



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ – МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Москва
2024

УДК 330(076.5)
ББК 65.01я7-5
Э45

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»

Т.Х. Тогузаев

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики
РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева

Ю.В. Чутчева

Э45 Экономическая теория : учебное пособие [Текст] / К.А. Лебедев, Г.К. Джанчарова, В.В. Рахаева, М.В. Муравьева, Э.М. Келеметов / Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева. – М.: Эксперт, 2024. – 136 с.

Учебное пособие состоит из двух разделов «Микроэкономика» и «Макроэкономика», включает 13 основных тем по дисциплине «Экономическая теория». Издание предназначено для подготовки бакалавров направлений «Экономика», «Государственное и муниципальное управление», «Профессиональное обучение (по отраслям)» и другим экономическим направлениям.

УДК 330(076.5)
ББК 65.01я7-5

© Российский государственный
аграрный университет – МСХА
имени К.А. Тимирязева, 2024
© Эксперт, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Раздел 1. МИКРОЭКОНОМИКА	5
Тема 1. Экономическая теория как наука	5
Тема 2. Рыночный механизм. Взаимодействие спроса и предложения	18
Тема 3. Поведение и выбор потребителя	31
Тема 4. Теория производства и поведение фирмы	37
Тема 5. Издержки производства и прибыль фирмы	43
Тема 6. Структура рынка: конкуренция и монополия	47
Тема 7. Рынки факторов производства	53
Тема 8. Государство в рыночной экономике	62
Раздел 2. МАКРОЭКОНОМИКА	67
Тема 1. Макроэкономика: содержание и основные показатели общественного производства	67
Тема 2. Совокупный спрос и совокупное предложение	74
Тема 3. Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица	79
Тема 4. Денежно-кредитная политика	93
Тема 5. Финансовая система и бюджетно-налоговая политика ...	103
Тема 6. Экономический рост и социальная политика	114
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	134

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое читателям учебное пособие адресовано преподавателям экономической теории и студентам, обучающимся по направлениям подготовки бакалавров с аграрным профилем обучения. Разработано с учетом требований Федеральных государственных образовательных стандартов Высшего образования (ФГОС ВО), в которых предусматривается компетентностная ориентация изучения базовой (обязательной) дисциплины «Экономическая теория».

Ориентация на формирование компетенций по дисциплине «Экономическая теория» предопределила необходимость построения содержания и технологий проведения семинарских и практических занятий, обеспечивающих достижение указанных результатов, совершенствование средств и процедур оценки этих результатов, а также применение индивидуальных оценочных средств для студентов.

Учебное пособие направлено на формирование:

- знаний теоретических основ функционирования рыночной экономики; экономического содержания производства, ресурсов предприятия; издержек производства и их классификации;
- умения самостоятельно анализировать социально-политическую и научную литературу; применять экономическую терминологию, лексику и основные экономические категории, проводить укрупненные расчеты затрат на производство и реализацию продукции;
- владения методами микро- и макроэкономического анализа.

РАЗДЕЛ 1. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК НАУКА

Начиная изучение курса экономической теории, необходимо прежде всего выяснить, что она изучает, какими методами пользуются экономисты при анализе экономических взаимосвязей и закономерностей, каковы функции этой науки.

Само слово «экономика» ввел в научный оборот древнегреческий мыслитель Аристотель в III веке до н.э. Оно состоит из двух слов – «ойкос» – хозяйство и «номос» – закон, что означает «законы хозяйствования». Аристотель, описывая организацию хозяйства в поместье рабовладельца, фактически обосновал суть экономики как науки о домашнем хозяйстве. Однако экономика как наука, как систематизированное знание о сути экономической деятельности, возникла лишь в XVII–XVIII столетиях, т. е. в период становления капитализма.

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

Что же изучает экономическая теория?

Существует множество различных определений предмета экономической теории. Во всех воззрениях экономистов – от древних мыслителей до современных ученых – просматривается одна общая черта: предметом их изучения всегда остается исследование путей рационального хозяйствования, которые должны привести к росту богатства общества. (В переводе с латинского «rationalis» – это разумный, целесообразный).

На разных ступенях жизни общества рационализация хозяйства осуществляется разными методами, далеко не гуманными по отношению к главному создателю богатства – трудящемуся человеку.

В период примитивной техники и неквалифицированного труда повышение эффективности производства могло быть достигнуто лишь за счет усиления эксплуатации, расточительного отношения как к трудовым, так и к природным ресурсам.

В этих условиях марксистская теория встала на защиту прав трудящегося человека, а предметом своих исследований провозгласила анализ характера экономических отношений между трудом и капиталом, анализ производственных отношений.

В дальнейшем, по мере распространения научно-технического прогресса улучшаются условия труда, увеличилось накопленное обществом богатство и доля в нем людей труда. Поэтому проблема эксплуатации в ее прежнем понимании потеряла былую остроту.

Однако у общества появились новые трудности, связанные с истощением ресурсов. Отсюда возникают проблемы эффективного хозяйствования в мире ограниченных ресурсов. В этой связи экономическую теорию стали определять как науку о выборе в условиях ограниченных ресурсов.

В западной экономической литературе наиболее распространенным и общепризнанным является определение предмета экономической теории, данное английским экономистом Лайонеллом Роббинсом:

«Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляет единый предмет экономической науки... Экономическая наука – это наука, изучающая поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование». Альтернативное использование – это есть проблема выбора, а рациональное экономическое поведение человека состоит в минимизации затрат и максимизации выгоды.

Автор известного на Западе учебника «Экономика» Пол Самуэльсон приводит в нем несколько определений экономической теории как науки:

экономическая теория есть наука о видах деятельности, связанных с обменом и денежными сделками между людьми;

– экономическая теория есть наука об использовании людьми редких и ограниченных производственных ресурсов для производства различных товаров и распределении их между членами общества в целях потребления;

– экономическая теория есть наука о том, как человечество справляется со своими задачами в области потребления и производства;

– экономическая теория есть наука о богатстве;

– это наука о законах, управляющих производством и обменом материальных благ на различных этапах развития общества (Ф. Энгельс).

П. Самуэльсон пишет, что все определения экономической теории как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берут различные аспекты жизнедеятельности человека. Предмет этой науки чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна жиз-

недеятельность человека, в том числе и экономическая, что не позволяет дать ему краткое и всеобъемлющее определение.

Обобщая определения предмета экономической теории, которые можно встретить в современной экономической литературе, можно определить, что экономическая теория – это общественная наука, которая изучает взаимодействия людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях альтернативности целей и возможностей использования ограниченных производственных ресурсов, при которых будут получены максимальные результаты при минимальных затратах.

Экономическая теория является методологическим фундаментом целого комплекса экономических наук:

- отраслевых (экономика строительства, экономика промышленности, экономика торговли, экономика транспорта и т.д.);
- функциональных (финансы, кредит, маркетинг, менеджмент и т.д.);
- межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и т.д.).

В силу этого экономическая теория в системе экономических наук занимает центральное место.

Экономическая теория тесно связана с такими науками, как история, философия, статистика, математика и другими науками.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают два уровня экономического анализа, которым соответствуют два раздела экономической теории – микроэкономика и макроэкономика.

Микроэкономика – исследует экономические проблемы на уровне отдельных субъектов рыночной экономики – отдельных фирм, предприятий, объединений и т.д.

Макроэкономика – изучает экономические проблемы как всей экономики в целом, так и крупных ее составляющих, таких как государственный сектор, негосударственный сектор, коммерческий и некоммерческий сектор. Объектами макроэкономики являются доход и богатство общества, темпы и факторы экономического роста. Макроанализ нацелен на решение народнохозяйственных проблем: борьбу с инфляцией, безработицей и т.д.

При исследовании экономических процессов и явлений различают позитивный и нормативный анализ и соответственно позитивную и нормативную экономическую теорию.

Позитивная экономическая теория ориентирована главным образом на научное толкование наблюдаемых экономических явлений, построение на их основе научных гипотез и теорий. Позитивная экономика призвана отвечать на вопрос: «Что есть и что может быть в экономике?» (Например, как изменится спрос на легковые автомобили при повышении цены на них на 10 %?)

Нормативная экономическая теория ставит перед собой задачу определения, что должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов, как должна функционировать экономическая система. Нормативная экономика отвечает на вопрос: «Как должно быть в экономике?» (Например, приемлем ли для общества размер безработицы, сложившейся в настоящее время? или : Нужно ли поддерживать мелкий бизнес?).

Методом любой науки является система способов, средств, приемов, с помощью которых исследуется предмет науки

Всеобщим научным методом экономической теории является прежде всего метод материалистической диалектики. Он рассматривает экономические явления и процессы в состоянии непрерывного развития, в их всеобщей связи и взаимозависимости. Этот метод исходит из единства и борьбы противоположностей. Все в мире находится в непрерывном движении, изменении, развитии. Источник всякого движения лежит в противоречивой сущности данного явления. Всякое развитие есть борьба противоположностей. В основе экономического развития лежит противоречие между производительными силами и производственными отношениями.

