое перемещение рабочей силы носит специфический характер, так как рабочая сила является не только объектом, но и субъектом международных экономических отношений.

Внешняя миграция рабочей силы (от лат. *migratio* – переселение) – это перемещение трудоспособного населения из одной страны в другую сроком более чем на один год. Мигра-

ция включает в себя иммиграцию – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов и **эмиграцию** – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы, а также **реэмиграцию** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Миграционное сальдо – это разность между иммиграцией из страны и эмиграцией в страну.

Миграция рабочей силы происходит по причинам экономического и неэкономического характера. К первым относятся:

- 1) состояние внутреннего рынка труда в разных странах, т.е. превалирование спроса или предложения труда;
- 2) межгосударственные различия в уровне оплаты труда;
- 3) вывоз капитала, вызывающий перемещение рабочей силы.

К *неэкономическим* следует отнести политико-правовые, демографические, религиозные, национальные, культурные, семейные, экологические и т.п. причины. Однако все-таки основная причина миграции – разный уровень дохода, который может быть получен в разных странах.

Последствия миграции рабочей силы для страны-донора, т. е. страны, из которой мигрирует рабочая сила:

- переводы из-за рубежа эмигрантами заработанных средств увеличивают ВВП, благоприятно отражаются на состоянии платежного баланса страны;
- сокращаются расходы на обучение, здравоохранение и другие расходы социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Страна-донор экономит на этих расходах; в то же время, эмигранты перестают платить налоги, что отрицательно сказывается на доходах бюджета;
- повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, реэмигранты привозят свои знания и опыт на родину, в результате страна, из которой мигрирует рабочая сила, получает бесплатно дополнительные квалифицированные кадры;
- если страна-экспортер трудоизбыточна, то отток части рабочей силы уменьшает безработицу, снижает социальную напряженность в стране.

Последствия для страны, принимающей мигрантов, могут носить как положительный, так и отрицательный характер. С одной стороны:

- при импорте квалифицированной рабочей силы страна экономит средства на образование и профессиональную подготовку. Высококвалифицированные иммигранты вносят большой вклад в развитие науки, техники, медицины и т.п.;
- иностранные рабочие предъявляют дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируя этим рост производства и повышение занятости;
- если труд иностранных рабочих оплачивается ниже отечественных, то снижаются издержки производства и повышается конкурентоспособность отечественных товаров.

С другой стороны, мигранты увеличивают расходы бюджетов принимающих стран, могут создавать напряженность на внутреннем рынке труда и в обществе в целом. В результате иммиграции могут возникать национальные, религиозные, этнические проблемы.

Таким образом, конечная оценка эффективности миграции рабочей силы зависит от соотношения выигрыша страны и ее потерь в результате привлечения иностранных работников или выезда отечественных работников за рубеж.

Принято считать, что от перемещения рабочей силы *выигрывают*: сами мигранты, их новые работодатели за рубежом и рабочие, остающиеся в стране-доноре; несут *потери*: конкурирующие рабочие в принимающей стране и предприниматели в стране-доноре.

15.4. Регулирование международной миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы осуществлялась стихийно, но со временем масштабы и последствия миграции приобрели такое значение, что возникла потребность в регулировании этого процесса. Каждая страна самостоятельно,

на основе соответствующего национального законодательства определяет свою миграционную политику. Однако сегодня существует множество международных соглашений, правовых актов, присоединяясь к которым, страны берут на себя обязательства следовать нормам международного права. В частности, Конвенция Международной организации труда (МОТ) обязывает страны, ратифицировавшие этот документ, организовывать бесплатные службы для информации мигрантов, содействовать перемещению, отъезду-приезду мигрантов, оказывать им медицинские услуги, разрешать перевод на родину заработка и сбережений.

Существует целый ряд международных организаций, занимающихся проблемами миграции рабочей силы: Комиссия ООН по народонаселению, Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная организация по миграции (МОМ). Последняя занимается упорядочением международной миграции, ее организацией, информацией по разным вопросам миграционного процесса.

Миграционная политика – это комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны населения, и в частности, рабочей силы. Политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов включает два направления: иммиграционную, регулирующую принятие иностранных граждан и эмиграционную, регулирующую порядок выезда граждан из страны и обеспечивающую защиту прав эмигрантов за рубежом.

Нормативно-правовая основа регулирования миграции представлена многочисленными законами и подзаконными актами.

Иммиграционная политика. Иммиграционное законодательство предусматривает определенные требования к уровню образования, стажу работы, к здоровью, возрасту, политическому и социальному облику иммигранта. Принимающая страна, как правило, ограничивает продолжительность пре-

бывания иностранных рабочих в стране; требует прохождения процедуры признания документов об образовании и т.п. В зависимости от национального состава принимающей страны может учитываться и национальность иммигранта.

Для регулирования процесса иммиграции используется *иммиграционная квота* – число иностранных работников, которые могут въехать в страну в течение определенного срока. Квота может устанавливаться для всей страны в целом, дифференцироваться по отраслям, по предприятиям, по странам-донорам, распределяться по различным категориям иммигрантов. Ограничение на въезд иностранцев может достигаться и за счет законов о профессиях, которыми не могут заниматься иностранцы.

Помимо административных, используются экономические методы регулирования. Например, в соответствии с требованиями некоторых стран фирмы имеют право принимать иностранцев по достижении определенного объема продаж или после внесения определенной суммы в бюджет; частные лица могут въехать в страну, если они могут инвестировать в экономику принимающей страны определенную сумму и т.п.

Эмиграционная политика предполагает:

- поощрение эмиграции в случае напряженности на рынке труда (избыточного предложения) и сдерживание эмиграции в случае нехватки рабочей силы;
- принятие нормативных актов, способствующих поступлению валютных средств от эмигрантов;
- контроль обеспечения для эмигрантов за рубежом соответствующего уровня жизни;
- обеспечение возвращения эмигрантов на родину;
- стимулирование приобретения или повышения профессиональной или образовательной подготовки эмигрантов за рубежом.

В современных условиях на международном рынке трудовых ресурсов растет роль стран-экспортеров рабочей силы. Последние, проводя соответствующую эмиграционную политику, регулируют масштабы и качественный состав эмигран-

тов; заключают двусторонние соглашения, предусматривающие определенные экономические и социальные гарантии для эмигрантов; организуют за рубежом представительства для осуществления контроля выполнения международных соглашений по трудовой миграции; проводят государственное лицензирование фирм, занимающихся наймом граждан для работы за границей и др.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. По источникам происхождения международный капитал делится на официальный и частный.
2. Цель портфельных инвестиций – обеспечить контроль над предприятием.
3. Прямыми иностранными инвестициями являются такие, которые обеспечивают владение контрольным пакетом акций.
4. Портфельные инвестиции ведут к образованию транснациональных корпораций.
5. Активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке тормозит рост международной торговли.
6. Вывоз капитала за рубеж может уменьшить внутренние инвестиции и замедлять экономическое развитие стран, вывозящих капитал.
7. Импорт капитала может сопровождаться загрязнением окружающей среды.
8. Транснациональные корпорации могут угрожать национальным суверенитетам в принимающих странах.
9. Транснациональными называют такие международные фирмы, которые образованы на основе капитала нескольких стран.

10. Иностранный капитал создаёт дополнительные рабочие места, снижая уровень безработицы.

11. Выезд трудоспособного населения за пределы данной страны называется иммиграцией.

12. Основной причиной миграции является разный уровень дохода на рынке труда в разных странах

13. Эмиграция выгодна стране-донору рабочей силы в связи с тем, что внутри страны происходит сокращение расходов на социальные цели.

14. Реэмиграция способствует вывозу знаний и профессионального опыта в другие страны.

15. Эмиграция усиливает социальную напряжённость в стране.

16. От перемещения рабочей силы несут потери конкурирующие рабочие в принимающей стране.

17. Иностранцы способствуют росту совокупного спроса в принимающей стране.

18. Миграционная политика – это комплекс экономических мер, направленных на регулирование въезда и выезда рабочих из данной страны.

19. Ограничение на въезд иностранцев может достигаться и за счет законов о профессиях, которыми не могут заниматься иностранцы.

20. Эмиграционная политика предполагает поощрение эмиграции в случае нехватки рабочей силы.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Предпринимательской формой движения капитала является:

- а) портфельное инвестирование;
- б) займы и кредиты;
- в) банковские депозиты;
- г) средства на счетах финансовых организаций.

2. Улучшить инвестиционный климат в стране для иностранных инвесторов может:

- а) введение долгосрочных налоговых льгот;
- б) преобладание государственной собственности в стране;
- в) нестабильность таможенных режимов;
- г) высокая инфляция.

3. Последствие перемещения капитала для страны-экспортёра капитала – это:

- а) создание дополнительных рабочих мест, снижение уровня безработицы;
- б) загрязнение окружающей среды;
- в) снижение уровня занятости;
- г) рост экономики.

4. Для стран, принимающих капитал, наиболее эффективны:

- а) государственные займы;
- б) кредиты международных финансовых организаций;
- в) прямые частные инвестиции;
- г) портфельные инвестиции.

5. Примером прямой инвестиции является инвестиция, при которой:

- а) Канадский инвестиционный фонд приобретает казначейские векселя Министерства финансов США на сумму 50 млн. долл.
- б) Французский банк приобретает акции шведской автомобильной компании на сумму 10 млн. долл., при условии, что общая стоимость выпуска акций этой компанией составляет 250 млн. долл.
- в) Японская и китайская компании создают в Шанхае совместную фирму по производству электроники с равными долями в уставном капитале.
- г) Международный банк реконструкции и развития предоставляет заём на структурную перестройку угольной промышленности в размере 500 млн. руб.

Тема 16.

Международные валютные отношения

Внешнеэкономические связи стран, в частности международный обмен товарами, услугами и факторами производства вызывают необходимость сопоставления их национальной и зарубежной стоимости, обмена национальных валют, ведут к возникновению международных валютных отношений, анализу которых и посвящена данная тема.

16.1. Основные этапы развития мировой валютной системы

В ходе осуществления международных расчетов, кредитных и валютных операций между частными лицами, фирмами, банками, правительствами, международными организациями возникают **валютные отношения** – совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке. **Валюта** – это деньги, используемые в международных расчетах.

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения, представляет собой *валютный механизм* страны. Совокупность валютных отношений и валютного механизма образуют **валютную систему**. Различают: национальные, региональные, мировую (международную) валютные системы.

Каждое государство, будучи независимым и самостоятельным экономическим субъектом, само определяет форму организации валютных отношений, т.е. имеет свою национальную валютную систему, основными элементами которой являются:

- национальная валютная единица (денежная единица данной страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами);
- объем и состав официальных золотовалютных резервов (иностранная валюта, золото и другие активы, находящиеся в распоряжении центрального банка страны);
- паритет национальной валюты (соотношение между национальной и иностранной валютами, устанавливаемое в законодательном порядке) или режим (механизм формирования) валютного (обменного) курса;
- условия обратимости (конвертируемости) валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов;
- статус национальных органов и учреждений, регулирующих валютные отношения, и др.

Развитие международных экономических отношений, тесное переплетение и взаимозависимость национальных экономик привели к возникновению мировой (международной) валютной системы.

Мировая валютная система – это форма организации валютных отношений между странами, которая возникла в ходе развития мирового хозяйства и юридически закреплена международными соглашениями.

Международная валютная система прошла долгий путь от стихийно функционировавшей системы, основанной на золотом стандарте, до целенаправленно регулируемой и опирающейся на бумажно-кредитные деньги. В истории развития мировой валютной системы принято выделять три основных этапа.

Первый этап (конец XIX в. – начало 40-х годов XX в.). К концу XIX в. в мире стихийно сложилась *система золотого стандарта*. В это время все функции денег выполняло золото, а бумажные деньги являлись его представителями и свободно обменивались на золото в соответствии с указанным на них официальным золотым содержанием.

В этих условиях валютный курс каждой страны устанавливался на основе золотого *паритета* – соотношения валют,

соответствующего их золотому содержанию. Например, если в 1913 г. один фунт стерлингов равнялся 7,32 гр. золота, а один доллар – 1,5 гр. золота, то соответственно, за один фунт стерлингов давали 4,86 долл.

Система золотого стандарта было подорвана Первой мировой войной. В годы войны свободный обмен бумажных денег на золото был прекращен, а внутреннее золотое обращение (обмен бумажных денег на золото) – ликвидировано, что развязало инфляционную стихию и привело к массовому обесценению валют.

После окончания Первой мировой войны была предпринята попытка восстановить систему золотого стандарта. В соответствии с решениями Генуэзской конференции (1922 г.), была принята система *золотодевизного стандарта*, согласно которому банкноты обменивались не на золото непосредственно, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могли быть обменены на золото. В качестве девизных валют, которые разменивались на золото, использовались доллары и фунты стерлингов. Например, французские франки не могли быть непосредственно обменены на золото, они должны были сначала превратиться в доллары, а затем уже в золото.

Золотодевизная система просуществовала недолго и практически развалилась с началом кризиса 1929-1933 гг. В обстановке свертывания производства и торговли, биржевых и банковских крахов, расстройства платежных балансов были окончательно ликвидированы все формы размена национальных валют на золото.

Второй этап (середина 40-х – начало 70-х годов). Основы новой международной валютной системы были заложены на валютно-финансовой конференции ООН в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США), где было достигнуто соглашение о создании системы регулируемых и связанных между собой валютных курсов. Для регулирования международных валютных отношений были основаны Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

К концу второй мировой войны около 4/5 всех государственных запасов золота сосредоточилось в США. В это время доллар разменивался на золото по официальному курсу – 35 долл. за тройскую унцию (31,1 гр) золота. Доминирование доллара в мировой валютной системе, его разменность на золото и привели к тому, что все валюты других стран были привязаны к доллару. Возникла *золотодолларовая (Бреттон-Вудская) валютная система*, в соответствии с которой:

- 1) основой мировой валютной системы признавалось золото;
- 2) роль валюты, представляющей золото в международных расчетах, была отведена доллару;
- 3) доллар выступал посредником между национальными бумажными деньгами и золотом;
- 4) устанавливались твердые паритеты всех валют по отношению к доллару, а через него к золоту и друг к другу.

Бумажные деньги внутри страны могли быть обменены на доллары, но на золото они не обменивались. Только центральные банки имели право предъявить доллары Соединенным Штатам для размена их на золото. Таким образом, золото использовалось для денежных расчетов только *между странами*.

За долларом была закреплена функция *резервной валюты* (валюта страны, в которой центральные банки других стран накапливают и хранят резервные средства для международных расчетов). В резервах центральных банков закономерно начался рост долларовой компоненты. К концу 60-х годов доля долларов в золотовалютных резервах всех стран возросла с 9% в 1950 г. до 75% в 1970 г. Накопление большого количества долларов в центральных банках многих стран в конце концов привело к ослаблению позиции доллара, а затем и к краху золотодолларовой системы.

Когда запасы долларов у иностранцев превысили золотой запас США в несколько раз, страны, накопившие огромные суммы долларов, стали требовать обмена долларовых резервов на золото. США были вынуждены полностью отказаться от обмена долларов на золото по официальной цене (август 1971 г.), а затем провести девальвацию доллара (в декабре 1971 г.).