Один из важнейших методов экономической теории – метод научной абстракции, т. е. восхождение от конкретного к абстрактному. Этот метод состоит в очищении исследования объекта от случайного, временного в экономических явлениях, что дает возможность сформировать экономические категории (логические понятия, отражающие наиболее существенные стороны экономических процессов и явлений), присущие данному способу производства и построить экономические модели, например, модель совершенной конкуренции, модель «чистой» монополии. В процессе экономического моделирования происходит открытие экономических законов, отражающих наиболее устойчивые, постоянно повторяющиеся связи между экономическими явлениями.

В экономической теории применяется также метод функционального анализа. Вспомним из математики, что функции – это переменные

величины, зависящие от других переменных величин; функции встречаются в технике, геометрии, физике, химии, экономике. В экономической жизни общества мы повсюду наблюдаем явления, органически связанные между собой. Если при этом одна переменная величина зависит от другой переменной величины, то мы говорим о функциональной зависимости между этими явлениями. Например, если повышается цена на какой-либо товар, то (при прочих равных условиях) величина спроса на него уменьшается. Следовательно, можно сказать о функциональной связи между ценой и спросом, в данном случае спрос зависит от цены. Причем цена является независимой переменной или аргументом, а спрос – зависимой переменной или функцией. Можно выразиться кратко: спрос есть функция цены.

Однако аргумент и функция могут меняться местами, ведь чем выше спрос, тем (при прочих равных условиях) выше цена.

В таком случае мы говорим, что цена есть функция спроса.

Любой объект реально существует в системе взаимосвязей, для исследования которых используются методы индукции и дедукции.

Индукция – это движение мысли от частных к общим умозаключениям.

Дедукция – движение мышления от общих положений к частным определениям.

В экономической теории применяются и экономико-математический и статистические методы, которые позволяют в формализованной форме определить причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, а также делают возможным прогнозирование экономических процессов.

Экономическая теория использует метод логического и исторического подхода. Экономическая теория пользуется логическим способом исследования различных экономических категорий, который раскрывает внутренне необходимую последовательность возникновения и развития отдельных экономических категорий и экономических законов. Так, из анализа товара логически выводится необходимость возникновения денег на определенной ступени развития товарного обмена. При этом логические умозаключения и выводы должны постоянно подкрепляться фактами, т. е. опираться на исторический материал.

К другим методам можно отнести метод анализа и синтеза. В процессе анализа предмет исследования расчленяется, мышление идет

от видимого. конкретного к абстрактному. В процессе синтеза исследуется экономическое явление во взаимосвязи и взаимодействии его составных частей. Мышление идет в обратном порядке – от абстрактного к конкретному. Таким образом, анализ способствует открытию сущности в явлении, а синтез завершает раскрытие сущности, дает возможность показать, в каких формах эта сущность проявляется в реальной экономической действительности

Экономическая теория использует метод соотнесения результатов научного исследования с практикой хозяйствования.

Только в процессе практики может быть выявлена истинность или ошибочность теоретических абстракций, выработанных научным мышлением. Процесс познания реальной действительности начинается с практики и завершается практикой, которая подтверждает или отбрасывает научные обобщения реальной действительности.

Одним из методов при изучении экономических явлений является метод научной абстракции. При помощи абстрактного мышления происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

Логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества, называются экономическими категориями. Категориями являются, например, товар, спрос, предложение, собственность, кредит, рынок, заработная плата, прибыль и др.

В экономике, как и в любой другой области общественной жизни и природе, сквозь кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывает себе путь необходимость, закономерность развития. В обществе экономическими процессами управляют внутренние, присущие им законы – законы общественных действий людей или экономические законы. Всякий закон выражает собой сущность того или иного явления, закон и сущность – понятия однородные и представляют глубину познания человеком мира.

Экономический закон – это объективная, прочная, устойчиво повторяющаяся, существенная, причинно-следственная связь и взаимозависимость в явлениях и процессах экономической жизни общества.

Экономические законы объективны, т. е. они не зависят от воли и сознания людей. Объективность-это то свойство, которое объединяет экономические законы с законами природы. Но в остальном между ними существуют различия:

1) экономические законы – это общественные, социальные законы, т. е. это законы общественных действий людей, они проявляются через их практическую деятельность;

2) экономические законы – историчны, законы природы- вечны (они действовали и тогда, когда не было еще людей);

3) открытие и использование экономических законов может вызвать противодействие со стороны реакционных сил общества, а с законами природы это не происходит.

Экономические законы отличаются и от юридических законов, которые носят субъективный характер, т.к. устанавливаются, изменяются и отменяются по воле людей, а экономические законы, как уже было отмечено, имеют объективный характер.

Объективность экономических законов проявляется в том, что они неумолимо, неотвратно, с «железной необходимостью» (по выражению Гегеля) пробивают себе дорогу в экономической жизни, независимо от того, познал их человек или нет. Человек должен открыть их, познать и использовать, т. е. он должен в своей практической деятельности следовать их требованиям.

Экономические законы действуют в системе. В зависимости от продолжительности действия экономические законы подразделяются на следующие группы законов:

1. Всеобщие – те, которые действуют всегда, во всех способах производства (например, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, закон повышающейся производительности труда, закон возвышающихся потребностей и др.).

2. Общие – т. е. те, которые действуют не во всех, а в нескольких способах производства (закон стоимости, закон спроса и предложения и др.).

3. Специфические – т. е. те, которые присущи лишь данному способу производства (например, закон прибавочной стоимости, закон планомерного развития экономики).

Данная классификация возникла в рамках формационного подхода к анализу общественной развития и в настоящее время в определенной мере сохраняет свое значение. Но поскольку предпочтение сейчас отдается цивилизационному подходу, постольку сегодня больше внимания уделяется всеобщим и общим экономическим законам.

Подводя итог рассуждениям об экономических законах, необходимо отметить, что залогом выхода нашей экономики из кризиса явится приведение в соответствие объективной необходимости, заложенной в экономических законах, с реальной действительностью в экономике.

Экономические законы сами по себе, однако, не работают, экономический прогресс автоматически не осуществляются. Для этого необходимы действия людей, а они приводятся в движение потребностями и интересам.

Потребности являются одной из фундаментальных категорий экономической науки. Потребность – это объективная нужда в чем-либо, необходимом для поддержки жизнедеятельности и развития человека, коллектива, нации, общества в целом.

Потребности отражают внутренние побудительные мотивы деятельности людей и образуют сложную систему, которую можно структурировать по разным критериям. В самом общем виде определяют:

– физиологические потребности, обусловленные жизнедеятельностью и развитием человека как биологического существа (в пище, одежде, жилье и других жизненно важных благах);

– социальные потребности, обусловленные социальной (общественной) природой человека (в труде, социальном обеспечении, образовании, здравоохранении, социальном страховании);

– духовные или интеллектуальные потребности, обусловленные развитием человека как личности (в творчестве, самосовершенствовании, самовыражении, в приобщении к культурным и историческим ценностям и т.д.).

Указанная классификация является условной, поскольку физиологические, социальные и духовные потребности переплетаются и взаимодействуют между собой, образуя целостную систему.

По критерию насущности потребностей различают модели Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Альдерфера. Наиболее широкое распространение получила так называемая «пирамида потребностей» американского ученого А. Маслоу, выделявшего в структуре потребностей следующие группы:

1) физиологические или биологические потребности (еда, жилище, одежда, воспроизводство);

2) экзистенциальные потребности (в безопасности, стабильности, гарантии занятости);

3) социальные потребности (в общении, привязанности, дружбе)

4) престижные потребности (в служебном росте, признании, достижении определенного статуса);

5) духовные потребности (в творчестве, самореализации, саморазвитии). Предложенная А. Маслоу «пирамида потребностей» имеет «иерархический характер: потребности человека развиваются от низших (биологических) к высшим (духовным). При этом, по мнению А. Маслоу, потребности каждого нового уровня становятся актуальными лишь тогда, когда удовлетворены предыдущие потребности. Удовлетворяя потребности, индивид воспроизводит себя как совокупность общественных отношений. Определяющими среди потребностей являются экономические потребности. Экономические потребности составляют предпосылку материального и духовного производства, экономических связей и отношений между людьми.

Экономические потребности – это внутренний побудитель человека к экономической деятельности. «Экономические потребности» – это категория, выражающая отношения между людьми по поводу производства и использования производимых благ и услуг. Экономические потребности – это потребности в экономических благах.

Между экономическими потребностями и производством существует диалектичная взаимосвязь. С одной стороны потребность представляет собой побуждающий мотив производства, его стимул.

С другой стороны, производство, создавая конкретные виды материальных и духовных благ, порождает конкретную потребность в них. Поэтому производство, которое создает новые виды конкретных продуктов, способных лучше прежних удовлетворять ту же потребность содействует тем самым отмиранию «старых» потребностей и появлению новых.