курс доллара был снижен до 38 долл. за тройскую унцию золота, а в феврале 1973 г. – до 42,2 долл.).

К началу 70-х годов правительства большинства промышленно развитых стран отказались от поддержания курса своей валюты в определенном соотношении с ее долларovým паритетом. С 1973 г. золото стало продаваться и покупаться не по официальной цене, а по ценам, складывающимся на рынках золота. Таким образом, в начале 70-х годов Бреттон-Вудская система окончательно развалилась.

Третий этап (с середины 70-х годов по настоящее время). В 1976 г. на совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы новой мировой валютной системы. Ныне действующая *Ямайская валютная система* предполагает:

1. Официальную демонетизацию золота, т.е. отказ от использования золота как основы для установления стоимостных паритетов, полный отрыв современных кредитных денег от золота;

2. Ликвидацию государственного и межгосударственного контроля над мировыми рынками золота. Со второй половины 70-х годов золото превратилось в обычный рыночный товар.

Перестав выполнять функцию мировых денег, золото осталось высоколиквидным товарным активом, который можно в любой момент легко обратить в свободно конвертируемую резервную валюту путем реализации золота на частных рынках.

Именно поэтому крупные золотые запасы используются центральными банками и международными организациями в качестве резервного фонда для зарубежных платежей. Золотые запасы центральных банков и международных экономических организаций составляют сегодня более 34,2 тыс. тонн.

3. Введение в качестве резервной наряду с национальными валютами наднациональной валюты – «специальных прав заимствования» (СДР). СДР – международный резервный актив, эмиссия которого осуществляет и распределяет между странами-членами МВФ пропорционально их квотам в МВФ. СДР не имеют материально-вещественной формы и существуют в виде бухгалтерских записей на счетах центральных банков, а также на специальных счетах МВФ. В ка-

честве ликвидного средства СДР используются для покрытия дефицитов платежных балансов, а также задолженности МВФ или другой стране.

Стоимость СДР определяется на основе «валютной корзины» – средневзвешенного курса валют 16 стран, внешняя торговля которых составляет не менее 1% мировой торговли.

4. Свободу выбора валютного режима. Страны вправе сами определять режим валютного курса, т.е. устанавливать фиксированные (твердые) или плавающие (складывающиеся под влиянием спроса и предложения валюты) курсы.

Сегодня валютные отношения между большинством стран основываются на плавающих (гибких) курсах их национальных валют. Преобладание плавающих валютных курсов связано с глубокими структурными изменениями, происходящими в системе международных расчетов, с резко возросшими масштабами финансовых операций, которые превысили объем расчетов по торговым операциям почти в 10 раз, с тем, что движение финансовых потоков во многом определяется особенностями бюджетной, налоговой и кредитной политики, проводимой тем или иным государством.

Огромную роль в регулировании современной мировой валютной системы играют созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями МВФ и МБРР.

Международный валютный фонд – международная валютно-кредитная организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН, начала функционировать с марта 1947г. Основными целями деятельности МВФ являются:

- содействие развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и устранения валютных ограничений;
- предоставление государствам-членам кредитов в иностранной валюте для выравнивания платежных балансов.

Ресурсы кредитования – это собственный капитал Фонда и заемные средства. Собственный капитал МВФ образуется за счет взносов государств-членов. В соответствии со взносом каждая страна имеет свою квоту, выраженную в СДР. Квота определяет:

- 1) долю в капитале МВФ,
- 2) возможность использования ресурсов Фонда,
- 3) количество голосов, которым располагает страна в МВФ.

Величина квоты зависит от уровня экономического развития страны и ее роли в мировой торговле. Часть квоты (25%) вносится в иностранной валюте или в СДР и образует резервную долю в МВФ, другая часть квоты (75%) вносится в национальной валюте.

Исходя из размеров квот, распределяются голоса между странами в руководящих органах МВФ. Каждое государство располагает 250 голосами плюс один голос на каждые 100 тыс. СДР ее квоты. Более 46% всех голосов принадлежит США и странам ЕС, 35 – развивающимся странам.

В 1999 г. капитал МВФ составлял более 150 млрд долл. В дополнение к собственному капиталу МВФ имеет возможность привлекать заемные средства. МВФ неоднократно получал займы у казначейств и центральных банков разных стран. К заимствованию у частных банков МВФ пока не прибегал.

МВФ выдает кредиты двух видов: на покрытие дефицита платежного баланса и на поддержку структурных преобразований. Процентная ставка по таким кредитам составляет 6-8% годовых.

Одновременно с МВФ был учрежден **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)**. Целью деятельности МБРР является содействие странам-членам в развитии их экономики посредством предоставления правительствам долгосрочных займов и кредитов, гарантирования частных инвестиций.

Уставной капитал МБРР образован путем подписки стран-членов на акции МБРР. Первоначальный акционерный капитал составлял 10 млрд долл., а в 90-х годах он достиг 165 млрд. Помимо собственного капитала МБРР привлекает средства путем выпуска и продажи облигаций. Задолженность МБРР по займам в 1993 г. составляла 92 млрд долл.

МБРР предоставляет кредиты обычно на срок до 20 лет под 7% годовых на цели развития тех или иных отраслей. Так,

например, Россия получила ссуды МБРР для кредитования импорта, поддержки приватизационных программ, реконструкции нефтедобывающих мощностей Западной Сибири, развития служб занятости и др. Основными получателями кредитов МБРР являются, как правило, развивающиеся страны.

16.2. Валютный рынок и валютные курсы

Обмен одной валюты на другую осуществляется в процессе купли одной и продажи другой валюты на валютных рынках. **Валютный рынок** – это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты. Валютные рынки – это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих таким стандартным «товаром», как рубль, доллар, иена, франк и т.д.

Участниками валютного рынка являются, прежде всего, импортеры и экспортеры товаров. *Экспортеры* предъявляют спрос на национальную валюту и предлагают иностранную, а *импортеры* товаров, наоборот, предлагают национальную валюту и предъявляют спрос на иностранную.

Например, российский экспортер, продавший партию леса в Германию за немецкие марки, желает обменять их на рубли, тем самым он формирует спрос на рубли и предложение немецких марок. В то же время российский импортер, желающий закупить партию телевизоров в Японии, будет предлагать рубли и предъявлять спрос на иены.

Спрос и предложение валюты возникают не только в связи с внешней торговлей, но и в связи с другими международными операциями (трансфертные переводы, движение капитала, страхование и т.п.).

Наряду с «первичными» субъектами рынка – экспортерами и импортерами, формирующими базисный спрос и предложение валюты, выделяют тех участников валютного

рынка, для которых валюта – это товар, который они продают и покупают в целях получения прибыли. Значительная часть всех валютных сделок на валютном рынке не связаны с торговыми операциями, это обычная биржевая игра на разнице валютных курсов в целях получения прибыли.

Валютный рынок – это многоуровневый рынок. Он включает в себя: национальные валютные рынки, региональные валютные рынки и международный валютный рынок.

На *национальном валютном рынке* купля-продажа иностранной валюты осуществляется через банковскую систему. Клиент покупает национальную валюту в коммерческом банке, а банк, в свою очередь приобретает валюту либо непосредственно у иностранного банка, либо у более крупных национальных банков, занимающихся операциями с валютой (деvizные банки).

На *региональных валютных рынках* обращаются ведущие свободно конвертируемые валюты и местные валюты, на которые приходится основной объем операций в данном регионе. Основные региональные рынки: Европейский (Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне), Азиатский (Гонконг, Сингапур, Токио), Американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес). Сделки по обмену иностранной валюты на валютных рынках в Нью-Йорке, Токио, Лондоне и Франкфурте-на-Майне составляют более 200 млрд долл. в день.

Международный валютный рынок представляет собой совокупность тесно связанных между собой коммуникационными системами региональных рынков. Изменение ситуации и котировки (котировка – установление курса валюты) валют на одном рынке тотчас приводит к перемещению средств между этим рынком и другими, тем самым достигается постоянное равновесие на международном валютном рынке.

Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости или конвертируемости (от лат. *convertere* – изменять, обращать) валют.

Конвертируемость (обратимость) – это определенный валютно-финансовый режим, который позволяет в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный обмен национальных денежных единиц на иностранные валюты. Конвертируемость означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег. С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц – отечественных и иностранных и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций. Свободно конвертируемая валюта неограниченно обменивается на валюты других стран. В настоящее время во всем мире валюты только 27 стран являются полностью конвертируемыми. Свободная (полная) конвертируемость предполагает устойчивость национальной экономики, возможность ее экономического роста, и, как следствие этого, – доверие к ее национальной валюте со стороны иностранных партнеров.

Часть конвертируемых валют (доллар США, швейцарский франк, японская иена, евро, фунт стерлингов) являются **резервными**.

Сегодня эти пять валют составляют практически 100% мировых валютных резервов.

В условиях **частичной конвертируемости** свободный обмен валют распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешнеэкономических сделок. Национальная валюта обменивается лишь на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

Ограничительная политика проводится государством и включает в себя законодательную и административную регламентацию операций с валютой. Наличие ограничений обусловлено нестабильностью экономической ситуации в стране,

расстройством ее денежно-кредитной системы. Россия имеет частично конвертируемую валюту.

Неконвертируемая или замкнутая валюта – это валюта, которая используется в качестве денежной единицы только внутри страны. Советский рубль до середины 1992 г. являлся классическим примером замкнутой валюты.

Режим конвертируемости валют зависит от многих политико-экономических обстоятельств, в частности, таких как: степень развития рыночных форм экономики и степень интегрированность в мировую экономику; позиции страны в мировом производстве и мировой торговле; темпы инфляции внутри страны; устойчивость и характер применяемых валютных курсов; юридическое и организационно-техническое устройство денежного и кредитного обращения; развитость банковской системы и т.п.

Обратимость оказывает позитивное влияние на общее экономическое развитие страны, так как, связывая напрямую внутренний рынок с мировым, дает возможность государству быстро реагировать на изменение международной хозяйственной ситуации.

Рыночный обмен с участием денег всегда предполагает денежное выражение обмениваемых ценностей, т.е. их цену. Цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны, называется валютным (обменным) курсом. Например, 1 долл. США в начале 2008 г. стоил 24,4 руб.; 1 евро = 1,46 долл. и т.д. В отличие от товарных цен, валютный курс может быть прочтен и в обратном направлении: 1 руб. = 0,04 долл., 1 долл. = 0,68 евро. Существует определенная традиция. Обычно используется «прямая котировка»: курс национальной валюты определяется как количество единиц национальной валюты за единицу иностранной. Следовательно: 24,4 руб. за доллар – это *курс рубля*, 1,46 долларов за евро – это *курс доллара*.

Между ценой национальной и иностранной валюты существует обратная зависимость: если курс иностранной валюты повышается, то национальной падает, и наоборот. Если

один доллар США стоил 30,0 руб., а затем стал стоить 32 руб., то это значит, что курс рубля упал, а курс доллара повысился.

Механизм формирования валютного курса зависит от характера курса: является ли он гибким (плавающим) или фиксированным. Рассмотрим сначала систему *гибких (плавающих) курсов*.

Как и всякая цена, валютный курс устанавливается на рынке. Курс, при котором достигается рыночное равновесие, т.е. равенство спроса на иностранную валюту ее предложению, называется равновесным.

Рис. 16.1 иллюстрирует рынок иностранной валюты (валютный рынок). При его анализе будем исходить из того, что международное кредитование и заимствования не существуют, и рассмотрим рыночные изменения только в связи с внешней торговлей.

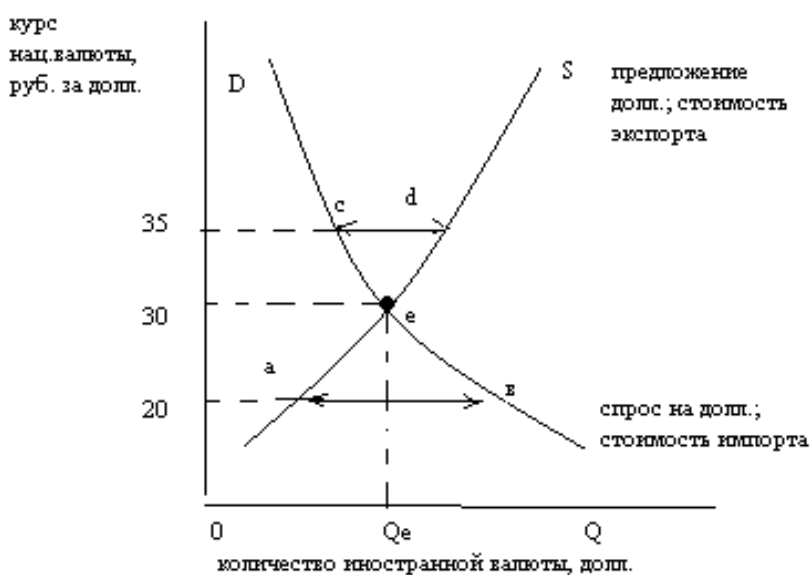


Рис. 16.1. Валютный рынок (рынок иностранной валюты) при гибких валютных курсах

На вертикальной оси отложена цена национальной валюты в иностранной (рублей за доллар). На горизонтальной оси откладывается количество валюты, на которую предъявляется спрос (стоимость импорта в долларах) и количество валюты, которое предлагается (стоимость экспорта в долларах).

Курс валюты может изменяться. Когда за иностранную валюту приходится отдавать больше единиц национальной валюты, то национальная валюта обесценивается (курс падает).

Напротив, если за иностранную валюту отдают меньше иностранной, то национальная валюта дорожает (курс растет). Следовательно, движение вверх по вертикальной оси соответствует удорожанию доллара и удешевлению рубля, движение вниз по оси отражает удешевление доллара и удорожание рубля.

Кривая *S* характеризует предложение иностранной валюты (поступления от экспорта). Кривая *D* – спрос на иностранную валюту (стоимость импорта). Равновесие достигается в точке *e*, которая в нашем примере соответствует курсу 30 руб. за доллар и свидетельствует о равенстве спроса на доллары их предложению и, следовательно, равенстве стоимости экспорта и импорта товаров и услуг.

Отклонение валютного курса от равновесного вызывается несбалансированностью торгового баланса. Если курс валюты ниже равновесного, то спрос на иностранную валюту больше ее предложения, а значит, расходы на импорт больше доходов от экспорта и торговый баланс пассивен. Если обменный курс выше равновесного, это означает, что предложение иностранной валюты больше спроса на нее и что выручка от экспорта больше расходов на импорт, т.е. что торговый баланс активен.

Нарушение равновесия на валютном рынке в условиях гибких курсов восстанавливается автоматически, без участия государства. Рассмотрим, как это происходит.

Предположим, что произошло, в первом случае, повышение курса рубля до 20 руб. за доллар, т.е. доллары подешевели, спрос на них возрос и превысил предложение на вели-

чину ab ; во втором случае произошло падение курса рубля до 35 руб. за доллар, т.е. доллар стал дороже и его предложение превысило спрос на величину cd .

Предположим также, что цена пачки американских сигарет, импортируемых в Россию, равна 2 долл., а цена тонны нефти, вывозимой из России, составляет 2000 руб. Последствия изменения курса рубля, его отклонения от равновесного приведены в таблице 16.1.