Таким образом, появление потребностей двигает вперед производство, но с другой стороны, сами потребности зарождаются не произвольно, не из фантазии человека. Их появление обусловлено в решающей степени самим производством. Например, общественная потребность в часах, телевизорах, магнитофонах возникла лишь на базе массового их производства. Поэтому потребности по своей природе объективны. Они объективны потому, что складываются в рамках данных общественных отношений и зависят, прежде всего от состояния производства, а так же от сложившейся в обществе системы морально-нравственных ценностей, национальных особенностей.

В то же время потребности субъективны. Это обусловлено тем, что в значительной степени они обусловлены индивидуальностью человека, его характером, сознанием.

Система экономических потребностей классифицируется по различным критериям:

1) по характеру возникновения:

– первичные (базисные), связанные с существованием человека: пища, одежда, безопасность, жилье и т.п.;

– вторичные, которые возникают с развитием цивилизации: модная одежда, комфортное жилье, информация);

2) по средствам удовлетворения:

– материальные (потребности в материальных благах);

– нематериальные (духовные потребности);

3) по насущности удовлетворения:

– первоочередные (предметы первой необходимости);

– второстепенные (предметы роскоши);

4) в зависимости от участия в воспроизводственном процессе:

– производственные (потребности в экономических ресурсах);

– непроизводственные (потребности в потребительских благах);

5) по субъектам проявления:

– личные (возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности индивида);

– коллективные, групповые (потребности группы или коллектива);

– общественные (потребности функционирования и развития общества в целом);

6. по количественной определенности:

– абсолютные (перспективные) потребности, носящие абстрактный характер и являющиеся ориентиром экономического развития);

– действительные (формируются в зависимости от достигнутого уровня производства и являются общественной нормой для определенного периода, т. е. они удовлетворяются при оптимальных размерах производства и являются оптимальными для данного времени);

– платежеспособные (фактические) – это те потребности, которые определяются уровнем заработной платы и уровнем цен.

Развитие и удовлетворение потребностей зависит от уровня развития производительных сил. В условиях первобытнообщинного строя человек удовлетворял только самые элементарные физиологические потребности. В настоящее время по оценкам западных ученых в развитых странах удовлетворяется около 11 тыс. потребностей, среди которых преимущественное большинство – это экономические потреб-

ности. Следовательно, потребности человека имеют исторический характер и с развитием производства они имеют тенденцию к возрастанию и усложнению. Эта тенденция выражается всеобщим экономическим законом возвышения потребностей. Этот закон выражает внутренне необходимые, устойчивые и сущностные связи между развитием производительных сил, общественным производством и ростом и совершенствованием потребностей общества. Суть этого закона состоит в том, что экономические потребности динамичны, всякая удовлетворенная потребность рождает новую, часто более сложную, совершенствуется структура потребностей. О действии этого закона говорит тот факт, что в развитых странах каждые 10 лет происходит удвоение количества различных видов потребительских товаров и услуг. И производство должно ориентироваться на удовлетворение разнообразных, возвышающихся потребностей. Благодаря этому обеспечивается экономический прогресс.

В основе деятельности человека лежат интересы. Во всей совокупности интересов решающее значение отводится экономическим интересам. Экономические интересы формируются в процессе совместного труда людей, т. е. в рамках определенных производственных отношений. «Экономические отношения каждого данного общества проявляются, прежде всего, как интересы».

Экономические интересы – это объективные побудительные мотивы деятельности, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда и их материальными потребностями.

Категория «экономический интерес» выражает, таким образом, отношения между людьми по поводу удовлетворения осознанных ими экономических потребностей.

Экономические интересы есть:

1. Движущая сила развития общества, поскольку побуждают людей к деятельности в различных сферах, они образуют ту «пружину», которая приводит в движение экономический механизм.

Ведущими и определяющими экономическими интересами являются интересы, связанные с отношениями собственности на средства производства. Содержание экономических интересов определяется общественным строем производства и местом, которое занимают в нем люди

2. С переходом от одного способа производства к другому изменяются экономические интересы. Поэтому экономические интересы исторически конкретны, они обусловлены уровнем развития производительных сил.

3. Экономические интересы как проявление производственных отношений объективны, но проходят через сознание людей, отсюда их сложность, противоречивость.

Система экономических интересов многообразна, ее структурные элементы таковы:

– личные интересы связаны с необходимостью удовлетворения потребностей каждого;

– коллективные интересы выражают необходимость удовлетворения материальных потребностей групп людей, объединенных одинаковым положением в системе общественного производства, что создает общность интересов данной социальной группы;

– общественные интересы, связанные с удовлетворением потребностей общества в целом.

Существуют и производные интересы – это интересы отраслей, ведомств, регионов, профессий, наций, семей и т.д.

Вся эта система едина, ибо каждый есть обособленная личность, член хозяйственного звена и общества.

Между ее элементами не может быть полной гармонии, они могут не совпадать, находиться в противоречии.

На первом месте следует поставить личный интерес. Во все времена, если нет личного, то нет и коллективного, нет и общественного интереса. В нашей стране был убит интерес работника как хозяина. Но при этом огромна роль и интереса общественного. Все заинтересованы в расширении социальных программ, в преодолении экономического кризиса.

Поэтому сейчас задача стоит, как сочетать существующие интересы, как сглаживать их противоречивость.

Способы воздействия на интересы людей, с помощью которых обеспечивается их участие в производстве, очень разнообразны и зависят от той или иной общественно-экономической формации. Главные способы воздействия на интересы:

– внеэкономическое принуждение;

– экономическое воздействие на интересы людей;

– моральное и социальное возбуждение трудовой активности.

5. Функции экономической теории

Экономическая теория, как и всякая наука, выполняет свои функции (от латинского « функцио » – назначение, выполнение).

Главные из них:

1) познавательная (как и любая наука связана с изучением и объяснением явлений, процессов, законов экономического развития общества;

2) методологическая функция связана с тем, что экономическая теория выступает теоретическим фундаментом для обществоведения в целом, а также для прикладных (экономика труда, экономическая статистика, финансы) и конкретно-экономических наук (экономика строительства, экономика промышленности и т.д.)

3) прагматическая (практическая) связана с тем, что экономическая теория вырабатывает рекомендации для совершенствования хозяйственной практики, вырабатывает теоретические принципы экономической политики, формирует концепцию экономического развития на перспективу;

4) идеологическая – формирует систему взглядов по экономическим проблемам, т. е. формирует экономическое мышление.

Контрольные вопросы

1. Что такое экономическая теория и каковы ее основные цели?
2. Каковы основные методы исследования, используемые в экономической теории?
3. В чем разница между позитивной и нормативной экономикой?
4. Каковы основные экономические модели и теории, используемые для анализа рынка?
5. Как экономическая теория объясняет явление инфляции?
6. Каковы основные функции денег в экономической системе?
7. Как экономическая теория рассматривает роль государства в экономике?

Тема 2. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рынок – совокупность экономических институтов и взаимодействий между экономическими субъектами, которые позволяют найти и реализовать оптимальный, взаимовыгодный вариант достижения экономических целей индивидов, организаций или общества в целом.

Рынок – совокупность экономических институтов и взаимодействий между экономическими субъектами, которые обеспечивают совершение сделок купли-продажи товаров, работ, услуг.

Любая экономическая система сталкивается с необходимостью решения трех основных вопросов: Что производить? Как производить? и Для кого производить? В рыночной экономике эти вопросы решаются главным образом с помощью рынка (через механизм цен, спроса и предложения и конкуренции).

Можно выделить несколько подходов к определению экономических агентов (субъектов):

- 1) производитель – потребитель (покупатель – продавец);
- 2) физические лица (индивиды и домохозяйства), юридические лица (фирмы, муниципальные образования, региональные и федеральные органы власти – глава 5 ГК РФ);
- 3) резиденты (юридические лица-резиденты зарегистрированы в налоговых органах на той же территории (городе, регионе, стране), где и осуществляют экономическую деятельность; физические лица-резиденты проживают и осуществляют экономическую деятельность на одной и той же территории), нерезиденты;
- 4) по направлениям экономической деятельности: арендодатель – арендополучатель, кредитор – заемщик, заказчик – подрядчик, работодатель – работник, собственник – наемный менеджер, банк – вкладчик, акционеры – совет директоров – управляющий и т.д.

Эффект «невидимой руки» Адама Смита – эффективная самоорганизация (саморегулирование деятельности) экономического сообщества (ответ на основные вопросы экономики) происходит на основе рационального реагирования на ценовые сигналы рынка и не требует государственного вмешательства.

Эффект «невидимой ноги» или гипотеза Чарльза Тайбаута – описывает самоорганизацию индивидов и фирм в рамках экономического про-

странства на основе нахождения оптимальной территории для размещения и деятельности. Эффект раскрывается в следующих элементах:

1. Способность потребителей и фирм перемещаться из одного места в другое создает конкуренцию среди местных властей.