Таблица 16.1

Изменение курса рубля

Валютный курс, руб./долл.	20	30	35
Цена пачки американских сигарет	40	60	70
Цена тонны нефти, в долл.	100	70	57

Следствием повышения курса рубля (до 20 руб. за доллар) стало:

- удешевление импортной продукции (с 60 до 40 руб.),
- удорожание экспортной продукции (с 70 до 100 долл.).

Понижение курса рубля (до 35 руб. за доллар) привело к:

- удорожанию импортной продукции (с 60 до 70 руб.)
- удешевлению экспортной продукции (с 70 до 57 долл.).

Таким образом, чем выше курс национальной валюты (рубля) и ниже курс иностранной (доллара), тем дешевле импорт и дороже экспорт, и наоборот: чем ниже курс национальной валюты (рубля) и выше курс иностранной валюты (доллара), тем дороже импортная продукция и дешевле экспортная.

Каковы же последствия изменения стоимости экспортной и импортной продукции?

Удешевление стоимости импортных товаров, при прочих равных условиях, приводит к росту спроса на них, и, следовательно, увеличивает спрос на иностранную валюту (доллары). Одновременно удорожание экспортной продукции сокращает спрос на отечественную продукцию за рубежом. Это влечет за собой снижение экспортной выручки и сокращение

предложения иностранной валют (долларов). Предложение долларов снижается, а спрос на них возрастает, курс доллара возрастает, а курс рубля *падает*.

Удешевление экспорта увеличивает спрос на отечественные товары за рубежом. Экспорт растет, возрастает и выручка от экспорта, и, следовательно, предложение валюты. Одновременно, при низком курсе национальной валюты импорт дорожает, что при прочих равных условиях сокращает спрос на импортируемую продукцию и объем импорта, и, следовательно, уменьшает спрос на иностранную валюту. Предложение иностранной валюты увеличивается, а спрос уменьшается, курс иностранной валюты (доллара) падает, курс национальной валюты *возрастает*.

Таким образом, при гибких валютных курсах отклонение от равновесия, разрывы между спросом и предложением иностранной валюты, между экспортом и импортом товаров восстанавливаются *автоматически* без участия государства.

Совершенно по-другому происходит восстановление нарушенного рыночного равновесия в случае использования *фиксированных курсов*. Фиксированный курс устанавливается и поддерживается государством. Свободное (рыночное) повышение или понижение этого курса невозможно. При фиксированном курсе Центральный банк берет на себя обязательство продавать и покупать валюту по определенному (официальному) курсу. При изменении экономической ситуации государство может осуществлять *девальвацию* – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к валютам других стран или *ревальвацию* – повышение официального курса валюты.

В современном мире режим свободно плавающих курсов и режим фиксированных курсов в чистом виде практически не применяются. Сегодня эти две системы существуют в модифицированном виде – фиксируемых, но регулируемых валютных курсов и регулируемых (управляемых) гибких курсов.

Управляемые плавающие курсы предусматривают валютные «интервенции» центральных банков в целях сглаживания

значительных колебаний валютных курсов. Если, например, в результате повышения спроса на иностранную валюту курс национальной валюты падает, то центральный банк страны продает («выбрасывает» на рынок) определенное количество иностранной валюты, тем самым увеличивая предложение и не допуская резкого падения курса национальной валюты. Наоборот, если курс национальной валюты резко возрастает в результате падения спроса на иностранную валюту, то ЦБ начинает скупать иностранную валюту, тем самым увеличивая на нее спрос и препятствуя резкому возрастанию курса национальной валюты. Так, Банк России в целях поддержания курса рубля на определенном уровне систематически осуществляет валютные интервенции, то продавая, то скупая доллары на валютном рынке.

Очевидно, что для того, чтобы осуществлять валютные интервенции, центральные банки должны иметь существенный запас иностранной валюты.

Колебания валютных курсов не только оказывают влияние на состояние внешней торговли, но отражаются на эффективности деятельности предприятий и фирм, совокупном спросе и совокупном предложении, объеме национального производства, занятости и ценах.

Негативные последствия понижения курса валюты помимо потребителей испытывают на себе производители, чье производство основано на импортируемом сырье, материалах и оборудовании. Издержки производства растут, прибыль падает, сокращается объем производства, растет безработица. Падение валютного курса оказывает влияние на внутренние цены, генерируя инфляцию.

При повышении курса национальной валюты экспорт дорожает, конкурентоспособность отечественных товаров падает, спрос на нее сокращается, что опять же ведет к падению объемов производства и занятости. Именно в силу того, что колебания валютного курса имеют макроэкономические последствия, большинство стран рассматривают валютный курс в качестве объекта государственного регулирования.

Валютные курсы являются важным «нервным узлом» всей системы между народных экономических отношений, их динамика зависит от комплекса экономических и политических факторов, определяющих развитие экономики данной страны и других стран. Среди них можно выделить следующие:

1. ВВП обеих стран, участвующих в обмене. Так как национальные рынки – часть международного рынка, то изменение величины ВВП в одной или обеих странах приведет, с одной стороны, к увеличению (уменьшению) предложения товаров и услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а с другой стороны, – к увеличению (сокращению) потребительского спроса (изменение величины ВВП означает изменение уровня дохода, и следовательно, спроса), в том числе на импортную продукцию.

2. Состояние торгового баланса, определяющего спрос и предложение валюты. Между валютным курсом и состоянием торгового баланса существует обратная связь. Если торговый баланс пассивный (импорт больше экспорта), это означает, что страна больше расходует денег за границей, чем получает, т.е. на валютном рынке со стороны участников торговых операций увеличивается предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную, что порождает тенденцию к падению курса национальной валюты. Наоборот, при положительном (активном) торговом балансе возникает тенденция к повышению курса национальной валюты.

3. Изменения процентных ставок. Повышение процентных ставок в какой-либо стране делает валюту этой страны, при прочих равных условиях, привлекательной для иностранных инвесторов. Возрастает спрос на валюту той страны, где процентные ставки выше.

4. Проводимая денежно-кредитная политика. При проведении политики «дорогих денег» ограничивается денежная масса, относительно сокращается предложение национальной валюты на валютных рынках, что соответственно ведет к повышению ее курса. Политика «дешевых денег» создает тенденцию к понижению курса национальной валюты.

5. Валютные интервенции Центрального банка. Последние оказывают существенное влияние на валютный курс в краткосрочном периоде, однако в случае глобальной несбалансированности валютного рынка интервенция не может противостоять падению или повышению валютного курса.

Для обоснования изменения курса валюты часто используют теорию (гипотезу) **паритета покупательной способности** (ППС). Согласно этой теории, динамика валютных курсов отражает изменения в соотношении цен в разных странах. Для определения курсов двух валют требуется сопоставить стоимость одинаковой «потребительской корзины» в двух странах. Так, если в России такая корзина стоит, скажем, 3000 руб., а в США – 100 долл., то цена доллара составляет 30 руб. Согласно этой теории, валютный курс всегда меняется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Отсюда:

$$r = p_1 : p_2, \quad (16.1)$$

где r – валютный курс,

p_1, p_2 – уровни цен в рассматриваемых странах.

Поскольку обменный курс валют зависит не только от изменения уровня внутренних цен, то и определение валютного курса на основе теории ППС может быть только приближительным. Тем не менее, в долгосрочном периоде существует определенная корреляция между соотношением уровней инфляции в разных странах и динамикой их валютных курсов.

Валютная политика государства. Поскольку, как было показано выше, изменение валютного курса оказывает влияние на состояние экономики в целом, валютные отношения являются зоной высокой активности государства. Арсенал мер, применяемых государством для воздействия на валютный курс, весьма разнообразен. В зависимости от стоящей цели (повышение или понижение курса валюты) и от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, для их регулирования будет применяться различный набор экономических рычагов.

Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. Меры прямого регулирования – это валютные интервенции центральных банков, дисконтная политика, введение валютных ограничений, т.е. запрет на осуществление определенных операций с иностранной валютой, на движение капиталов и др.

К косвенным методам регулирования валютного курса в условиях открытой экономики относятся практически все мероприятия фискальной и монетарной политики.

16.3. Платежный баланс

Состояние внешнеэкономических связей страны находит свое отражение в ее платежном балансе. **Платежный баланс** – это систематизированная запись сумм платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы за определенный период времени. Анализ платежного баланса, счета которого отражают сделки страны с остальным миром, позволяет судить об эффективности внешнеэкономической деятельности страны, служит основой для принятия решений в области внешнеэкономической политики.

Если валютные поступления превышают платежи, то страна имеет *положительное сальдо* платежного баланса, а если платежи больше поступлений, то имеет место *отрицательное сальдо*, или баланс сводится с дефицитом. Платежный баланс составляется по единообразной схеме в соответствии с методикой МВФ.

Платежный баланс: стандартные компоненты

I. Счет текущих операций

A. Товары и услуги

1. Экспорт (+) и импорт (-) товаров
2. Экспорт (+) и импорт (-) услуг (транспортные, туризм, услуги связи, страхование)

В. Поступления от факторных услуг (труда и капитала)

1. Выплаты лицам наемного труда
2. Доходы от инвестиций (прямых и портфельных)

С. Текущие переводы (трансферты – государственные и частные)

II. Счет движения капитала и финансов

А. Счет движения капитала

1. Переводы капитала
2. Приобретение и продажа нефинансовых активов

В. Счета финансов (финансовый счет)

1. Прямые инвестиции
2. Портфельные инвестиции
3. Прочие инвестиции (активы, обязательства)

4. Резервные активы (официальные резервы):

- 4.1. монетарное золото
- 4.2. специальные права заимствования
- 4.3. резервная позиция в МВФ
- 4.4. иностранная валюта (валюта, депозиты и ценные бумаги).

Чистые ошибки и пропуски

Существует два основных раздела платежного баланса: Счет (или баланс) текущих операций отражает операции с реальными ресурсами (товарами, услугами, доходом); Счет (баланс) движения капитала и финансов показывает *финансирование* движения потоков реальных ресурсов.

Счет текущих операций характеризует все поступления и расходы иностранной валюты, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг, а также чистые трансфертные платежи из страны в другие страны (главным образом гуманитарная и техническая помощь). Экспорт товаров и услуг создает, приносит стране иностранную валюту, поэтому показывается со знаком (+). Импорт и сходные с ним операции приводят к потерям иностранной валюты и потому показываются со знаком (–).

Поступления от факторных услуг (труда и капитал) показывают разницу между: заработной платой, полученной

отечественными работниками за рубежом, и заработной платой, полученной иностранными работниками, и разницу между процентами и дивидендами, полученными на вложенный за границу капитал и процентами и дивидендами, выплаченными на иностранные инвестиции.

Сальдо (остаток) платежного баланса по текущим операциям равняется сумме сальдо торгового баланса и сальдо «невидимых операций» (услуги, трансферты, доходы и платежи по инвестициям).

Счет движения капиталов отражает потоки капитала, связанные с куплей или продажей материальных или финансовых активов. Покупка материальных и финансовых активов иностранцами (ввоз капитала) приносит стране иностранную валюту, покупка иностранных материальных или финансовых активов резидентами данной страны (вывоз капитала) приводит к оттоку иностранной валюты. Если ввоз капитала больше вывоза, то имеется положительное сальдо счета движения капиталов, если вывоз больше ввоза сальдо – отрицательное.

Важная часть платежного баланса – **официальные золотовалютные резервы (ЗВР)** – фиксирует изменения в резервах центрального банка, используемых для достижения сбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капитала.

Современные золотовалютные резервы состоят из *четырёх компонентов*, одним из них является *золотой запас*. В условиях существовавшей до 1970-х годов Бреттонвудской системы, которая была основана на золотовалютном (золото-долларовом) стандарте, базовым элементом ЗВР служило золото.

В 1971 г. США отказались от дальнейшего обмена долларов, принадлежащих государственным органам других стран, на американское золото. Ямайское соглашение 1976 г. «О реформе международной валютной системы», вступившее в силу в 1978 г., предусматривало демонетизацию золота. Была упразднена его официальная цена, прекратилось централизованное регулирование мировых золотых рынков. Золото, как и всякий другой товар, стало свободно продаваться и поку-

паться на них по складывающимся ценам. Международный валютный фонд (МВФ) и некоторые страны, главным образом США, продали часть принадлежащего им драгоценного металла. Однако эти продажи скоро прекратились, и с конца 1970-х годов официальные золотые запасы остаются практически стабильными, хотя в последние годы ряд центральных банков развитых стран периодически осуществлял операции по продаже золота из своих резервов.

Второй компонент ЗВР – *запасы иностранных свободноконвертируемых валют (СКВ)*. Они представляют собой требования государственных валютных органов к нерезидентам в форме остатков, находящихся на текущих счетах в иностранных банках, и краткосрочных банковских депозитов, рыночных ликвидных финансовых инструментов: казначейских векселей, краткосрочных и долгосрочных правительственных ценных бумаг, различных не обращающихся на рынке долговых свидетельств, которые являются результатом официальных сделок данной страны с центральными банками правительственными учреждениями других стран.

Третьим компонентом выступает *резервная позиция* – доля страны в Международном валютном фонде. Количественно она соответствует той части вступительного взноса страны в МВФ, которая выражена не в национальной валюте, а в резервных активах, то есть свободно конвертируемых валютах других стран-членов. Если МВФ использует часть внесённой национальной валюты страны-члена для предоставления кредитов другим странам, то её резервная позиция соответственно увеличивается. Поэтому она определяется как превышение величины квоты страны-члена над суммой находящегося в распоряжении МВФ запаса её национальной валюты. Страны-члены могут получать валютные средства в МВФ в пределах своей резервной позиции автоматически, по первому требованию.

Наконец, четвёртым компонентом официальных международных резервов являются принадлежащие странам *специальные права заимствования (СДР)*. СДР представляют собой выпущенные МВФ и распределённые между странами-

членами пропорционально их квотам международные кредитные резервные и платёжные средства. Они предназначены для пополнения валютных резервов, урегулирования сальдо платёжных балансов, расчётов с МВФ и соизмерения стоимости национальных валют стран-членов МВФ. В настоящее время механизм СДР играет весьма ограниченную роль.

Официальные золотовалютные резервы призваны выполнять следующие функции: финансирование дефицита баланса текущих операций; обслуживание международных расчётов, прежде всего государственного внешнего долга; осуществление валютных интервенций при проведении курсовой политики; формирование запаса ликвидности. В странах с рыночной экономикой использование центральными банками официальных резервов для уравнивания платёжных балансов практически осуществляется через механизм валютных интервенций, непосредственная цель которых – ограничение колебаний обменных курсов денежных единиц.

Баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов взаимосвязаны. Дефицит платёжного баланса по текущим операциям покрывается за счет продажи активов за рубежом или займов, т.е. ведет к притоку капитала на счет движения капиталов. И наоборот, актив баланса текущих операций свидетельствует о наличии избыточных средств и порождает вывоз капитала за рубеж, т.е. ведет к оттоку капитала по балансу движения капиталов и кредитов.

Однако на практике суммарный итог первого и второго разделов платёжного баланса не уравнивается автоматически. Для достижения равновесия приходится использовать резервные активы центральных банков и правительственных органов. Несбалансированность двух первых частей платёжного баланса вызывает движение официальных резервов, находящихся в распоряжении центральных банков.