2. Рынок общественных услуг на локальном уровне действует эффективно исключительно из-за того, что конкуренция среди различных городов делает возможным для потребителей выбор оптимального набора местных услуг. Если имеется много различных местных органов власти и при этом каждый из них предоставляет различный по содержанию и качеству набор услуг (борьбу с преступностью, образование, пожарную охрану, медицинское обслуживание), каждая семья может приблизиться к получению оптимального для себя набора.

3. Поскольку люди «голосуют ногами», переезжая в ту местность, которая обеспечивает оптимальной корзиной налогов и выгод (наличие более высокой заработной платы, лучшая экология, более высокое развитие социальной и экономической инфраструктуры, большие перспективы профессионального и карьерного роста), этот эффект иногда называют «эффектом невидимой ноги». «Невидимая нога» действует, чтобы обеспечить качественное распределение ресурсов посредством конкуренции среди местных органов власти.

Любой рынок, независимо от его конкретного вида, базируется на четырех основных элементах: цене, спросе и предложении, конкуренции.

Виды рынка. а) по уровню конкуренции:

Различия в характере рыночной конкуренции связаны с существованием различных рыночных структур, которые отличаются друг от друга по количеству и размерам действующих на данном рынке фирм, характеру производимой этими фирмами продукции, возможности входа на рынок новых фирм и выхода из него, а также доступностью информации, необходимой для принятия экономических решений.

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной конкуренции, т. е. когда ситуация на рынке характеризуется:

- 1) множеством покупателей и продавцов;
- 2) высокой мобильностью факторов производства;
- 3) отсутствием барьеров на пути вступления на рынок или выхода из него;
- 4) однородностью (стандартностью) продаваемой продукции;

5) равным доступом всех участников рыночных отношений к информации.

В результате, при совершенной конкуренции доля каждого участника в продажах или покупках незначительна, поэтому ни один из продавцов или покупателей сам по себе не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

Совершенная конкуренция в чистом виде никогда и нигде не существовала.

Если хотя бы один из признаков совершенной конкуренции отсутствует, то такая рыночная структура называется несовершенной конкуренцией. Различают три основных вида несовершенной конкуренции:

1) чистая монополия, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;

2) дуополия – на рынке действуют две крупные фирмы;

2) олигополия, когда в отрасли существует небольшое число крупных фирм, информация распространяется неравномерно;

3) монополистическая конкуренция, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа малых фирм, производящих дифференцированную продукцию, барьеры входа на рынок низкие, информация распространяется неравномерно.

Независимо от типа рыночных структур необходимым условием их нормального функционирования является экономическая свобода, самостоятельность, независимость субъектов экономических отношений.

б) по числу покупателей:

– монопсония – ситуация на рынке, когда на рынке действует только один покупатель;

– дуопсония – на рынке действуют два крупных покупателя;

– олигопсония – на рынке действуют несколько (от трех до семи) покупателей;

– полипсония – на рынке действует множество покупателей.

в) по тенденциям развития:

– растущий рынок;

– зрелый (насыщенный) рынок;

– сокращающийся или стагнирующий рынок.

Стагнация – ситуация макроэкономического неравновесия, при которой рынок сокращается или находится в состоянии застоя.

Стагфляция – ситуация макроэкономического неравновесия, характеризующаяся переплетением процессов спада в производстве с ускорением инфляции.

д) по географическому принципу:

- местный рынок;
- региональный;
- национальный;
- международный (объединяет несколько национальных рынков);
- мировой.

е) по объекту купли-продажи:

- рынок факторов производства (рынок земли и иных природных ресурсов, рынок труда, рынок капитала);
- рынок товаров конечного потребления;
- рынок товаров промышленного назначения;

Все вышеперечисленные рынки группируются в кредитно-финансовые рынки (рынки капитала) и рынки реальных ресурсов и благ.

В отношении любого рынка может быть произведена сегментация – разделение рынка на доли (сегменты) в зависимости от потребностей целевых групп клиентов и от поведения потребителей (их реакции на ценовые и неценовые сигналы).

Позиционирование – разработка и создание максимально эффективного образа товара, который должен занять в сознании покупателя место, отличающееся от места товаров-конкурентов.

Главная задача позиционирования – реализация комплекса мер, направленных на адаптацию товара к требованиям целевого рынка с проявлением его уникальных, важных с точки зрения потребителей характеристик, отличающих его от товара конкурентов.

Товары-субституты – являются взаимозаменяемыми в потреблении, т. е. удовлетворяют одну и ту же потребность.

Комплиментарные товары – дополняют друг друга в потреблении.

Дифференцированные товары – товары в принципе взаимозаменяемые, но все же заметно отличающиеся по своим свойствам.

Товары-имитаторы – товары, повторяющие часть свойств известного и популярного дорогого товара.

Спрос покупателей на те или иные товары формируется под влиянием их потребностей. При этом из огромного числа человеческих потребностей экономическую науку интересуют в первую очередь те, которые подкреплены соответствующими денежными возможностями.

Платежеспособный спрос – это представленные на рынке желание и способность покупателей совершать сделки по приобретению имеющегося на рынке товара, работы или услуги.

Величина спроса – то количество товара, которое покупатели хотят и могут купить в данный период времени при сложившихся ценах и денежных доходах.

Закон спроса: если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Та же зависимость может быть сформулирована иначе: если на рынок поступает большее количество какого-либо товара, то, при прочих равных условиях, он может быть реализован по менее высокой цене.

Закон спроса имеет силу в отношении практически всех товаров. Конфигурация кривой спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения.

Эффект дохода – один и тот же потребитель может позволить себе покупать большее количество подешевевшего товара, при этом снижение цен на товар равносильно увеличению дохода потребителя.

Например, при снижении цены яблок в 3 раза (с 3 до 1 долл. за кг) вы на свой постоянный доход в 300 долл. сможете купить уже не 100 кг, а 300 кг яблок. Если же вы хотите сохранить свое потребление яблок на прежнем уровне, т. е. 100 кг, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара сделало вас реально богаче и позволило расширить объем спроса, в чем и заключается смысл эффекта дохода. Следует отметить, что даже после того, как рост спроса данного потребителя фактически приостановился, при дальнейшем понижении цены сумма покупок на рынке будет увеличиваться в связи с тем, что люди с более низким уровнем дохода начнут удовлетворять свои потребности.

Эффект замещения – дорогой товар замещается в структуре индивидуального потребления более дешевым товаром-субститутом.

Снижение цен на яблоки, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие груши покупкой более дешевых яблок и купит их не 100, а 150 или 200 кг.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой нормальных товаров (т. е. товаров, спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя) эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары. Но существуют так называемые низшие, или низкокачественные товары, чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные сигареты).

Эффект Гиффена – при повышении цен на низшие товары и товары первой необходимости спрос на них не только не снижается, но даже может увеличиваться.

Низший товар, который занимает значительное место в структуре потребления (на него приходится большая доля бюджета всех потребительских расходов), называется товаром Гиффена.

Потребители с высоким уровнем дохода могут сокращать свой спрос на товар при снижении его цены, поскольку данный товар становится более доступным, масштабы его потребления растут, а данная категория потребителей не хочет быть «как все»:

Эффект сноба – при понижении цен на престижные товары спрос на них со стороны потребителей с высокими доходами снижается.

Эффект Веблена – спрос на эксклюзивные дорогостоящие товары может даже возрасти, если цены на них увеличатся, так как богатый покупатель приобретает эти товары прежде всего из-за престижных соображений.

Факторы, влияющие на спрос:

1) Ценовые – цена на данный товар, цена на товары-субституты и комплиментарные товары.

2) Неценовые – доходы потребителей, вкусы покупателей, мода, ожидания (особенно инфляционные) покупателей, традиции, технический прогресс, сезон, праздничные дни.

То, в какой мере объем спроса на рынке возрастает при данном снижении цены или сокращается при данном повышении цены, характеризует степень эластичности (чувствительности) спроса в зависимости от цены. Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены представляет собой отношение изменения объема спроса к вызвавшему его изменению цены.

Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на один процент. Когда снижение цены в точности компенсируется соответствующим ростом величины спроса, то говорят о единичной эластичности спроса. Когда снижение цены вызывает меньший рост объема спроса, то спрос неэластичен. Когда снижение цены вызывает больший рост величины спроса, мы говорим об эластичном спросе. Коэффициент эластичности спроса по цене, как правило, является отрицательной величиной.

При изменении доходов спрос на товары изменяется по-разному. В связи с этим мы говорим об эластичности спроса в зависимости от дохода. В частности, хорошо известно, что изменение доходов покупателей оказывает гораздо большее воздействие на покупки товаров длительного пользования, чем на покупки продовольственных товаров.

Предложение – желание и способность продавцов совершать сделки по продаже поставленного на рынок товара.

Величина предложения – это количество товара, которое продавцы готовы произвести и продать при данной цене в течение определенного промежутка времени.

Закон предложения – величина предложения тем выше, чем выше цена на товар, т. е. между предложением и ценой существует прямая зависимость.