Когда говорят о положительном или отрицательном платёжном балансе, то имеют в виду баланс счетов текущих операций и движения капиталов (I + II). Если баланс отрицательный (расходы больше поступлений), то происходит

сокращение официальных резервов, если баланс положительный (поступления больше расходов), то официальные резервы растут. Таким образом, все составные части платежного баланса должны в сумме составлять ноль, т.е. в соответствии с принципами построения платежного баланса он всегда является сбалансированным.

Итак, сокращение официальных резервов показывает масштабы дефицита платежного баланса; рост официальных резервов показывает величину положительного сальдо платежного баланса.

Из-за сложности полного учета всех сделок, неоднородности цен, разницы во времени регистрации сделок неизбежны некоторые искажения и неточности. Этим обусловлено введение в платежный баланс специальной статьи «чистые ошибки и пропуски». Чистые ошибки и пропуски характеризуют неучтенный объем вывезенной (ввезенной) валюты. Большое отрицательное сальдо по этой статье свидетельствует о несовершенстве статистической и информационной баз, о слабом контроле государства за миграцией капитала.

Состояние платежного баланса во многом характеризует положение страны на мировом рынке. Например, дефицит текущего баланса свидетельствует о низкой конкурентоспособности национальных товаров, об активном вторжении импортной продукции, общее *отрицательное сальдо* платежного баланса ослабляет позиции национальной валюты, ведет к усиленному притоку иностранного капитала.

Стабильно *положительное сальдо*, с одной стороны, укрепляет позиции национальной валюты и одновременно позволяет иметь прочную финансовую базу для вывоза капитала из страны; с другой стороны, если в стране длительное время существует положительное сальдо платежного баланса, то на мировом рынке возникает дефицит национальной валюты, в результате импорт из страны с «сильной» валютой становится затруднительным, а это может отрицательно сказаться на экспорте.

Задача уравнивания баланса международных расчетов входит в число главных целей экономической политики

государства наряду с обеспечением экономического роста, борьбой с инфляцией и безработицей. Государственное регулирование платежного баланса – это совокупность валютных, финансовых, денежно-кредитных мер, направленных на формирование основных статей платежного баланса.

Корректировать платежный баланс государство может:

- манипулируя резервами;
- проводя торговую политику, ограничивающую импорт (спрос на валюту) и поощряющую экспорт (предложение валюты);
- вводя валютный контроль (рационирование). Правительство может потребовать от экспортеров продажи ему всей валютной выручки, с тем, чтобы потом распределить ее между импортерами;
- проводя соответствующую налоговую и денежную политику. Например, сдерживающая фискальная политика и политика «дорогих» денег приведут к сокращению ВВП, и, следовательно, спроса на импортные товары и иностранную валюту.

Практические задания

Задание первое

Ответьте утвердительно или отрицательно.

1. Девальвация рубля означает, что выраженная в рублях цена иностранной валюты снижается.

2. Фиксированный валютный курс определяется на основе взаимодействия спроса и предложения на иностранную валюту.

3. Падение курса российского рубля невыгодно иностранным импортёрам российских товаров.

4. Основным негативным последствием колебаний валютного курса для международной торговли является риск появления убытков для экспортёров и импортёров.

5. При системе фиксированных курсов валют центральный банк страны осуществляет валютные интервенции для поддержания валютных курсов на официально установленном уровне.

6. Девальвация национальной валюты может улучшить состояние платёжного баланса страны.

7. При неизменных ценах на импортные и отечественные товары размеры экспорта определяет спрос на иностранную валюту, а размеры импорта – предложение иностранной валюты.

8. Все экономические сделки, которые совершаются между конкретной страной и остальными странами мира, отражены в разделе «движение капитала» платёжного баланса.

9. Купля или продажа центральным банком страны национальной валюты на валютном рынке для изменения её валютного курса называется интервенцией.

10. Превышение импорта и односторонних трансфертов над экспортом приводит к дефициту платёжного баланса.

Задание второе

Выберите правильный ответ.

1. Увеличению предложения иностранной валюты на внутреннем рынке способствует:

- а) импорт товаров;
- б) импорт капитала;
- в) экспорт товаров;
- г) экспорт капитала;
- д) импорт услуг.

2. Падение курса российского рубля выгодно:

- а) населению;
- б) правительству;
- в) экспортёрам;
- г) импортёрам;
- д) производителям, использующим импортное сырьё и оборудование.

3. Высокий уровень инфляции в стране:

- а) ведёт к обесценению национальной валюты;
- б) повышает ценность национальной валюты;
- в) не оказывает влияния на валютный курс.

4. Дефицит торгового баланса страны означает:

- а) превышение предложения иностранной валюты над спросом;
- б) равенство спроса на иностранную валюту и её предложения.

5. В период установления валютных курсов на основе золотого стандарта:

- а) национальная валюта полностью конвертировалась в золото;
- б) паритетная способность национальной валюты фиксировалась государством;
- в) валютный курс автоматически приспособивался к спросу и предложению валют;
- г) денежная масса в стране на 100% обеспечивалась золотом;
- д) внешнеторговое равновесие между странами (равновесие счетов платёжного баланса) могло восстанавливаться автоматически.

6. Система фиксированных валютных курсов требует:

- а) 100%-го обеспечения золотом денежной массы в стране;
- б) определения обменного курса через взаимодействие спроса и предложения валют на валютном рынке;
- в) поддержания центральными банками обменного курса национальной валюты, официально зафиксированного на определённый период времени;
- г) невмешательства государства в деятельность валютного рынка с целью изменения валютного курса.

7. Укрепление российского рубля приводит к:

- а) удорожанию экспортируемых российских товаров;
- б) удешевлению импортируемых в Россию товаров;
- в) удорожанию импортных товаров для российских граждан;
- г) удешевлению экспорта из России для иностранцев.

8. Торговый баланс страны отражает:

- а) все сделки между резидентами одной страны и остальным миром;
- б) продажу и покупку активов за рубежом;
- в) продажу и покупку товаров и услуг в различных странах, а также частные трансферты за границу;
- г) товарный экспорт и товарный импорт страны;
- д) изменение заграничных активов

9. Продажа Россией Сирии ракетных установок будет отражено в платёжном балансе России как:

- а) кредитовая операция в счёте движения капитала;
- б) дебетовая операция в счёте движения капитала;
- в) кредитовая операция в счёте текущих операций;
- г) дебетовая операция в счёте текущих операций;
- д) изменения в официальных резервах.

10. Счёт текущих операций платёжного баланса включает всё, за исключением:

- а) товарного импорта;
- б) чистых доходов от инвестиций;
- в) транспортных услуг иностранным государствам;
- г) изменений в активах страны за рубежом;
- д) чистых текущих трансфертов.

Задание третье

Решите задачи.

Задача 1. Функция импорта представлена как $200 + 0,1Y$, экспорт – экзогенная переменная. Чему равен экспорт, если доход (Y) составляет 700, а торговый дефицит равен 70?

Задача 2. Данные платёжного баланса страны имеют вид:

Товарный экспорт	+80
Товарный импорт	-60

Экономика

Экспорт услуг	+30
Импорт услуг	-20
Чистые доходы от инвестиций	-10
Чистые трансферты	+20
Приток капитала	+20
Отток капитала	-80
Изменение официальных резервов	+20

Найти:

- а) величину торгового баланса;
- б) величину баланса текущих операций;
- в) величину баланса движения капиталов;
- г) сальдо баланса официальных расчётов.

Задача 3. Спрос и предложение на рынке фунтов стерлингов имеет вид:

Цена фунта в долларах	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50
Объём предложения фунтов (млн)	160	170	180	190	200	220
Объём спроса на фунты (млн)	200	190	180	170	160	150

- а) Федеральная резервная система США устанавливает валютный курс на уровне: 1 фунт стерлингов = 2,10 доллара. Должна ли ФРС в этой ситуации покупать или продавать фунты? Если да, то какое количество?
- б) Что произойдёт в этом случае с официальными валютными резервами США?

Список литературы

Основная литература:

1. Ефимова Е.Г. Экономика. – М: Флинта, 2004 . – 392 с. – С. 9-50, 76-302, 322-382.
2. Козырев В. М. Основы современной экономики. – М.: Дело, 2005. – 398 с. – С. 5- 94, 102-197, 278-345.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика. – М.: Маркет ДС, 2005. – 560 с. – С. 23-46, 55-87, 99-132, 181-236,300-335.
4. Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. – СПб: Питер, 2003. – 624 с. – С.75-130, 225-316, 365-426.
5. Овчинников В.Г. Экономика. – М. Экономика, 2002. – 524 с. – С. 9-27, 49-170, 234-349.
6. Райзберг Б.А. Основы экономики. – М.: Финансовый контроль. – 432 с. – С. 11-156, 234-345.
7. Хейне Пол. Экономический образ мышления. – М.: Дело, 1992. – 704 с. – С. 37-62, 73-93, 101-123, 227-281.
8. Экономика / Под. ред. Лобачевой Е. Н. – М.: Экзамен. – 592 с. – С. 11-118, 137-329, 332-555.
9. Экономика / Под ред. Вахитова К.И., Ванеркиной Т.С. – М.: Экономика, 364 с. – С. 5-40, 54-153, 161-258, 276-310.
10. Экономика / Под. ред. Симионова Ю.Ф. – М.: Феникс, 477 с. – С.7-47, 72-300.

Дополнительная литература:

1. Гальперин В.М., Игнатъев В.С., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2 т. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
2. Горяинова Л.В. История экономических учений. – М.: МЭСИ, 2006. – 149 с.
3. Добрынин А.И., Тарасевич Л.В. Экономическая теория. – СПб.: Питерком, 2004. – 544 с. – С.39-56, 59-70, 96-138, 175-188, 257-346.
4. Долан Э., Линдсей Дж. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Автокомп, 1992. – 496 с. – С. 31-81, 133-241, 333-357.
5. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. – М.: Дело, 2004. – 472 с. – С. 10-82, 191-151, 152-225.
6. История экономических учений / Под ред. Автономова В. и др. – М.: Инфра-М, 2002. – 784 с. – С. 11-178.

7. Камаев В. Д. и др. Практическое пособие к семинарским занятиям по экономической теории. – М.: Владос, 2000. – 272 с.
8. Маконнел К.С., Брю С. Экономикс. – М.: Республика, 2003. – 800 с. – С.18-130,154-173, 242-318.
9. Максимова В. Ф. Микроэкономика. – М.: МЭСИ, 2006. – 191 с.
10. Микроэкономика: практический подход / Под ред. Грязновой А. Г., Юданова А. Ю. – М.: Кнорус, 2004. – 348 с.
11. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. – М.: Норма, 2004. – 572 с. – С. 44-120, 158- 353.
12. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: Анализ и применение. Т. 1. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с. – С. 2-325.
13. Юрьева Т.В., Марыганова Е.А. Макроэкономика. – М.: МЭСИ, 2006. – 296 с.
14. Периодические издания: «Вопросы экономики», «Российский экономический журнал», «Эксперт», «Ведомости», «Коммерсант», «Деньги».

Интернет-ресурсы

1. Агентство консультаций и деловой информации «Экономика» <http://www.akdi.ru>
2. Макроэкономическая статистика России (на сайте Экономической экспертной группы Министерства финансов Российской Федерации) // <http://www.eeg.ru>.
3. Макроэкономическая статистика России (на сайте Аналитической лаборатории «Веди») // <http://www.vedi.ru/statbase.htm#1>.
4. Аналитические доклады по экономическим проблемам России (на сайте «Национальной электронной библиотеки») <http://www.nns.ru/analytdoc/anal2.html>.
5. Обзоры состояния экономики России (на сайте Института экономики переходного периода) <http://online.ru/sp/iet/trends/>.
6. Аналитические доклады по экономическим проблемам России (на сайте Экспертного института) <http://www.exin.ru/test/doc.html>.
7. Перечень информационных ресурсов Интернета (в том числе по экономике) в помощь учащимся <http://referatstv.stars.ru/link>

8. Библиотека Либертариума (представлены книги и статьи Мизеса, Хайека, других авторов, несколько сборников, а также отдельные статьи) <http://www.libertarium.ru/libertarium/library>.
9. Corp.On-line учебники, статьи и обзоры по различным аспектам бизнеса http://www.europrimex.com/education/center_line.htm.
10. E-MANAGEMENT (полнотекстовые публикации по вопросам экономики, менеджмента и маркетинга на предприятии) <http://e-management.newmail.ru/>.
11. Институт экономики переходного периода (книги, статьи по проблемам экономики переходного периода) <http://www.iet.ru/>.
12. I.Marketing (сайт, посвященный вопросам маркетинга: учебные пособия, монографии, статьи, программное обеспечение, конференции маркетологов) <http://www.marketing.spb.ru/>.
13. Корпоративные финансы. Теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы. Антикризисное пособие. Архивы журнала «Аудит и финансовый анализ». Бизнес – планы реальных предприятий. Программы инвестиционного анализа и управления проектами <http://www.cfin.ru/>.
14. Кризис мирового капитализма. Сорос Дж. (книга для всех, кого интересуют проблемы экономики, политических деятелей и их советников, специалистов по финансам) <http://capitalism.narod.ru/>.
15. История экономической мысли (eng) <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/>.
16. Адреса в Интернете русских и иностранных сайтов с материалами по различным проблемам экономики <http://www.econline.h1.ru/>.
17. Интерактивный курс «Основы экономики» <http://www.anriintern.com/econom/menu.html>
18. Бюджетная система России <http://www.budgetrf.ru>
19. Сайт Центрального банка России <http://www.cbr.ru>
20. Сайт Центра экономического и бизнес-образования <http://www.cebe.sib.ru>

ГЛОССАРИЙ

Абсолютное преимущество – преимущество в производстве определенных товаров и услуг, которым одна страна обладает по отношению ко всем или большинству других стран благодаря имеющемуся у нее особому набору факторов производства, например, благодаря особенностям климата или образования и трудовых навыков населения.

Активы – все, чем владеют экономические агенты (природные ресурсы, деньги, акции и любое другое движимое и недвижимое имущество).

Акционерное общество – организация, уставной капитал которой разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акция – ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая право собственности ее владельца на долю в уставном капитале, а также право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов и право на участие в управлении акционерным обществом.

Альтернативная стоимость блага – стоимость наилучшей альтернативы, от которой приходится отказаться, чтобы получить данное благо; ценность самой предпочтительной альтернативы из числа тех, что были отвергнуты в процессе выбора данного блага.

Альтернативные издержки – издержки производства товаров и услуг, измеряемые стоимостью наилучшей упущенной возможности использования затраченных на создание ресурсов.

Амортизация – исчисленные в денежном выражении затраты предприятия, возмещающие износ основного капитала в процессе производства.

Антимонопольное (антигеттостовское) законодательство – законы и другие правительственные акты, способствующие развитию конкуренции, направленные на ограничение и запрещение монополий, препятствующие их созданию.

Безработица – экономическое состояние, при котором желающие работать и ищущие работу не могут её найти.

Безработица сезонная – связана с колебаниями уровня экономической активности в течение года, характерными для некоторых отраслей экономики (к примеру, сельское хозяйство, туризм, строительство).

Безработица фрикционная – связана с поиском работы и ожиданием выхода на работу. Основная причина ее существования – несовершенство информации, неполнота сведений о наличии свободных рабочих мест.

Безработица циклическая – является следствием колебаний экономической активности и возникает во время экономического спада.

Безработные – лица, которые в рассматриваемый период времени одновременно удовлетворяли следующим критериям: не имели работы (доходного занятия), занимались поиском работы и были готовы к ней приступить.

«Белые воротнички» – работники умственного труда (чиновники, работники аппарата управления, менеджеры и др.), входящие в состав так называемого «непроизводственного персонала» предприятий и государственного сектора.

Благо – все, что способно удовлетворять потребности людей, приносить им пользу, доставлять удовольствие.

Блага Гиффена – блага, для которых закон спроса не выполняется (то есть величина спроса на которые растет с ростом их цены). Как правило, это не очень качественные блага первой необходимости, доля которых в расходах потребителей велика.

Блага свободные (даровые, неэкономические) – блага, имеющиеся в достаточном количестве для удовлетворения всех имеющихся потребностей в них по нулевой цене. Примерами таких благ являются солнечный свет, воздух, ветер и др. При определенных условиях свободные блага могут стать экономическими. Например, чистый воздух в мегаполисе.

Блага экономические (ограниченные) – блага, которые имеются в ограниченном количестве и которых недостаточно для удовлетворения потребностей всех желающих. Поскольку спрос на эти блага значительно превышает их количество, то они имеют цену. Такими являются практически все блага. Можно выделить два вида экономических благ: *товары* (любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной форме) и *услуги* (блага, предоставляемые в форме деятельности).

Бухгалтерская прибыль – это разница между выручкой фирмы и ее бухгалтерскими издержками.

Бухгалтерские (явные, внешние) издержки – реально произведенные платежи за факторы производства и условно начисленные расходы (например, амортизация).

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика – меры, которые принимает правительство для воздействия на экономику с помощью изменения величины доходов и / или расходов государственного бюджета. Основными ее целями являются сглаживание циклических колебаний и стабилизация экономики (поддержание стабильного уровня совокупного выпуска, полной занятости ресурсов, стабильного уровня цен). Основными инструментами выступают расходы и доходы государственного бюджета: государственные закупки, налоги и трансферты.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – совокупная стоимость всей конечной продукции, созданной за опреде-

ленный период (как правило, за один год) *внутри страны* с использованием факторов производства, принадлежащих *как данной стране, так и другим странам*.

Валютный курс – цена денежной единицы данной страны, выраженная в валютах других стран или в международных платежных единицах.

Вексель – ценная бумага в виде долгосрочного обязательства, составленного в письменном виде по определенной форме. Вексель дает лицу, которому он выдан, безусловное право на получение (возврат) предоставленного им на фиксированный срок и на определенных условиях денежного долга.

Величина предложения – максимальное количество блага, которое производители готовы предложить к продаже по *данной* цене в определенное время и в определенном месте.

Величина спроса – максимальное количество блага, которое потребители готовы приобрести по *данной* цене в определенное время и в определенном месте.

Взаимозаменяемые товары – см. **товары-заменители**.

Взаимодополняемые товары – см. **дополняющие товары**.

Вклад (депозит) – денежные средства, размещаемые физическими или юридическими лицами в банках в целях хранения и получения процентного дохода.

Вклад до востребования – см. **текущий счет**.

Выручка (TR) – денежные средства, полученные фирмой от продажи произведенной продукции; произведение количества проданного товара на его цену.

Галопирующая инфляция – инфляция, при которой среднегодовой темп прироста уровня цен превышает 10%, но менее 50% в месяц.

Гиперинфляция – наиболее острая форма инфляции, при которой среднемесячный темп прироста уровня цен превышает 50%.

Главные (основные) вопросы экономики – фундаментальные вопросы, встающие перед любой экономической системой в связи ограниченностью имеющихся ресурсов: (1) **что производить?** какие потребности считать самыми приоритетными, каким образом следует распределить редкие ресурсы между производством различных благ; (2) **как производить?** как наиболее эффективно использовать доступные ресурсы для производства выбранных благ, какую технологию производства следует выбрать; (3) **для кого производить?** как наиболее эффективно распределить произведенные блага, следует ли делить по принципу «от каждого по способностям – каждому по потребностям» или же по принципу «кто не работает, тот не ест».

Государство – совокупность органов и лиц, сосредоточивших в своих руках политическую и экономическую власть, принимающих экономические решения в государственном масштабе, распоряжающихся государственной собственностью.

Государственный бюджет – финансовый план доходов и расходов страны за определенный период времени (как правило, за один год); юридически оформленный документ, в котором в количественном выражении отражается процесс получения и распределения государством денежных ресурсов, необходимых для выполнения его функций.

Государственный долг – общая стоимость государственных ценных бумаг, имеющих у домашних хозяйств, банков, фирм и иностранных государств.

Девальвация – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Денежная масса – количество находящихся в наличном обращении денежных знаков, а также денежные средства, размещенные на счетах до востребования.

Демпинг – установление искусственно заниженных цен на экспортлируемые товары с целью вытеснения конкурентов.

Деньги – признаваемое всеми средство обмена («всеобщий посредник»), которое принимается в обмен на товары и услуги и может быть использовано для накопления богатства с целью осуществления платежей в будущем.

Дефицит государственного бюджета – величина превышения расходов госбюджета над его доходами.

Дефицит на рынке – ситуация, при которой при данной цене количество товара, которое готовы продать производители (величина предложения), оказывается меньшим, чем количество товара, которое готовы приобрести потребители (величина спроса).

Дивиденд – часть прибыли акционерного общества, которую оно распределяет между акционерами и выплачивает им периодически в зависимости от вида и количества имеющихся у них акций.

Длинные циклы (длинные волны Кондратьева) – 50-60-летние периоды последовательной смены ускорения и замедления темпов развития мировой экономики.

Добавленная стоимость – стоимость продукта производителя за вычетом стоимости сырья и материалов, купленных им у других производителей.

Долгосрочный период производства – период, в течение которого все производственные ресурсы рассматриваются как переменные, фирма имеет возможность изменить объемы использования всех используемых ресурсов.

Домашнее хозяйство – индивид или группа индивидов, проживающие вместе и совместно распоряжающиеся финансовыми ресурсами.

Дополняющие товары (комплементы) – товары, которые обычно потребляются вместе. Например, фотопленка является дополняющим (сопутствующим) товаром для пленочных фотоаппаратов. Поэтому при росте цены пленочных фотоаппаратов спрос на фотопленку будет падать.

Естественная монополия – официально признанная монополия на производство и / или продажу какого-либо блага, применительно к которому монополизм обусловлен либо естественными причинами (например, минеральную воду «Боржоми» может поставлять на рынок только компания "Georgian Glass and Mineral Water"), либо соображениями экономической выгоды (к примеру, Мосводоканал, Мосэнерго и другие).

Естественный уровень безработицы – объективно складывающийся, относительно стабильный уровень безработицы, обусловленный естественными причинами, не связанными с динамикой экономического цикла. Предполагает наличие фрикционной, сезонной, структурной безработицы и отсутствие лишь циклической безработицы.

Закон возрастающих альтернативных издержек – экономический закон, основанный на модели кривой производственных возможностей и утверждающий, что, при прочих равных условиях, с увеличением объемов производства данного блага альтернативная стоимость каждой последующей единицы этого блага для общества возрастает.

Закон повышения потребностей – экономический закон, утверждающий, что по мере удовлетворения существующих потребностей у людей появляются все новые и новые потребности, а старые качественно видоизменяются.

Закон предложения – экономический закон, утверждающий, что, при прочих равных условиях, чем выше цена данного блага, тем больше блага готовы предложить продавцы, и наоборот. Таким образом, *цена и величина предложения* находятся в прямой зависимости.

Закон спроса – экономический закон, утверждающий, что, при прочих равных условиях, чем больше цена данного блага, тем меньше величина спроса на него, и наоборот; основывается как на здравом смысле, так и на экономической теории; справедлив практически для всех благ (исключения – блага Гиффена).

Закон убывающей предельной отдачи – экономический закон, утверждающий, что, начиная с определенного момента, увеличение объемов использования какого-либо одного ресурса (при неизменном объеме других ресурсов, используемых для производства данного блага) приводит к уменьшению прироста выпуска продукции в результате применения каждой дополнительной единицы этого ресурса.

Закон убывающей предельной полезности – экономический закон, утверждающий, что, начиная с определенного момента, увеличение объемов потребления какого-либо блага приводит к уменьшению прироста полезности в результате потребления каждой дополнительной единицы этого блага (то есть к уменьшению предельной полезности).

Заработная плата – цена, выплачиваемая за использование фактора производства «труд»; доход наемных работников.

Земля (природные ресурсы) – все естественные ресурсы, созданные природой и используемые в производстве экономических благ (собственно земля, минеральные, водные, лесные и др. ресурсы).

Избыток на рынке (затоваривание) – ситуация, когда при данной цене количество товара, которое готовы продать производители (величина предложения), оказывается большим, чем количество товара, которое готовы приобрести потребители (величина спроса).

Издержки производства (общие) (TQ – затраты фирмы на покупку производственных ресурсов (факторов производ-

ства), выраженные в денежной форме. В краткосрочном периоде общие издержки могут быть разделены на постоянные и переменные: $TC(Q) = VC(Q) + FC$.

Импорт – ввоз из-за границы товаров и услуг, предназначенных для продажи на территории данной страны.

Инвестиции – затраты на приобретение новых единиц физического капитала или обновление старых (в здания, сооружения, машины, оборудование и др.).

Институционализм – направление экономической мысли XIX-XX вв., уделяющее основное значение роли, которую играют институты в области принятия экономических решений. Основные представители: Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт, Дж. Коммонс, У. Митчелл.

Инфляция – устойчивая тенденция роста общего уровня цен.

Инфляция издержек – причиной является сокращение совокупного предложения, вызванное неожиданным ростом издержек (например, рост цен на топливные ресурсы, повышение зарплаты вследствие действий профсоюза и др.); может привести к *стагфляции*, то есть одновременному спаду производства и росту уровня цен.

Инфляция спроса – причиной является увеличение совокупного спроса и непропорциональный рост денежной массы. В этом случае «большое количество денег гоняется за небольшим количеством товаров». Рост совокупного спроса может быть вызван увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных) или увеличением предложения денег.

Капитал физический (реальный) – средства труда, которые используются человеком в производстве благ (в т.ч. здания, сооружения, оборудование, инструменты, транспортные средства, трубопроводы, линии электропередачи и т.д.).

Картель - тайный сговор или легальное соглашение между несколькими фирмами-олигополистами по поводу установления цен и определения объемов продаж продукции на данном рынке (в данной отрасли).

Кейнсианство - направление экономической мысли XX века, указывающее на необходимость активного государственного регулирования экономики, направленного на сглаживание циклических колебаний. Основоположник: Дж. Кейнс.

Классическая школа политэкономии - направление экономической мысли XVII - сер. XIX веков, сторонники которого источник «богатства народов» видели в сфере производства, доказывали неэффективность вмешательства государства в экономику, полагая, что «невидимая рука рынка» (механизм рыночной конкуренции) устроит все самостоятельно и наилучшим образом. Основные представители: У. Пети, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сей.

Капитал финансовый - финансовые средства (деньги, акции, облигации); не может выступать непосредственным («производительным») фактором производства, но с его помощью приобретаются все факторы производства.

Краткосрочный период производства - период, в течение которого только часть из производственных ресурсов фирмы является фиксированной, тогда как количество других используемых факторов может быть изменено. Таким образом, выпуск фирмы может быть частично изменен при изменении объема используемых переменных факторов.

Командная (административная, плановая, централизованная) экономическая система - система, в которой доминирует общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Государственное регулирование цен порождает дефицит и черный рынок.

Важный недостаток централизованной экономики – отсутствие стимулов для работника и производителя. Ее преимущества – возможность быстро мобилизовать и сосредоточить ресурсы для развития приоритетных отраслей, а также относительная стабильность.

Коммерческий банк – частная организация, которая имеет законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Коммерческие банки выполняют два основных вида операций: пассивные (по привлечению депозитов) и активные (по выдаче кредитов).

Конвертируемость валюты – способность валюты данной страны обмениваться на валюты других стран.

Конечная продукция – товары и услуги, поступающие в конечное потребление, накопление или на экспорт, то есть не предназначенные для дальнейшей переработки или перепродажи. К ним относятся: *потребительские товары длительного* (автомобили, бытовая техника и др.) *и кратковременного* (продукты питания, одежда, обувь, лекарства и др.) пользования; *личные потребительские услуги; инвестиции фирм в увеличение производственной базы* (то есть построенные в текущем году производственные здания, сооружения, машины и оборудование); *продукция, отправленная на экспорт.*

Конкуренция – соперничество между экономическими агентами за лучшие условия продажи (между производителями) или покупки (между потребителями) экономических благ.

Контрольный пакет акций – количество обыкновенных акций, которое обеспечивает большинство голосов на собрание акционеров.

Косвенные налоги – налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавок к цене товаров или тарифа на услуги и не зависящие от доходов налогоплательщиков. Про-

изводители и продавцы выступают в роли сборщиков налогов, уполномоченных на то государством, а покупатель становится плательщиком этого налога. Наиболее распространены косвенные налоги в виде, акцизов, налога на добавленную стоимость, таможенных сборов.

Краткосрочный период – период времени, в течение которого величина одних факторов производства может изменяться, а размеры использования других факторов остаются фиксированными.

Кредит – денежные средства (ссуда), предоставленные заемщику, на определенный срок на условиях возвратности и платности.

Кредит ипотечный – кредит, представляемый на приобретение недвижимости и выданный под залог приобретаемой недвижимости.

Кредит потребительский – кредит, представляемый домашним хозяйствам для приобретения в рассрочку потребительских товаров и услуг.

Кредитно-денежная (монетарная) политика – представляет собой меры по регулированию денежного рынка страны с целью стабилизации экономики. К инструментам монетарной политики, дающим возможность Центральному банку контролировать величину денежной массы, относятся: норма обязательных резервов; учетная ставка процента; операции на открытом рынке по купле-продаже государственных ценных бумаг.

Кривая предложения – представляет собой графическое отображение функции предложения; как и в случае со спросом, величина предложения (Q_s) по традиции откладывается по оси абсцисс, а цена товара (p) – по оси ординат.

Кривая спроса – представляет собой графическое отображение функции спроса; в экономической теории по тра-

дичии величина спроса на товар (Qd) откладывается по оси абсцисс, а цена товара (p) – по оси ординат.

Кривая Лаффера – кривая, отражающая зависимость величины налоговых поступлений в бюджет от уровня налоговой ставки.

Кривая производственных возможностей (КПВ) – экономическая модель, используемая для иллюстрации проблемы выбора в масштабах всего общества; показывает альтернативные варианты использования обществом ограниченных ресурсов.

Курс акций – рыночная биржевая цена ценной бумаги, определяемая на основе взаимодействия спроса и предложения.

Ликвидность актива – способность актива превращаться в наличные деньги (чем меньше издержки этого превращения, тем ликвиднее актив).

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий состояние и тенденции функционирования национальной экономики как целостной системы. Она исследует общие для всей экономики страны проблемы: темпы и факторы экономического роста, производство национального богатства, экономический цикл и его причины, занятость и безработицу, денежное обращение и инфляцию, государственный бюджет и государственный долг, макроэкономическую политику государства, валютные курсы и внешнеторговую политику страны.