Факторы, влияющие на предложение:

- 1) ценовые: цены на сырье и материалы, цены на оборудование, электроэнергию, рабочую силу, транспортные расходы;
- 2) неценовые: технические возможности производителя, производственные мощности, налоги и дотации, ожидания продавцов, число продавцов, интенсивность и характер конкуренции.

Эластичность предложения – это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены.

Рыночное равновесие

Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Если рассмотрим рыночную ситуацию со стороны продавцов, или со стороны предложения, то заметим обратную картину. Все продавцы

будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличить предложение.

Тенденция к увеличению производства при высоких ценах объясняется тем, что, с одной стороны, повышение цены привлекает в данную отрасль новых производителей. С другой стороны, при росте цен предприниматель получает добавочную прибыль и имеет возможность нанять больше рабочих, купить больше сырья и машин, расширить производство.

До известного предела рост цен вызывает рост предложения. Однако, если рост цен продолжается, то производитель может снизить объем производства. Во-первых, высокий уровень дохода в известной мере снижает стимулы к продолжению интенсивной работы. Во-вторых, если речь идет о рынке несовершенной конкуренции, производитель может опасаться, что при дальнейшем наращивании объемов производства произойдет затоваривание и цены начнут снижаться.

Для каждого товара существуют свои кривые спроса и предложения. Главный фактор, воздействующий на предложение, – издержки производства.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

Таким образом, конкуренция и колебания спроса и предложения привели к установлению равновесия на рынке. Ограниченное количество имеющегося в обществе данного товара распределено между возможными его потребителями. Но это лишь частичное равновесие на единственном рынке. Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в спросе или предложении товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, все взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям в цене других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать ее в определенный момент и одновременно в ее совокупности. И в этом случае говорят об общем равновесии рынка.

Важно подчеркнуть, что равновесный метод анализа в микроэкономическом исследовании предполагает поиск ситуации, в которой экономическая система находится в состоянии «идеального» покоя. В состоянии равновесия (частичного или общего) наблюдается совпадение спроса и предложения; намерения потребителей купить определенное количество товара по данной цене совпадает с намерениями производителей поставить на рынок такое же количество товара по той же цене. Именно поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект – будь то отдельный производитель, фирма или покупатель – не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. В точке равновесия экономическое движение прекращается.

С понятием эластичности спроса и предложения связано понятие гибкости цены, которая может быть определена как величина, обратная эластичности. Она измеряет влияние данного изменения величины спроса и предложения на цену.

Цена равновесия на конкурентном рынке определяется точкой пересечения кривых спроса и предложения.

Очевидно, что покупатель приобретает товар ради его потребительной ценности, потому что этот товар обладает полезностью и необходим ему для удовлетворения его потребностей. Это общее и совершенно бесспорное положение не дает нам почти ничего для понимания поведения покупателя на рынке, если мы не рассмотрим некоторые закономерности самого процесса потребления.

Во-первых, большая часть потребностей человека рано или поздно насыщается, т. е. постепенно удовлетворяется по мере того, как используется благо. Во-вторых, переход от неполного удовлетворения потребности к ее полному удовлетворению происходит не внезапно, а через более или менее многочисленные ступени.

Но если напряженность потребности убывает по мере того, как потребность удовлетворяется, то и полезность блага для потребителя тоже должна убывать по мере роста количества этого блага. Так, если для голодного человека первая небольшая порция еды будет иметь наибольшую полезность, то по мере утоления голода каждая последующая порция еды будет иметь все меньшую полезность.

Для более точного описания процесса убывания полезности в экономической науке используется понятие предельной полезности, т. е. добавочной полезности, прибавляемой каждой последней порцией товара. Используя это понятие, сформулируем закон убывающей пре-

дельной полезности: по мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность имеет тенденцию к сокращению. Этот закон обычно называют первым законом Госсена.

Каково основное условие равновесия, которое должно быть выполнено, чтобы, приобретая различные товары, человек максимизировал получаемую полезность? Ведь мы рассматриваем поведение «рационального максимизатора». При удовлетворении потребностей человек начинает с самой приоритетной потребности, а затем постепенно переходит к менее приоритетным, действуя таким образом, что, в конце концов, предельные полезности употребляемых благ станут одинаковы. Таким образом, можно сформулировать второй закон Госсена: при максимизации общей полезности предельная полезность всех потребляемых благ должна быть одной и той же величины.

Но человек, приобретая блага на рынке, тратит разные суммы денег, поскольку у каждого товара своя рыночная цена. Если мы разделим предельную полезность блага на его цену, то получим взвешенную предельную полезность. Учитывая это, каждый потребитель расширяет отдельные виды потребления до тех пор, пока предельные полезности не оказываются пропорциональны ценам, или пока не оказываются одинаковыми взвешенные предельные полезности. Проще говоря, последний рубль, затраченный, например, на мясо, должен представлять ту же полезность, что и последний рубль, затраченный на хлеб или апельсины. Это условие равновесия потребителя может быть выражено следующим образом:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

где MU – предельная полезность отдельных товаров, а P – их цена.

В маржиналистской теории важное место занимала проблема количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. Что считать измерителем, т. е. в каких единицах будут оцениваться и сопоставляться предельные полезности благ? Возможно ли вообще найти такой показатель? В зависимости от ответа на эти вопросы сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: кардиналистов и ординалистов. Первые были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности (У. Джевонс, А. Маршалл, Д. Робертсон и др.). Однако эти поиски не увенчались ус-

пехом и чаще всего при сравнении использовались денежные оценки полезности. Ординалисты же в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили иной подход (В. Парето, Дж. Хикс и др.). Так, В. Парето высказал идею о том, что вместо абсолютных измерений предельной полезности плодотворнее было бы перейти к анализу относительному, а именно: определить предпочтение одних комбинаций товаров покупателей (потребителей) другим комбинациям, или наборам товаров. Инструментом такого анализа явились так называемые кривые безразличия (графическая интерпретация всех комбинаций товаров А и В для индивида с фиксированным доходом, которые дают равную общую полезность для него), которые широко используются неоклассической школой при исследовании многих микроэкономических процессов, связанных с проблемой выбора: выбор оптимального набора потребительских благ, выбор оптимального сочетания факторов производства, выбор оптимальной комбинации между досугом и рабочим временем и т. д.

Необходимо подчеркнуть, что «безразличность» ординалисты трактуют как одинаковую полезность.

Количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, оставаясь при этом на данном уровне удовлетворения потребностей (на данной кривой безразличия), называется предельной нормой замещения.

Кривые безразличия могут иметь самую различную форму, в зависимости от предпочтений потребителя.

Прямая линия возможностей потребления для данного потребителя называется бюджетной линией (бюджетным ограничением).

Категории спроса, предложения и цены являются взаимосвязанными. На рынке происходят постоянные колебания рыночных цен под воздействием изменений в спросе и предложении.

Экономическая теория исследует колебания рыночных цен вокруг некоего состояния равновесия. Равновесная цена, устанавливающаяся при равенстве спроса и предложения на всех рынках, отражает некую «нормальную цену», при которой предельная общественная полезность и предельные общественные издержки уравниваются друг друга. Эта «нормальная цена» – состояние наиболее эффективного при данном неизменном уровне технологии использования всех основных факторов производства: и труда, и капитала, и земли.

Колебания рыночных цен и определяют важнейшие функции рынка:

1. Распределение основных факторов производства (аллокативная функция рынка). В тех отраслях, где наблюдается повышение цен, происходит оживление производства, сюда переливаются капиталы, труд и иные ресурсы. Если в результате такого перелива произойдет превышение предложения товаров над спросом на них, начнется обратный процесс: начнут снижаться рыночные цены и произойдет отток ресурсов из данной отрасли.

2. Стимулирование технического прогресса. Если какой-то фирме удастся уменьшить затраты факторов производства на единицу продукции до уровня более низкого, чем сложившийся уровень рыночной цены, то эта фирма получит прибыль. Для этого необходимо совершенствовать технологию, человеческие знания, использовать достижения научно-технического прогресса, экономить ресурсы. Следовательно, без всяких лозунгов и призывов рыночная система заставляет экономических субъектов участвовать в процессе совершенствования и развития техники, технологии, науки и т. п.

3. Дифференциация доходов субъектов рынка (дистрибутивная функция рынка). Эта функция с неизбежностью вытекает из двух предыдущих: те хозяйствующие субъекты, чьи издержки производства оказались ниже, чьи оценки рыночной конъюнктуры оказались более точными, становятся богаче в результате нарастающего итога получаемых прибылей. Рыночный механизм при распределении благ учитывает лишь «денежные голоса», а не потребности субъектов как таковые. Другие же экономические агенты, оказавшиеся в проигрыше, терпят убытки, разоряются и вообще уходят с рынка. Дифференциация доходов в рыночном хозяйстве – объективный результат действия механизма цен. Можно по-разному относиться к факту разорения фирм, но прилагать моральные, нравственные оценки к механизму рыночных цен – бессмысленное занятие. Жаловаться на несправедливость рынка, как отмечал Хайек, это то же самое, что жаловаться на несправедливость Солнечной системы.

Выдающиеся экономисты прошлого и современные теоретики рыночного хозяйства подчеркивают деперсонифицированный (безличностный) характер рыночного механизма, т. е. механизма колебаний цен. Наиболее известным является положение А. Смита о «невидимой руке», которая координирует действия разрозненных производителей и потребителей продукции. Каждый действует, преследуя свой личный интерес. Ориентиром для него является лишь повышение или пониже-

ние цены. Однако в результате самостоятельных действий, основанных на подчинении ценовому механизму, рождается определенный порядок, и структура общественного продукта в большей или меньшей степени соответствует структуре общественных потребностей. «Невидимая рука» – это и есть безличностный ценовой механизм, координирующий процесс выбора множеством производителей и потребителей. Та же идея лежит в основе исследования Ф. Хайеком спонтанного, т. е. самопроизвольного порядка. В своеобразной форме эта же идея разрабатывалась К. Марксом в его концепции товарного фетишизма, когда над товаропроизводителем господствует фетиш-товар с его постоянно изменяющейся ценой. Все эти исследования с точки зрения позитивного экономического анализа сходятся на том, что в рыночной системе отсутствует личная зависимость одного субъекта хозяйства от другого. Обмен деперсонифицирован. Над каждым агентом рыночного хозяйства господствует безличностная сила рыночных цен. Только эта сила и «приказывает», ЧТО, КАК и ДЛЯ КОГО производить.

Контрольные вопросы

1. Что такое закон спроса и как он объясняет поведение потребителей на рынке?
2. Каковы основные факторы, влияющие на изменение спроса? Приведите примеры.
3. Опишите закон предложения и его влияние на поведение производителей.
4. Какие факторы могут привести к изменению предложения на рынке? Приведите примеры.
5. Что такое равновесная цена и как она устанавливается в условиях свободного рынка?
6. Как взаимодействие спроса и предложения влияет на формирование рыночной цены? Приведите примеры из реальной жизни. Что происходит с рынком, если спрос превышает предложение? Как это влияет на цены и поведение участников рынка?

Тема 3. ПОВЕДЕНИЕ И ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЯ

Поведение потребителя – это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учетом существующих цен.

Наш выбор товаров и услуг для потребления, то есть выбор потребителя, зависит, прежде всего, от наших потребностей и вкусов, привычек, традиций, то есть от наших предпочтений.

Предпочтения потребителя – это признание преимуществ каких-то благ перед другими благами, то есть признание одних благ лучшими по сравнению с другими.

Одно из теоретических объяснений закона спроса, а также потребительского выбора связано с законом убывающей предельной полезности.

Полезность блага – это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага; в основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства блага.

В экономической теории предполагается, что потребитель блага каким-то образом определяет степень полезности от потребления блага, а зная полезность разных благ, он может сделать выбор из различных благ. Этот выбор благ должен быть наилучшим с его точки зрения, то есть приносить ему наибольшую полезность, наибольшую степень удовлетворения.

Потребляя разные количества одного и того же блага, мы замечаем, что чем больше благ потребляем, тем меньшее удовлетворение мы получаем от потребления дополнительной единицы данного блага. Первый съеденный нами беляш в университетской столовой приносит нам наибольшее удовлетворение, второй беляш приносит меньшее удовлетворение, третий еще меньше. Этим также руководствуется потребитель, покупая различные количества благ. В теории данная закономерность получила название закона убывающей предельной полезности.

Предельная полезность любого блага представляет собой величину дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

Закон убывающей предельной полезности предполагает зависимость между увеличением количества потребляемого блага и дополнительной полезностью дополнительной единицы этого блага. С увеличением количества потребляемых благ общая величина полезности благ (совокупная полезность) увеличивается, но в меньшей степени, так как каждая дополнительная единица блага добавляет уменьшающуюся величину полезности.

Закон убывающей предельной полезности состоит в том, что с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается.

Принципом убывающей предельной полезности руководствуется потребитель, выбирая такой потребительский набор, который приносит ему наибольшую полезность при данной цене блага и при данном доходе потребителя.

Таким образом, мы можем кратко сформулировать некоторые принципы поведения потребителя на рынке, то есть модель его поведения:

- выбирая блага для потребления, покупатель руководствуется своими предпочтениями;
- поведение потребителя является рациональным, в частности, он выдвигает определенные цели и руководствуется личным интересом, то есть действует в рамках разумного эгоизма;
- потребитель стремится максимизировать совокупную полезность, другими словами, стремится выбрать такой набор благ, который приносит ему наибольшую общую величину полезности;
- на выбор потребителя и его субъективные оценки полезности покупаемых благ влияет закон убывающей предельной полезности;
- при выборе благ возможности потребителя ограничены ценами благ и его доходом; данное ограничение называется бюджетным ограничением.

Модель поведения потребителя представляет собой связанные между собой общие принципы поведения потребителя на рынке, включающие в себя, прежде всего, максимизацию совокупной полезности, закон убывающей предельной полезности и бюджетное ограничение.

Изложенная выше модель поведения потребителя является простейшей моделью. Некоторые положения этой модели слишком абстрактны. Например, трудно представить, что, съев два беляша, мы мысленно определили количество полученного удовлетворения; больше того, мы вряд ли думали о максимизации полезности в данном случае. Тем не менее, эта упрощенная модель поведения потребителя является очень полезной, многое объясняет в поведении покупателей на рынке, в том числе и то, от чего зависит спрос на товары.

По существу, теория поведения потребителя – это теория потребительского выбора. В изложенной выше модели поведения потребителя были сформулированы важнейшие принципы этого выбора. В дальнейшем мы рассмотрим некоторые положения этой теории более

подробно. В частности, остановимся на понятии бюджетного ограничения и потребительского набора.

Бюджетное ограничение – это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.

Потребительский набор представляет собой комбинацию доступных потребителю товаров и услуг при его бюджетном ограничении.

Например, Денис имеет 120 рублей в неделю на свои личные расходы. Предположим, что на эти деньги он обычно покупает беляши в университетской столовой и книги в книжных магазинах города, где он живет и учится. При этом беляш стоит 10 руб., а книга – 20 руб. Каждый раз, тратя свои деньги, он должен решить, что купить, то есть сделать потребительский выбор. Даже в условиях такого ограниченного ассортимента благ у него есть несколько вариантов того, как потратить свои 120 руб. Назовем хотя бы 4 варианта.

Выбирая комбинацию А, Денис покупает только беляши (12 порций), а выбирая комбинацию D, он покупает только книги (6 книг). Потребительские наборы В и С включают не только беляши, но и книги (соответственно 8 беляшей и 2 книги, 4 беляша и 4 книги). Каждый раз его выбор ограничен ценами на блага и его доходом (общие расходы). В целом бюджетное ограничение означает равенство всех расходов на приобретаемые блага доходу потребителя.

Бюджетное ограничение можно представить на графике в виде линии бюджетного ограничения. Линия бюджетного ограничения показывает все максимально возможные комбинации благ, доступные потребителю.

Линию бюджетного ограничения можно сравнить с известной нам кривой производственных возможностей. По аналогии ее можно было бы назвать «кривой потребительских возможностей». Потребитель здесь также выбирает из максимально возможных наборов благ. Увеличивая покупки какого-то блага, он должен отказаться от какого-то количества другого блага, так как его ресурсы (доход) ограничены. Отказ от покупки определенного количества другого блага представляет собой альтернативные издержки потребителя. Например, если Денис предпочтет потребительский набор В набору А, то его альтернативные издержки покупки одной книги будут равны двум беляшам.

Осталось теперь решить, какой же потребительский набор выберет Денис, опираясь на определенные выше принципы потребительского поведения.

В основе потребительского выбора покупателя лежат его предпочтения. При этом предполагается, что этот выбор представляет собой лучшую комбинацию благ (или потребительский набор) из всех возможных комбинаций. Лучшую в том смысле, что этот потребительский набор приносит покупателю наибольшую полезность.

Предположим, что нашему студенту Денису известны величины полезности при покупке разного количества белья и книг. Эти величины полезности измеряются в особых единицах – ютилях.

Совокупная полезность – это общая полезность всех единиц данного блага, кроме этого, совокупная полезность – это общая полезность всего потребительского набора.

Предельная полезность на затраченный рубль – это величина предельной полезности, получаемая путем деления предельной полезности блага на цену этого блага.

Внимательное знакомство с данными показывает, что изменения и совокупной полезности, и предельной полезности белья и книг происходят в соответствии с определенными закономерностями. В частности, совокупная полезность возрастает по мере увеличения количества приобретаемых товаров, а предельная полезность убывает. Последняя закономерность известна нам как закон убывающей предельной полезности. Возрастание же совокупной полезности в зависимости от количества потребляемых благ называют функцией полезности. Чем больше приобретено благ, тем больше совокупная полезность этих благ.