Макроэкономическая политика государства – действия государства, направленные на регулирование экономики с целью поддержания темпов экономического роста, полной занятости ресурсов и ограничения инфляции.

Максимальная цена (цена потолка) – устанавливаемая государством максимально возможная цена, по которой могут осуществляться продажи на рынке.

Мгновенный период производства – период, в течение которого все производственные ресурсы фирмы являются фиксированными, производитель не в состоянии изменить количество ни одного из используемых факторов производства. При этом если фирма использует в производстве все имеющиеся ресурсы, то объем ее выпуска не может быть увеличен.

Меркантилизм – направление экономической мысли XVI-XVII веков, представители которого отождествляли «богатство нации» с благородными металлами (золотом, серебром) и предлагали регулировать внешнюю торговлю таким образом, чтобы обеспечить их приток в страну и препятствовать их оттоку. Основные представители: Т. Манн (1571-1641), А. Монкретьен (1575-1621).

Международное разделение труда – специализация стран на производстве определенных товаров, в изготовлении которых страна имеет абсолютное или сравнительное преимущество перед другими странами.

Микроэкономика – раздел экономической теории, изучающий первичные «звенья» экономики – отдельных потребителей (домашние хозяйства) и производителей (фирмы), а также функционирование отдельных отраслей народного хозяйства. Микроэкономический анализ исследует цели и средства отдельных экономических агентов, механизм их взаимодействия и координации. В современной рыночной экономике эта координация в значительной степени осуществляется через механизм рыночного ценообразования, который и является основным предметом исследования микроэкономики.

Минимальная заработная плата – официально устанавливаемый государством минимальный уровень оплаты труда на фирмах любой формы собственности в стране в виде наименьшей почасовой (к примеру, не менее 50 рублей в час) или месячной (к примеру, не менее 800 рублей в месяц) ставки.

Минимальная цена (цена пола) – устанавливаемая государством минимально возможная цена, по которой могут осуществляться продажи на рынке.

Мировая экономика (мировое хозяйство) – совокупность взаимосвязанных друг с другом национальных экономик стран мира.

Модель экономического кругооборота – экономическая модель, описывающая в упрощенном виде функционирование экономики. В рамках простой модели предполагается взаимодействие домохозяйств и фирм на рынке ресурсов и рынке товаров и услуг. Домохозяйства предъявляют спрос на потребительские товары и услуги, являясь одновременно владельцами и, соответственно, поставщиками ресурсов. Фирмы предъявляют спрос на факторы производства, предлагая, в свою очередь, потребительские товары и услуги. С целью более полного отражения действительности модель может быть расширена путем включения в нее секторов «государство», «банки», «заграница».

Монетаризм – направление экономической мысли второй половины XX в., согласно которому определяющую роль в экономических процессах играет количество денег в обращении и связь между денежной массой и товарной. Основные представители: К. Бруннер, А. Мельтцер, М. Фридмен, А. Шварц,

Монополистическая конкуренция – тип рыночной структуры, при котором предложение представлено множеством продавцов товаров, являющихся близкими заменителями. Фирмы на этом рынке обладают небольшой рыночной властью, обусловленной степенью уникальности ее продукта. Наиболее распространенный способ повышения уникальности продукта – реклама. Вход на рынок и выход с него, как правило, являются свободными.

Монополия – тип рыночной структуры, при котором на рынке господствует единственный производитель, нет близких товаров-заменителей, существуют «запретительные» входные барьеры.

Монопосония – тип рыночной структуры, при котором на рынке господствует единственный покупатель.

Налог – обязательные платежи, взимаемые федеральными, региональными и местными органами государственной власти с физических и юридических лиц.

Налог косвенный – налоги, которые включаются в цену товаров и услуг и уплачиваются косвенно потребителями при совершении покупок. Например, налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы.

Налог прямой – налоги, которые взимаются непосредственно с доходов и имущества налогоплательщика. Например, подоходный налог, налог на имущество, налог на прибыль.

Натуральное хозяйство – хозяйство, в котором все необходимые для его членов блага производятся только в пределах самого хозяйства и только для удовлетворения их потребностей.

Номинальный ВВП – представляет собой стоимостной объем выпуска всех конечных товаров и услуг экономикой страны, выраженный в фактически сложившихся ценах (то есть в ценах текущего года).

Норма обязательных резервов – доля денежных средств, привлеченных коммерческим банком (величина вкладов), которую он обязан хранить (резервировать) в центральном банке в качестве обязательных резервов.

Нормальная (ползучая) инфляция – инфляция, при которой среднегодовой темп прироста уровня цен меньше 5%.

Нормативный экономический анализ – подход к оценке экономической ситуации с позиции конкретной системы жизненных ценностей. Ставит целью определить, что должно было бы происходить в экономике или ее отдельной части, какие решения следует принимать экономическим агентам. Такие высказывания всегда субъективны, отражают позицию конкретного экономиста, в них содержатся такие слова, как «следует...», «необходимо...», «требуется...», «должно...» и т.п. Примеры: для преодоления проблемы дефицита государственного бюджета правительству необходимо существенно по-

высить уровень налогов на доходы граждан; уровень безработицы в настоящее время слишком высок.

Облигация – ценная бумага, являющаяся долговым обязательством и подтверждающая право ее владельца на получение в предусмотренный срок от лица, выпустившего облигацию (эмитента), номинальной стоимости облигации и фиксированного по ней процента. В отличие от акции, не дает право на управление компанией и не удостоверяет право собственности ее владельца на долю в уставном капитале компании.

Общественные блага – благо, которое характеризуется свойствами неконкурентности (его объем не уменьшается в результате потребления) и неисключаемости (нельзя разграничить доступ к потреблению). Пример: национальная оборона, уличное освещение и др.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Олигополия – тип рыночной структуры, при котором предложение представлено несколькими крупными продавцами, учитывающими при принятии решений поведение конкурентов. На этом рынке фирмы стремятся избежать ценовой конкуренции, используя неценовые методы (к примеру, бесплатный послепродажный сервис для автомобиля и т.д.), а также могут производить стандартный (к примеру, металл) или дифференцированный (к

примеру, автомобили) продукт. Как правило, барьеры входа на олигополистический рынок очень велики.

Основное макроэкономическое тождество – тождество, согласно которому величина ВВП страны может быть исчислена как сумма расходов всех макроэкономических агентов внутри страны и за рубежом на конечные отечественные товары и услуги, $ВВП = C + I + G + E_x - I_m = C + I + G + E_{xp}$.

Основной капитал – часть капитала, которая представлена зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и др. средствами производства, которые используются в производстве в течение ряда лет и постепенно изнашиваются, утрачивая свою стоимость.

Переменные издержки (VC) – издержки, величина которых зависит от объема производимой продукции. *К переменным издержкам относят:* затраты на покупку сырья, полуфабрикатов, заработную плату основных производственных работников, некоторые налоговые платежи (в т.ч. единый социальный налог, налог на землю) и др.

Переходная экономическая система – характеризуется тем, что система переходит от одного набора институциональных механизмов к другому.

Позитивный экономический анализ – исследует фактическое состояние экономики (или ее элементов), определяя, что *именно происходит* и что *может* произойти в результате тех или иных изменений. Такие *высказывания всегда объективны*, они констатируют реальное положение вещей на основе имеющихся фактов и очевидных доказательств. *Примеры:* дефицит государственного бюджета наблюдается в случае превышения расходов бюджета над его доходами; уровень безработицы в стране в настоящее время составляет около 8%.

Покупательная способность денег – объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.

Полезность (общая) – удовольствие, удовлетворение потребностей, которое получают люди от потребления товаров и пользования услугами.

Постоянные издержки (FC) – издержки, величина которых не зависит от объема производимой фирмой продукции. К постоянным издержкам относят; арендную плату за производственные помещения, заработную плату административного персонала (менеджеров, руководителей и др.) и постоянного, «непроизводственного» персонала (к примеру, сторожа, уборщицы), проценты по кредитам, амортизационные отчисления и др.

Потребность – осознанная нужда в чем-либо, требующая удовлетворения.

Предельная выручка (MR) – выручка, которую может получить фирма, продав еще одну, дополнительную единицу продукции.

Предельная полезность – приращение полезности, дополнительная, добавочная полезность, которую получает потребитель при увеличении количества потребляемого блага на одну единицу, при прочих равных условиях.

Предельные издержки (MC) – представляют собой издержки на выпуск дополнительной единицы продукции, $MC(Q) = \Delta TC(Q) / \Delta Q$; характеризуют изменение величины общих издержек при изменении объема выпускаемой продукции на единицу.

Предельные цены – цены, регламентирующие верхнюю или нижнюю границу рыночной цены. Выделяют минимальные и максимальные предельные цены.

Предмет экономической теории – проблема эффективного использования людьми *ограниченных* ресурсов для производства благ и распределения их посредством обмена между

членами общества с целью удовлетворения наибольшего числа из имеющихся потребностей. *Ограниченность* в экономике является не абсолютным, а относительным понятием (то есть ресурсы ограничены относительно имеющихся потребностей).

Предложение – зависимость между рыночной ценой блага и максимальным количеством данного блага, которое производители *готовы* (то есть хотят и могут) предложить к продаже в течение определенного периода времени, при прочих равных условиях.

Предпринимательские способности (предприимчивость) – особый вид человеческих ресурсов, представляющий собой управленческие и организаторские навыки, необходимые для эффективного объединения трех остальных факторов (земля, капитал, труд) с целью организации производства экономических благ. Принципиальной характеристикой данного фактора является способность рисковать. В случае успеха предприниматель получает прибыль, в противном случае – несет убытки.

«При прочих равных условиях» (от лат. *ceteris paribus*) – предпосылка, к использованию которой часто прибегают при исследовании экономических процессов. Означает, что все параметры, кроме непосредственно указанных, остаются неизменными.

Прибыль (P_2) – цена, выплачиваемая за использование фактора производства «предпринимательские способности»; разность между выручкой и издержками.

Приватизация – продажа или безвозмездная передача предприятия и других объектов государственной собственности физическим или юридическим лицами, в результате чего они становятся объектами частной собственности.

Провалы рынка – ситуации, в которых рыночный механизм оказывается не в состоянии обеспечить оптимальное

распределение ограниченных ресурсов, что приводит к снижению конкуренции, недопроизводству или перепроизводству благ относительно равновесного уровня.

Производительность – количество товаров или услуг, произведенных за определенный период времени в расчете на единицу затрат (например, труда).

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на их личном труде и объединении имущественных паевых взносов.

Протекционизм – политика защиты национального рынка от иностранной конкуренции, предполагающая введение таможенных пошлин, импортных квот и других государственных мер, направленных на ограничение объема импорта.

Профессиональный союз (профсоюз) – добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности. Профсоюз создается с целью представительства и защиты социально-трудовых прав и интересов работников.

Профицит государственного бюджета – величина превышения доходов госбюджета над его расходами.

Процент – цена, выплачиваемая за использование фактора производства «капитал».

Прямые налоги – налоги, взимаемые непосредственно с доходов и имущества налогоплательщика. К таким налогам относятся подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль, налог на имущество.

Равновесное количество – объем продаж продукта на рынке при равенстве величин спроса и предложения (Q_E).

Равновесная цена – цена, при которой величина спроса равна величине предложения. Может быть определена аналитически, путем приравнивания функции спроса функции предложения ($Q_D(p) = Q_S(p) \Rightarrow P_E$), или графически как точка пересечения кривых спроса и предложения.

Рациональность экономических агентов – одна из базовых предпосылок экономического анализа предполагает, что экономические агенты ведут себя *рационально*, то есть стремятся достигнуть намеченных целей с наименьшими издержками или при заданных издержках достичь максимального результата. При этом предполагается, что целью производителей является максимизация прибыли, тогда как стремление потребителей – максимизация индивидуального благосостояния.

Реальный ВВП – представляет собой стоимостной объем выпуска всех конечных товаров и услуг, произведенных экономикой страны и выраженный в неизменных ценах (то есть в ценах какого-либо базового года).

Ревальвация – официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Рента – цена, выплачиваемая за использование фактора производства «земля».

Рынок – это механизм, учреждение, которое служит сведению вместе покупателя и продавца и обеспечению обменной операции.

Рынок труда – совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих индивидам обменивать свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны предоставить в обмен на эти услуги.

Рыночная (капиталистическая) экономическая система – основана на частной собственности, свободе выбора и конкуренции. Экономические агенты сами решают, что и каким образом производить и потреблять, стремясь при этом к росту

своего благосостояния. Рыночная экономика, предоставляя экономическим агентам свободу в принятии экономических решений по основным вопросам, предполагает и личную экономическую ответственность за принятые решения. Легко решает проблему стимулов экономической деятельности и обладает способностью сравнительно быстро приспособляться к неожиданным изменениям, благоприятствует техническому прогрессу. Государство выступает только в роли «ночного сторожа», из-за чего этой системе могут быть свойственны сильное неравенство доходов, периодические экономические спады, безработица и другие проблемы.

Рыночное равновесие – ситуация, при которой величина предложения равна величине спроса при данной цене, то есть количество товара, которое готов продать производитель, равно количеству товара, которое готов приобрести покупатель. Аналитически точку рыночного равновесия ($E(Q_e, p_e)$) можно определить, приравняв функцию спроса к функции предложения; графически, сопоставив на одном графике кривые спроса и предложения, точка их пересечения и будет равновесной

Сбережения – часть дохода домашних хозяйств, которая остается за вычетом их потребительских расходов.

Символические деньги – товары, стоимость или покупательная способность которых в качестве денег намного превосходит их ценность канцтоваров. Бывают двух основных видов: монеты (биллоны) и банкноты.

Синдикат – монополистическое объединение фирм, выпускающих однородную продукцию, с целью организации коллективного сбыта продукции через единую торговую сеть при сохранении юридической и производственной самостоятельности входящих в него предприятий.

Скорость обращения денег – количество сделок, в которых участвует в среднем одна денежная единица за данный период времени.

Скрытая безработица – форма безработицы, которая представлена лицами, работающими неполную рабочую неделю и не регистрируемыми на бирже труда в качестве безработных.

Смешанная экономическая система – тип экономической системы, синтезирующий элементы рыночной и командной экономики, когда механизм рынка активно дополняется деятельностью государства. Достоинством смешанной экономики являются эффективность использования ресурсов и экономическая свобода производителей. Такая экономическая система в разных вариациях существует в большинстве стран современного мира.

Совершенная (чистая) конкуренция – тип рыночной структуры, при котором на рынке присутствует множество фирм, выпускающих однородный (стандартизированный) продукт, барьеры входа на рынок отсутствуют. Отдельная фирма не может влиять на цену продажи товара.

Спрос – зависимость между рыночной ценой блага и максимальным количеством данного блага, которое готовы приобрести потребители в течение определенного периода времени, при прочих равных условиях, «Готовность» потребителей к покупке данного блага является важной составляющей определения понятия «спрос» и характеризует ситуацию, при которой потребители не только *желают*, но и *могут приобрести* какое-либо благо (обладают достаточными денежными ресурсами для осуществления покупки). Образно говоря, готовность – это ситуация, при которой наши желания совпадают с нашими возможностями.