Функция полезности – это прямо пропорциональная зависимость между совокупной полезностью благ и их количеством.

Вместе с тем замечено, что совокупная полезность возрастает по-разному, – сначала прирост совокупной полезности большой, а затем этот прирост уменьшается.

Потребительский выбор представляет собой такой набор благ, который приносит потребителю максимум совокупной полезности в условиях бюджетного ограничения.

Мы подошли к главному вопросу теории потребительского выбора. Чем руководствуется потребитель, выбирая лучший набор благ, набор с максимальной полезностью? В чем состоит правило максимизации полезности? В нашем примере этот вопрос формулируется следующим образом. Нас интересует, сколько белья и книг должен купить Денис на свои 120 руб., чтобы получить максимум удовлетворения?

Простейшее правило максимизации полезности – это правило здравого смысла: если вы не можете увеличить полезность, меняя комбинации благ (потребительские наборы), значит, вы достигли максимума полезности, и данный потребительский набор является наилучшим.

Возьмем в нашем примере один из наборов, который можно позволить за 120 руб. Например, если мы разделим деньги поровну на беляши и книги, то этот набор будет состоять из 6 беляшей и 3 книг. Совокупная полезность этого набора составляет 125 ютилей ($57 + 68$). Является ли этот набор оптимальным, приносящим наибольшую полезность? Нет, не является, если мы будем опираться на сформулированное выше правило.

Попробуем часть денег вместо беляшей использовать на покупку дополнительной 4-й книги. Для этого мы должны отказаться от приобретения двух беляшей. Новый потребительский набор будет состоять из 4 беляшей и 4 книг, а его совокупная полезность возрастет до 128 ютилей ($44 + 84$). Это на 3 ютиля больше совокупной полезности предыдущего набора. Будет ли новый набор благ лучшим? Да, будет. В этом мы убедимся, если попробуем еще раз изменить комбинацию благ.

Предположим, что мы отказываемся от покупки еще двух беляшей и покупаем дополнительную книгу. В этом случае совокупная полезность нового набора, состоящего из 2 беляшей и 5 книг, уменьшится до 124 ютилей ($26 + 98$). Значит, предыдущий потребительский набор был лучшим, приносящим максимальную полезность.

Мы подошли к другой формулировке правила максимизации полезности. Замечено, что наибольшую совокупную полезность приносит такой набор благ, в котором предельная полезность каждого блага в расчете на рубль затрат является одинаковой для всех благ. В нашем примере – это 0,8 ютиля на каждый рубль, затраченный на приобретение и беляшей, и книг. Есть и другие наборы, где предельные полезности в расчете на рубль одинаковы по каждому благу, например, при покупке 5 беляшей и 5 книг, но эти наборы недоступны, мы их не можем приобрести в силу бюджетного ограничения.

Правило максимизации полезности: Потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей благ к их ценам является одинаковым для всех благ.

Потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей двух благ равняется отношению цен этих благ.

Контрольные вопросы

1. Что такое предельная полезность и как она влияет на выбор потребителя?
2. Как изменяется спрос на товар при изменении его цены, согласно закону спроса? Приведите примеры.
3. Что такое эффект замещения и эффект дохода? Как они влияют на поведение потребителя?
4. Как потребители принимают решения о покупке в условиях ограниченных ресурсов? Объясните с помощью модели бюджетного ограничения.
5. Как предпочтения потребителей и их ожидания о будущем могут влиять на текущие выборы?
6. Что такое эластичность спроса и как она помогает понять реакцию потребителей на изменения цен?
7. Как социальные, культурные и психологические факторы могут влиять на поведение и выбор потребителей? Приведите примеры.

Тема 4. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ

Цена товара, произведенного на предприятиях в условиях функционирования рыночной экономики, состоит из двух основных частей:

- стоимости издержек производства;
- прибыли.

Прибыль – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

Издержки производства – это затраты предприятия на производство товара.

Различают бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей (альтернативные), экономические и транзакционные, постоянные и переменные.

Бухгалтерские издержки – это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов (это внешние издержки).

Бухгалтерские издержки производства представляют собой все денежные затраты, необходимые для производства, включая сырье, заработную плату, амортизацию, арендную плату, проценты по кредитам, налоги, торговые и административные расходы и т.п. Общую сумму бухгалтерских издержек обычно называют валовыми издержками производства.

Основные элементы бухгалтерских издержек включают следующие статьи расходов:

- материальные затраты – оплата сырья, материалов, топлива, энергии, стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- затраты на оплату труда – заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- отчисления на социальные нужды – отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости;
- амортизация – отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий;
- прочие затраты – комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые в издержки производства в соответствии с законодательством.

Разница между стоимостью продаж и бухгалтерскими издержками представляет собой бухгалтерскую прибыль.

Прежде чем начать предпринимательскую деятельность организатор бизнеса знакомится с конъюнктурой рынка, выясняет цены на факторы производства, изучает спрос на предполагаемый продукт своего предприятия, определяет возможные затраты, рассматривает различные варианты, выбирает предпочтительный.

В процессе функционирования предприятия потребляются различные производственные ресурсы. Между объемом выпускаемой продукции и количеством потребленных ресурсов существует зависимость, которую называют производственной функцией:

$$Q = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n),$$

где Q – максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – затраты ресурсов, – труда, капитала, земли.

Итак, альтернативные издержки – это издержки упущенных возможностей, представляющие собой ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса.

Альтернативные издержки очень трудно представить как определенное количество рублей или долларов. Это объясняется тем, что в условиях многообразного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющихся ресурсов. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель, как организатор и инициатор производства. Опираясь на свою интуицию и опыт, предприниматель определяет эффект от того или иного направления применения ресурсов. При этом выручка и размер доходов от упущенных возможностей всегда является гипотетическим.

В хозяйственной деятельности на предприятиях могут использоваться и так называемые внутренние издержки, тот есть затраты ресурсов, владельцем которых является сам предприниматель, но за использование которых он не платит.

Внутренние издержки – это сумма денежных средств, которые нужно было бы платить, если бы эти ресурсы приобретались у других производителей.

Сумма внешних и внутренних издержек представляет собой экономические издержки.

Экономическая прибыль – это разница между суммой продаж и экономическими издержками. Постоянные издержки (FC) – это затраты предприятия, не зависящие от объема производимой продукции.

К этим затратам относится арендная плата, амортизация, налог на землю, налог на собственность, затраты на теплоснабжение, связь, телефон и т. д. Независимо от объемов производства, эти суммы остаются неизменными, т. е. постоянными в рамках определенного времени. Традиционно постоянные, или фиксированные, издержки обозначают FC (от английского Fixed Cost). Переменные издержки (VC) – это затраты предприятия на производство продукции, зависящие от объемов производимой продукции.

К переменным издержкам относятся затраты, связанные с использованием оборотного капитала. Они включают расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, выплату заработной платы производственных рабочих, транспортные расходы, разнообразные платежи и т.д. Таким образом, переменными называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. Переменные издержки обозначаются латинскими буквами VC (от английского Variable Cost).

Сумма постоянных и переменных издержек образует полные, или валовые, издержки.

Существует еще один вид издержек – это так называемые операционные или транзакционные издержки. При существовании прав собственности на ресурсы, эти права могут быть переданы другим лицам.

Транзакционные, или операционные, издержки – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Норма прибыли – это отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного капитала.

Износ и амортизация

Значительную долю издержек составляют затраты, связанные с приобретением и поддержанием в рабочем состоянии таких капитальных ресурсов как машины, оборудование, здания. Капитальные ресурсы называют также основным капиталом.

Основной капитал – это часть капитала предприятия, которая используется в течение многих производственных циклов и стоимость которых включается в издержки и в цену продукции не целиком, а по частям.

Использование в хозяйственной деятельности указанных ресурсов имеет ряд особенностей. В отличие от таких производственных ресурсов, как топливо, энергия, материалы (т. е. предметы труда), капитальные ресурсы расходуются на протяжении многих циклов производства, т. е. функционируют годами, но подвергаются постоянному износу.

Износ – это постепенная утрата капитальными благами своей ценности.

Эта утрата ценности выступает в форме двух видов износа – физического и морального.

Под физическим износом понимают потерю средствами труда (машинами, оборудованием длительного пользования) своих потребительских качеств, своих технико-производственных свойств.

Физический износ в свою очередь выступает в двух видах:

- первый вид – это износ средств труда в процессе непосредственной эксплуатации оборудования в ходе изготовления продукции;
- второй вид – это разрушение средств труда под влиянием сил природы в результате бездействия: станки ржавеют и выходят из строя, здания разрушаются и приходят в негодность.

Моральный износ основного капитала – это снижение его стоимости в результате появления более эффективной техники или в результате повышения эффективности в производстве данного вида оборудования.

Для поддержки машин и оборудования необходимы средства на ремонт, модернизацию, замену средств труда, т. е. чтобы возмещать износ оборудования необходимы амортизационные отчисления.

Амортизационные отчисления представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости функционирующего основного капитала и включаются в издержки производства.