Сравнительное преимущество – преимущество, которым обладает тот производитель, у которого альтернативная стоимость производства данного товара меньше, чем у другого производителя.

Средние издержки (АТС или АС) – издержки в расчете на единицу продукции (себестоимость единицы продукции), $АТС(Q) = ТС(Q)/Q$.

Средние переменные издержки (AVC) - переменные издержки в расчете на единицу продукции, $AVC(Q) = TC(Q)/Q$.

Средние постоянные издержки (AFC) - постоянные издержки в расчете на единицу продукции, $AFC(Q) = FC/Q$.

Срочный вклад - вклад (депозит), внесенный на определенный срок и изымаемый полностью по истечении обозначенного срока.

Стагфляция - кризис экономики, проявляющийся в одновременном развитии инфляции и стагнации (сокращении) производства.

Субсидия - пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое из средств государственного бюджета, местного бюджета или из специальных фондов физическим и юридическим лицам, местным органам власти или другим государствам.

Суверенитет потребителя - экономическая предпосылка, предполагающая что потребитель, в конечном счете, решает, что будет произведено и в каком количестве.

Темп инфляции - количественный показатель инфляции, рассчитывается как отношение разницы общего уровня цен и общего уровня цен предыдущего года $P_{t-1} = (P_t - P_{t-1})/P_{t-1}$.

Товарные деньги - товары, используемые в роли денег и в то же время продаваемые и покупаемые как обыкновенные товары, обладающие внутренней (истинной) ценностью. В разных странах в этом качестве выступали разные товары: соль, скот, чай, пушнина, кожа, благородные металлы, ценные ракушки и т.п. Отличительной чертой товарных денег является то, что их ценность как денег и ценность как товаров одинакова.

Традиционная экономическая система - система, основанная на традициях, обычаях, привычках. Набор производимых благ практически не меняется, технологии традицион-

ны и устойчивы. Традиционная система обеспечивает стабильность общества, его полную предсказуемость, добротность и, как правило, высокое качество производимой продукции. Однако она не способна к прогрессу, не может приспособиться к резкому изменению внешних условий, способна удовлетворить лишь минимальный набор потребностей.

Трансферты - денежные выплаты из государственного бюджета населению и фирмам, не связанные с оплатой произведенных товаров или оказанных услуг (к примеру, пенсии, стипендии).

Трест - монополистическое объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а управление их деятельностью осуществляется из единого центра.

Текущий вклад (вклад до востребования) - вклад (депозит) без указания срока хранения, который возвращается по первому требованию вкладчика.

Товары-заменители (субституты) - товары, удовлетворяющие аналогичные потребности. К примеру, цифровые фотоаппараты являются заменителями пленочных фотоаппаратов. Если цена цифровых фотоаппаратов упадет, то спрос на пленочные фотоаппараты сократится, так как многие потребители предпочтут приобрести подешевевшую «цифру».

Труд - человеческие ресурсы, физические и умственные способности людей, используемые для производства товаров и услуг.

Трудоспособное население - часть населения страны, которая достигла и превзошла возраст 16 лет, но еще не достигла пенсионного возраста (в России - 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин).

Умеренная инфляция - инфляция, при которой среднегодовой темп прироста уровня цен достигает 5%, но не превышает 10% (т.е. находится в пределах от 5 до 10%).

Уравнение количественной теории денег И. Фишера (уравнение обмена) - произведение находящейся в обращении денежной массы (M) на скорость ее оборота (v) равно произведению величины **ВВП** (Y) на уровень цен (p), т.е. $M v = p Y$

Уровень безработицы - экономический показатель, характеризующий удельный вес численности безработных от общей численности экономически активного населения (в %).

Условие оптимума потребителя - потребитель достигает максимально возможного удовлетворения своих потребностей и оказывается в состоянии равновесия, если отношения между предельными полезностями приобретаемых им товаров равны отношениям между их ценами.

Фазы экономического цикла - фазы, которые проходит экономика в результате циклической динамики. Основными фазами экономического цикла являются **пик** (бум), соответствующий периоду, в течение которого величина (реального) **ВВП** достигает своего максимального значения; **спад**, в течение которого наблюдается снижение **ВВП**; **кризис** (дно), период, в течение которого, в результате падения, величина **ВВП** достигает своего минимального значения; **оживление**, период восстановления **ВВП** до своего прежнего уровня (до предыдущего пика); и **подъем**, период, характеризующийся ростом реального **ВВП** выше уровня предыдущего пика.

Факторные доходы - доходы, создаваемые факторами производства.

Факторы производства - ресурсы, используемые для производства благ. Основными факторами производства являются земля, капитал, труд и предпринимательские способности. В последнее время в качестве отдельного фактора производства выделяют информацию.

Факторы предложения - факторы, приводящие к изменению величины предложения или к изменению предложения. *Изменение цены* данного товара приводит к *изменению величины*

предложения товара, кривая предложения остается неизменной. *Изменение неценовых факторов (детерминант)* приводит к *сдвигу кривой предложения*. **Неценовые факторы предложения:** издержки производства; цены сопряженных товаров (товаров, которые могут быть произведены из тех же ресурсов); технология производства; налоги и дотации; ожидание продавцов относительно изменения цен; число продавцов.

Факторы спроса – факторы, приводящие к изменению величины спроса или к изменению спроса. *Изменение цены* данного товара приводит к *изменению величины спроса на товар*, кривая спроса остается неизменной. *Изменение неценовых факторов (детерминант)* приводит к *сдвигу кривой спроса*. **Неценовые факторы** спроса: потребительские предпочтения, число потребителей, доходы потребителей, цены на дополняющие товары и взаимозаменяемые товары, ожидания потребителей относительно изменения цен и дохода. Увеличение спроса отражается сдвигом кривой спроса вправо. Уменьшение спроса отражается сдвигом кривой спроса влево.

Физиократы – направление экономической мысли второй половины XVIII в., представители которого исходили из определяющей роли в создании «богатства нации» земли и сельскохозяйственного сектора экономики. Основные представители: Ф. Кэне, А. Тюрго.

Фиксированные цены – регламентированные цены, по которым экономические агенты обязаны заключать сделки.

Фирма – производственное предприятие, приобретающее и соединяющее факторы производства для создания и продажи товаров и услуг с целью получения прибыли.

Фритредерство (свободная торговля) – политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю.

Функция предложения (от цены) – математическая зависимость, отражающая связь значений величин предложе-

ния данного блага и минимальных значений цен, по которым производители готовы поставить на рынок соответствующее количество блага. Имеет вид $Q_s = Q_s(p)$, где Q_s (от англ. *quantity supplied*) – величина предложения товара, а p (от англ. *price*) – цена данного товара. В линейном случае принимает вид $Q_s = c + d \cdot p$.

Функция спроса (от цены) – математическая зависимость, отражающая связь значений величин спроса на данное благо и максимальных значений цен, по которым потребители готовы приобрести соответствующее количество блага; имеет вид $Q_d = Q_d(p)$, где Q_d (от англ. *quantity demanded*) – величина спроса на товар, а p – цена данного товара. В линейном случае функция спроса принимает вид $Q_d = a - b \cdot p$.

Хозяйственное общество – коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом. Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Хозяйственное товарищество – коммерческая организация, в которой определена доля (вклад) каждого участника в уставном капитале. Выделяют полные товарищества и товарищества на вере (коммандитные товарищества).

Ценная бумага – документы (акции, облигации, векселя, и др.), удостоверяющие, что их владелец является собственником фирмы или кредитором фирмы, частного лица или государства и приносящие их владельцу доход в виде процентов или дивидендов.

Ценность блага – денежная стоимость данного блага.

Центральный банк – главный банк страны, наделенный особыми функциями (эмиссионный центр; банкир правительства; банк банков; межбанковский расчетный центр; хранитель золотовалютных резервов; проведение кредитно-денежной политики; контроль деятельности кредитных учреждений).

Чистый экспорт – стоимость экспорта за вычетом стоимости импорта.

Экономика – автором термина «экономика» (точнее, экономия) является древнегреческий мыслитель Ксенофонт (ок. 430–355 / 354 гг. до н.э.); происходит от греческих слов «oikos» (дом, хозяйство) и «nomos» (закон) и в буквальном переводе означает «законы ведения хозяйства».

Экономика как наука (экономическая теория) – наука, которая изучает взаимодействие участников экономических отношений в процессе производственной деятельности, распределения, обмена и потребления благ с точки зрения соотношения между целями экономических агентов и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Экономика как хозяйство (народное хозяйство) – отражает всю совокупность так называемых экономических институтов данной страны, включая её природные ресурсы, предприятия и домашние хозяйства, существующую систему законодательства, структуру государственных органов, сложившиеся в обществе убеждения и господствующие ценности, традиционный образ жизни и формы собственности.

Экономическая интеграция – процесс сближения национальных экономик и политических систем стран, который ведет к слиянию национальных экономик в единую экономическую систему в рамках группы интегрирующихся стран.

Экономическая модель – формализованное, упрощенное описание какого-либо экономического процесса или явления. При создании экономической модели используется метод научной абстракции, заключающийся в концентрировании на главных элементах описываемого процесса с потерей части второстепенной информации. Примером экономической модели является, в частности, модель кривой производственных возможностей.

Экономическая прибыль – разница между выручкой фирмы и ее экономическими издержками.

Экономическая система – исторически возникшая или установленная совокупность действующих на данной территории принципов, правил, норм (вместе называемых институциональными механизмами), определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг; состоит из занятых и безработных.

Экономически неактивное население – часть населения, не входящая в состав рабочей силы, не участвующая в процессах рынка труда (то есть люди, не являющиеся занятыми или безработными).

Экономические агенты – субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Основными экономическими агентами являются индивиды (домашние хозяйства), фирмы, государство и его подразделения.

Экономические издержки – помимо бухгалтерских издержек включают **альтернативные (внутренние, неявные) издержки**, то есть учитывают недополученный предпринимателем доход от возможного альтернативного использования принадлежащих ему ресурсов.

Экономический цикл – представляет собой периодически повторяющиеся спады и подъемы в экономике, колебания деловой активности.

Экономический рост – долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП.

Экономический рост интенсивный – экономический рост, связанный с совершенствованием качества используемых ресурсов, применением достижений научно-технического прогресса.

Экономический рост экстенсивный – экономический рост, обусловленный увеличением количества используемых в производстве ресурсов.

Экспорт – вывоз за границу товаров и услуг, предназначенных для продажи на иностранных рынках.

Эластичность – характеризует реакцию одной величины в ответ на изменение другой.

Эластичность предложения по цене (ценовая эластичность предложения) – показывает, на сколько процентов изменится величина предложения товара при изменении цены на 1%. Математически эластичность предложения по цене может быть выражена как отношение процентного изменения величины предложения к процентному изменению цены: $E_{Qs}(p) = \Delta Q_s(\%) / \Delta p(\%)$, где $E_{Qs}(p)$ – коэффициент ценовой эластичности предложения, $\Delta Q_s(\%)$ – процентное изменение величины предложения, а $\Delta p(\%)$ – процентное изменение цены.

Эластичность спроса по цене (ценовая эластичность спроса) – показывает, насколько процентов изменится величина спроса на товар при изменении цены этого товара на 1%. Математически эластичность спроса по цене может быть выражена как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены: $E_{QD}(p) = \Delta Q_D(\%) / \Delta p(\%)$, где $E_{QD}(p)$ – коэффициент ценовой эластичности спроса, $\Delta Q_D(\%)$ – процентное изменение величины спроса, а $\Delta p(\%)$ – процентное изменение цены.

Эмиссия – выпуск в обращение денежных знаков. В России эмиссию денежных знаков монополично осуществляет Центральный банк Российской Федерации.

Эффект показного потребления (эффект Веблена) – эффект, заключающийся в том, что индивиды покупают и используют товары и услуги не столько по их прямому назначению, сколько для того, чтобы подчеркнуть социальный статус, произвести на окружающих неизгладимое впечатление.

Эффект присоединения к большинству (стадный эффект) – эффект заключающийся в том, что потребитель, стремясь не отставать от других, приобретает те товары и услуги, которые покупают другие.

Эффект сноба – эффект, противоположный эффекту присоединения к большинству и готовность потенциального покупателя отказаться от приобретения товара, если этот товар с его точки зрения недостаточно индивидуален, то есть в данном случае у потребителя доминирует желание выделиться из толпы.

Употребляемые экономические обозначения

В современной экономической теории для обозначения основных терминов широко используются буквенные обозначения (которые, как правило, являются сокращениями от соответствующих англоязычных терминов). Использование общепринятых обозначений часто позволяет сократить время, затрачиваемое на решение экономической задачи.

Основные микроэкономические обозначения

Условное обозначение	Русскоязычный термин	Английский термин
P	цена	price
Q	количество товара	quantity
Q_D	величина спроса	quantity demanded
Q_S	величина предложения	quantity supplied
D	кривая спроса	demand curve
S	кривая предложения	supply curve
$E_D(p)$	эластичность спроса по цене	price elasticity of demand
$E_S(p)$	эластичность предложения по цене	price elasticity of supply
t	налоговая ставка, налог	tax rate, tax
T	налоговые поступления	budget revenue
K	количество используемого капитала	capital
L	количество используемого труда	labor
TU	общая полезность	total utility
MU	предельная полезность	marginal utility
TC	общие (совокупные) издержки	total costs
MC	предельные издержки	marginal costs
FC	постоянные издержки	fixed costs
VC	переменные издержки	variable costs
$AC(ATC)$	средние общие издержки, себестоимость производства	average costs

Экономика

Условное обозначение	Русскоязычный термин	Английский термин
<i>AFC</i>	средние постоянные издержки	average fixed costs
<i>AVC</i>	средние переменные издержки	average variable costs
<i>TE</i>	совокупные расходы потребителей	total expenditures
<i>TR</i>	выручка (общий доход) производителей	total revenue
<i>MR</i>	предельный доход, предельная выручка	marginal revenue
<i>AR</i>	средний доход, доход от продажи одной единицы продукции	average revenue
<i>Pr</i>	прибыль	profit
$\pi = Pr/Q$	прибыль на единицу продукции	profit per unit

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ

1. Кривая рыночного спроса показывает, как будет:

- а) повышаться потребление блага при росте его цены;
- б) снижаться потребление блага при сокращении дохода потребителей;
- в) снижаться потребление блага при росте его цены;
- г) повышаться потребление блага при сокращении дохода потребителей.

2. Падение величины спроса на товар, происходящее под влиянием падения цены, называется:

- а) эффектом дохода;
- б) эффектом замещения;
- в) эффектом Гиффена;
- г) законом спроса.

3. К характеристике высокоэластичного спроса на товар не относится:

- а) большое количество товаров-заменителей;
- б) длительный период времени, в течение которого предъявляется спрос;
- в) данный товар является для потребителей товаром первой необходимости;
- г) большая доля данного товара в бюджете потребителя.

4. Перекрестная эластичность спроса отражает реакцию:

- а) цены одного товара на изменение цены другого товара;
- б) объема спроса на один товар на изменение цены другого товара;
- в) цены одного товара на изменение предложения другого товара;
- г) объема спроса на один товар на изменение спроса на другой товар.

5. Эластичность предложения зависит главным образом от:

- а) числа товаров-заменителей данного продукта;
- б) периода времени, в течение которого продавцы могут приспособиться к изменениям цен;
- в) того, является ли данный товар предметом первой необходимости или роскоши;
- г) того, относит ли данный товар к предметам длительного пользования или текущего потребления;
- д) доли дохода потребителя, направляемой на покупку данного товара.

6. Закон убывающей предельной полезности означает, что:

- а) отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров;
- б) полезность приобретаемых товаров убывает по мере увеличения дохода потребителя;
- в) полезность, приносимая каждой дополнительной единицей товара, убывает по мере увеличения количества приобретаемых товаров;
- г) отношение предельных полезностей к ценам убывает по мере увеличения количества благ.

7. Эффект замещения - это изменение объема спроса, вызванное изменением:

- а) реального дохода при неизменности относительных цен;
- б) реального дохода и относительных цен товаров при неизменности номинального дохода;
- в) относительной цены товара при неизменном реальном доходе;
- г) номинального дохода.

8. Производственная функция характеризует:

- а) общий объем использованных производственных ресурсов;
- б) наиболее эффективный способ технологической организации производства;
- в) взаимосвязь затрат и максимального объема выпуска продукции;
- г) способ максимизации прибыли при условии минимизации затрат.

9. Закон убывающей предельной производительности состоит в том, что:

- а) со временем производительность земли возрастает;
- б) все ресурсы привлекаются к производству в порядке убывания их производительности;
- в) убывает предельный продукт переменного ресурса при постоянных затратах прочих факторов;
- г) увеличивается предельный продукт переменного фактора, а общий – снижается с ростом объема выпуска.

10. Неявные издержки – это:

- а) издержки, изменяющиеся с ростом объема производством;
- б) стоимость затраченных ресурсов, являющихся собственностью фирмы;
- в) бухгалтерские издержки;
- г) издержки, не изменяющиеся с ростом объема производства.

11. Верным является утверждение, что:

- а) сумма бухгалтерских и экономических издержек равна нормальной прибыли;
- б) разность экономической прибыли и бухгалтерской прибыли равна явным издержкам;
- в) разность бухгалтерской прибыли и неявных издержек равна экономической прибыли;
- г) разность экономической прибыли и неявных издержек равна бухгалтерской прибыли.

12. Экономическая прибыль фирмы меньше бухгалтерской на величину:

- а) амортизации;
- б) альтернативной ценности собственных ресурсов фирмы;
- в) постоянных затрат фирмы;
- г) переменных затрат фирмы.

13. Переменные издержки – это:

- а) затраты, имеющие место вне зависимости от изменения объема производства;

- б) затраты, изменяющиеся в зависимости от изменения объема производства;
- в) явные и неявные издержки;
- г) альтернативные издержки производства.

14. Наличие общей точки у кривых предельных и средних затрат означает, что они:

- а) пересекаются в точке минимума предельных затрат;
- б) пересекаются в точке минимума средних затрат;
- в) пересекаются в точке максимума предельных затрат;
- г) касаются, но не пересекаются.

15. Когда средние переменные издержки падают с ростом объема производства, то:

- а) постоянные издержки также должны падать;
- б) предельные издержки должны быть меньше, чем средние переменные издержки;
- в) предельные издержки также должны падать;
- г) средние издержки должны быть меньше, чем средние переменные издержки.

16. Постоянные издержки – это затраты на:

- а) зарплату управленческого персонала, охраны, проценты по кредитам, амортизацию оборудования;
- б) зарплату рабочих, охраны, стоимость сырья и оборудования;
- в) оплату труда работников, амортизацию оборудования, арендную плату;
- г) сырье, электроэнергию, процент по кредиту.

17. Мгновенный период – это период, в котором:

- а) все факторы производства рассматриваются как переменные;
- б) все факторы производства рассматриваются как постоянные;
- в) часть факторов постоянна, а часть – переменна;
- г) спрос на факторы производства чрезвычайно высок.

18. Признаком только рынка совершенной конкуренции является:

- а) отсутствие рыночной власти;

- б) выбор объема выпуска, максимизирующего прибыль;
- в) продажа продуктов, которые служат друг по отношению к другу несовершенными заменителями;
- г) наличие большого числа продавцов и покупателей на рынке.

19. В краткосрочном периоде конкурентная фирма не будет продолжать производство, если:

- а) цена продукта ниже минимальных средних издержек;
- б) средние постоянные издержки выше цены продукта;
- в) цена продукта ниже минимума средних переменных издержек;
- г) общий доход не покрывает общих издержек фирмы.

20. Любая фирма, максимизирующая прибыль, должна произвести такое количество продукции, при котором:

- а) средние издержки минимальны;
- б) средняя выручка равна средним общим издержкам;
- в) предельная выручка равна предельным издержкам;
- г) общая выручка максимальна.

21. Примером естественной монополии является:

- а) «Банк Москвы»;
- б) издательство «Финансы и статистика»;
- в) «ГАЗ»;
- г) московский метрополитен.

22. Чтобы получить максимум прибыли, монополист должен выбрать такой объем выпуска, при котором:

- а) предельные издержки равны цене продукта;
- б) предельный доход равен предельным издержкам;
- в) средние издержки равны цене продукта;
- г) предельный доход равен общим издержкам.

23. Если производство в отрасли распределено между несколькими фирмами, контролирующими рынок, то такая структура рынка называется:

- а) совершенной конкуренцией;

- б) монополистической конкуренцией;
- в) монополией;
- г) олигополией.

24. Если фирмы начнут все свои прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, то в национальных счетах возрастет показатель:

- а) ВВП;
- б) чистых инвестиций;
- в) валового национального дохода;
- г) личного дохода.

25. Один из эффектов неожиданной инфляции состоит в том, что богатство перераспределяется от:

- а) заёмщиков к кредиторам;
- б) кредиторов к заёмщикам;
- в) молодых к старым;
- г) государства к фирмам.

26. Работники, которые хотели бы работать, но прекратили поиск рабочего места, учитываются:

- а) в величине фрикционной безработицы;
- б) в величине структурной безработицы;
- в) более не учитываются в составе рабочей силы;
- г) получают пособие в соответствии с законодательством.

27. Счет текущих операций в платёжном балансе не включает:

- а) товарный экспорт;
- б) чистые доходы от инвестиций;
- в) транспортные услуги иностранным государствам;
- г) изменения в активах страны за рубежом.

28. В состав ВВП включается:

- а) покупка у соседа подержанного автомобиля;
- б) стоимость нового учебника в книжном магазине;

- в) услуга домашней хозяйки;
- г) покупка облигаций у корпораций.

29. Причиной инфляции издержек производства является:

- а) чрезмерная эмиссия денег;
- б) рост цен на нефть;
- в) инфляционные ожидания;
- г) дефицит бюджета.

30. Если величина официальных золотовалютных резервов не изменяется, то при прочих равных условиях сальдо ... равно нулю.

- а) торгового баланса;
- б) текущих операций;
- в) капитального счёта;
- г) официальных расчётов платёжного баланса.

31. Валовые частные инвестиции учитываются при расчёте:

- а) ВВП по методу потока доходов;
- б) ВВП по методу потока расходов;
- в) ЧВП по методу потока расходов;
- г) располагаемого дохода.

32. Менее всего пострадают от непредвиденной инфляции те, кто:

- а) получит фиксированный номинальный доход;
- б) получает номинальный доход, растущий медленнее уровня цен;
- в) имеет денежные сбережения;
- г) стал должником, когда цены были ниже.

33. Динамику цен характеризуют:

- а) темпы экономического роста;
- б) индексы цен;
- в) денежный мультипликатор;
- г) мультипликатор расходов.

34. Интенсивный тип экономического роста не предполагает:

- а) вовлечение в производство дополнительной рабочей силы;
- б) повышение квалификации рабочей силы;
- в) улучшение использования имеющегося производственного потенциала;
- г) внедрение новых технологий.

35. ВВП – это:

- а) совокупная стоимость всех конечных и промежуточных товаров и услуг, произведённых в стране в течение года;
- б) рыночная стоимость товаров и услуг, поступающих в конечное потребление и произведённых на территории данной страны;
- в) стоимость товаров и услуг, произведённых резидентами данной страны на её территории и за границей;
- г) стоимость доходов, получаемых резидентами данной страны.

36. Если номинальный доход возрос на 8 % , а уровень цен на 10 % , то реальный доход:

- а) увеличился на 2 %;
- б) увеличился на 18 %;
- в) снизился на 2 %;
- г) снизился на 18 %.

37. Уровень безработицы при полной занятости:

- а) учитывает циклическую безработицу;
- б) учитывает фрикционную и структурную безработицу;
- в) равен нулю;
- г) учитывает циклическую, фрикционную, структурную безработицу.

38. Не учитываются при определении объёма валового национального дохода:

- а) прибыли корпораций;
- б) государственные трансфертные платежи;
- в) проценты за капитал;
- г) рентные доходы.

39. Потерявший работу из-за спада в экономике попадает в категорию безработных, охваченных....безработицей.

- а) фрикционной;
- б) структурной;
- в) циклической;
- г) естественной.

40. Основным субъектом экономики не является:

- а) домохозяйства;
- б) фирмы;
- в) государство;
- г) Центральный банк.

41.Счет текущих операций в структуре платёжного баланса не включает:

- а) товарный экспорт;
- б) чистые доходы от инвестиций;
- в) транспортные услуги иностранным государствам;
- г) изменения в активах страны за рубежом.

42.Инфляция проявляется в росте:

- а) общего уровня цен и реальных доходов населения;
- б) общего уровня цен и в падении реальных доходов населения;
- в) реальных и номинальных доходов населения;
- г) общего уровня цен без изменения реальных доходов.

43. ВВП в номинальном значении измеряется вценах.

- а) мировых;
- б) экспортных;
- в) текущих;
- г) базовых.

44.Реальная процентная ставка – это ставка:

- а) рефинансирования;
- б) скорректированная на уровень инфляции;
- в) при предоставлении кредитов одних банков другим;
- г) взимаемая при предоставлении ссуд банками своим привилегированным клиентам.

45. Если валовые частные инвестиции – 60, чистые инвестиции – 20, то амортизация (реновация) равна:

- а) 80;
- б) 40;
- в) 3;
- г) 1200.

46. Неверно, что источником личных доходов являются:

- а) доходы от собственности;
- б) трансферты;
- в) заработная плата;
- г) взносы на социальное страхование.

47. Если экспорт товаров превышает импорт, то образуется:

- а) положительное сальдо торгового баланса;
- б) отрицательное сальдо баланса текущих операций;
- в) положительное сальдо платёжного баланса;
- г) отрицательное сальдо платёжного баланса.

48. Инфляцию спроса может вызвать:

- а) рост дефицита госбюджета;
- б) повышение цен на нефть;
- в) снижение предельной склонности к потреблению;
- г) повышение ставок подоходного налога с населения.

49. Если фактический уровень безработицы – 12%, то при естественной норме безработицы 5% уровень циклической безработицы составит:

- а) 17%;
- б) 7%;
- в) 5%;
- г) 10%.

50. Покупка недвижимости за рубежом в платёжном балансе будет отражена на счёте:

- а) текущих операций;

- б) движения капиталов;
- в) изменений в официальных золотовалютных резервах.

51. К изъятиям из совокупных расходов не относятся:

- а) налоги;
- б) трансферты;
- в) импорт;
- г) сбережения.

52. ВВП измеряет стоимость конечной продукции, произведённой:

- а) на территории страны;
- б) факторами производства, находящимися в собственности граждан страны;
- в) в стране и проданной иностранцам;
- г) с помощью факторов производства, принадлежащих иностранцам.

53. Величина коэффициента Оукена равна:

- а) 2,5%;
- б) 5%;
- в) 10%;
- г) 1%..

54. Полная занятость предполагает занятость при наличии в экономике:

- а) фрикционной безработицы;
- б) циклической безработицы;
- в) уровня безработицы, равного нулю;
- г) естественного уровня безработицы.

55. ВВП не рассчитывают по методу:

- а) расходов;
- б) изъятий – инъекций;
- в) доходов;
- г) добавленной стоимости.

56. Если номинальная процентная ставка равна 24 %, а уровень ожидаемой инфляции – 12 %, то реальная процентная ставка составит:

- а) 12 %;
- б) 36 %;
- в) 10 %;
- г) 2 %.

57. В соответствии с эффектом Фишера, более высокий уровень ожидаемой инфляции приводит к росту:

- а) реальной процентной ставки;
- б) реальных денежных остатков;
- в) номинальной процентной ставки;
- г) как номинальной, так и реальной процентной ставки.

58. Если фактический ВВП равен потенциальному, то:

- а) существует циклическая безработица;
- б) уровень безработицы равен естественному;
- в) существует фрикционная безработица;
- г) безработица отсутствует.

59. Взаимосвязь между инфляцией и безработицей описывается с помощью кривой:

- а) Филлипса;
- б) Оукена;
- в) Кейнса;
- г) Лаффера.

60. Если налоги – 120, трансферты 40, то чистые налоги равны:

- а) 80;
- б) 160;
- в) 3;
- г) 1/3.

61. Экономические ресурсы отличаются от факторов производства тем, что:

- а) в факторы производства не входят трудовые ресурсы;
- б) экономические ресурсы не включают в себя землю;
- в) факторы производства – это вовлеченные в производство ресурсы;
- г) к факторам производства относится организация производства.

62. Основной макроэкономической целью не является:

- а) экономический рост;
- б) полная занятость;
- в) стабильность цен;
- г) изучение потребностей населения.

63. Макроэкономический анализ не используется при изучении:

- а) уровня занятости в экономике;
- б) равновесия на рынке денег;
- в) спроса на индивидуальное благо;
- г) состояния государственного бюджета.

64. Согласно закону Оукена, двухпроцентное превышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем означает, что отставание фактического объема ВВП от потенциального составляет:

- а) 12%;
- б) 3%;
- в) 10 %;
- г) 5%.

65. В понятие «инъекции» включаются:

- а) инвестиции;
- б) сбережения;
- в) налоги;
- г) импорт.

66. При подсчете ВВП исключается двойной счет, т.к.:

- а) отражается рыночная стоимость произведенных товаров и услуг;
- б) учитывается только конечная продукция;
- г) учитываются произведенные в данный период товары и услуги;
- в) не учитываются сделки с ценными бумагами.

67. Естественный уровень безработицы равен сумме..... безработицы.

- а) фрикционной и структурной;
- б) структурной и циклической;
- в) фрикционной и циклической.

68. Инфляция:

- а) перераспределяет доходы между заемщиками и кредиторами в пользу последних;
- б) выгодна для правительства, имеющего возможность расплачиваться «дешевыми деньгами»;
- в) приводит к повышению реального дохода получателей фиксированного номинального дохода;
- г) не приводит к изменению налоговых обязательств отдельных лиц.

69. Валовой доход – это:

- а) выручка от реализации минус бухгалтерские издержки;
- б) стоимостное выражение всей производимой продукции;
- в) доход, полученный от реализации всей продукции;
- г) выручка от реализации минус экономические издержки.

70. Товар можно отнести к качественному, если:

- а) эластичность спроса по доходу равна (-0,4);
- б) прямая эластичность спроса по цене равна 1,2;
- в) перекрестная эластичность спроса по цене равна (-0,7);
- г) эластичность спроса по доходу равна 1,5.