Отношение годовой суммы амортизационных отчислений к полной стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

В связи с тем, что существуют особенности и ограничения в привлечении дополнительных ресурсов для расширения объема производства на предприятии, в экономике выделяются короткий (краткосрочный) и долгий (долгосрочный) периоды.

Короткий период представляет собой такой период, в течение которого некоторые факторы производства, в частности, технология и производственные мощности, остаются неизменными, фиксированными, а все остальные факторы являются переменными.

Долгий период представляет собой такой период, в течение которого все факторы производства, в том числе и производственные мощности, являются переменными.

Закон убывающей отдачи

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с меняющимся объемом других используемых ресурсов.

Закон убывающей отдачи состоит в том, что в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определенного уровня затрат этого переменного фактора.

Предельный продукт (производительность) переменного фактора производства, например, труда, – это увеличение объема производства в результате использования дополнительной единицы этого фактора.

Закон убывающей отдачи можно представить на примере маленькой столярной мастерской по изготовлению мебели. В мастерской имеется определенное количество оборудования – токарные и строгальные станки, пилы и т.д. Если бы эта фирма ограничилась всего одним или двумя рабочими, то общий объем производства и производительность труда в расчете на одного работника оказались бы очень низкими. Этим работникам пришлось бы выполнять несколько трудовых операций, и преимущества специализации и разделения труда не могли бы быть реализованы. Кроме того, значительная часть рабочего времени терялась бы впустую при переходе рабочего от одной операции к другой, подготовке рабочего места и т.д., а машины большую часть времени просто бы бездействовали.

Мастерская была бы не укомплектована рабочими, машины недоиспользовались, а производство было бы неэффективным по причине избытка капитала по сравнению с количеством рабочей силы. Эти затруднения исчезли бы по мере увеличения количества работников. В результате таких изменений были бы исключены потери времени при переходе от одной операции к другой. Таким образом, по мере увеличения количества рабочих, способных укомплектовать свободные рабочие места, добавочный или предельный продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет иметь тенденцию к росту вследствие увеличения эффективности производства. Однако такой процесс не может быть бесконечным. Дальнейшее увеличение количества рабочих

создает проблему их избытка, то есть рабочие будут недоиспользовать свое рабочее время. В этих условиях на рабочих местах будет больше труда в пропорции к неизменной величине капитальных фондов, т. е. машин, станков и т.п. Общий объем производства начнет расти замедляющимися темпами. В этом заключается главное содержание закона убывающей отдачи средств производства.

Контрольные вопросы

1. Что такое функция производства, и как она помогает компании определить уровень выпускаемой продукции?
2. Какова разница между краткосрочным и долгосрочным периодами в контексте производственной теории?
3. Объясните концепцию предельного продукта. Как предельный продукт влияет на Entscheidungen (решения) фирмы о найме ресурсов?
4. Как изменяется поведение фирмы на рынке в зависимости от характера конкуренции (совершенная конкуренция, монополия, олигополия)?
5. Что такое экономия на масштабе, и как она влияет на стратегию роста фирмы?
6. Какова роль издержек производства (fixed costs и variable costs) в принятии решений о уровне выпуска и ценах на продукцию?
7. Как факторы внешней среды (например, изменения в налоговой политике, технологические инновации) могут повлиять на производственные решения фирмы?

Тема 5. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Экономическая прибыль, к которой стремится каждая фирма в коротком периоде, может быть большей или меньшей в зависимости от разности между валовым доходом и валовыми издержками. Чтобы можно было определить объем производства, при котором максимизируется прибыль, необходимо сравнить данные о доходах и данные об издержках.

Существует два дополнительных подхода (принципа) к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальную прибыль при минимальных издержках и минимальных убытках. Первый принцип предполагает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй – это сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Дополнительные издержки (MC), связанные с производством еще одной единицы продукции, называются предельными издержками.

Предельный доход (MR) представляет собой дополнительный доход, получаемый при производстве дополнительной единицы продукции.

Основной целью деятельности конкурентной фирмы является максимизация прибыли. Прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными издержками за период продаж:

$$\Pi = TR - TC = PQ - TC,$$

где Π – прибыль, TR – совокупный доход (выручка), PQ – цена, умноженная на количество произведенной продукции, TC – совокупные издержки.

Максимизация прибыли, происходит при условии, что цена превышает величину средних совокупных издержек ($P > ATC \min$). Максимизация прибыли подчиняется определенным правилам. Это правило заключается в том, что посредством выпуска продукции повышается прибыль только в том случае, если доход от продаж дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, т. е. если предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC).

Напротив, когда издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции выше приносимого за счет ее реализации дохода ($MR < MC$), то, произведя соответствующую порцию товара, фирма лишь сокращает свою прибыль или увеличивает убытки.

Очевидно, что в этих условиях максимальная прибыль будет достигнута при том объеме производства, когда предельные издержки

сравниваются с предельным доходом. Эту закономерность в экономической науке принято называть правилом максимизации прибыли. Согласно ему, максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующей точке равенства предельного дохода и предельных издержек.

Фирма будет максимизировать прибыль, поддерживая величину выпускаемой продукции на таком уровне, когда предельный доход будет равен предельным издержкам при том условии, что цена продукции превышает средние совокупные издержки:

$$MR = MC (P > ATC).$$

Фирмы-монополисты или предприятия на олигополистическом рынке стремятся установить цену на свои товары с таким расчетом, чтобы они обеспечивали ей желанный объем прибыли. Предположим, что фирма назначает на свою продукцию цены с таким расчетом, чтобы получить максимум прибыли на вложенный капитал. Методика расчетов на получение целевой прибыли основывается на графике безубыточности.

Этот метод позволяет в наглядной форме отразить движение не только валовых издержек (TC), но и изменение объема производства (Q) и валового дохода (TR) от реализации продукции, величины прибыли. На графике представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления прибыли при разных уровнях объема продаж.

Для обеспечения безубыточности, т. е. для покрытия валовых издержек поступлениями, фирма должна производить как минимум Q_1 или Q_2 товарных единиц и продать их по определенной цене. Для получения максимальной прибыли, ей необходимо произвести и продать Q_3 товарных единиц по цене P за штуку. Исходя из поставленных целей, то есть масштабов намечаемой прибыли, фирма и определяет цену своей продукции и ее объем.

Положительный эффект масштаба – это сокращение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Причиной такого снижения издержек производства на единицу выпускаемой продукции является повышение эффективности труда, который характеризуется более глубокой специализацией и разделением труда.

Многие фирмы не всегда имеют возможность воспользоваться более эффективной техникой. В свою очередь более эффективное оборудование требует больших объемов производства. Если посмотреть на функционирование автомобилестроения, то наиболее эффективные ме-

тоды производства предполагают использование дорогой и сложной техники. Эксплуатация этого оборудования может потребовать, по оценке экспертов, объема производства от 200 до 400 тыс. автомобилей в год. Только крупные производители могут позволить себе приобретение наиболее дорогого и наиболее эффективного оборудования.

Мелкие предприятия и фирмы такой возможности не имеют. В то же время крупные предприятия и крупномасштабные объемы производства имеют дополнительные возможности для производства побочной продукции, чем мелкие фирмы. Большие фабрики, к примеру, по производству мясных пищевых продуктов к основной продукции производят клей, удобрения, лекарственные препараты и ряд других продуктов из тех отходов, которые не нашли бы своей переработки в мелких предприятиях и были бы просто выброшены за ненадобностью.

Производство при использовании дорогостоящего и совершенного оборудования требует долгосрочного периода его использования с целью полного возмещения затрат на их приобретение. Рост разделения и специализации трудовых операций, а также утилизация отходов вносят существенный вклад в снижение издержек производства на единицу продукции.

Отрицательный эффект масштаба

Отрицательный эффект масштаба – это увеличение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Главная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с ростом управленческих расходов. Этот рост расходов связан с образованием новых структур по контролю, управлению производством, реализации произведенного продукта. На небольшом предприятии один старший администратор может лично принимать все важнейшие решения, касающиеся функционирования предприятия. На крупномасштабном предприятии наблюдается разрастание иерархического аппарата управления вглубь и вширь, что создает трудности обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты. В результате решения принимаются с опозданием, снижается эффективность работы, растут средние издержки производства. Увеличение количества всех ресурсов не ведет к пропорциональному росту отдачи, например, рост ресурсов на 10 % приведет к росту объема производства в меньшей степени, например, на 5–6 %.

Положительный или отрицательный эффекты масштаба производства имеют огромное значение в процессе преуспевания или выживания фирмы. Фирмы, сумевшие воспользоваться расширением масштабов своей деятельности, как правило, пользуются положительным эффектом массового производства. Такие фирмы в период экономических потрясений и кризисов выживают и в последствии процветают. Те же, кому не удалось достичь необходимых масштабов, оказываются в тяжелом положении с высокими издержками, обреченные на разорение и банкротство.

Контрольные вопросы

1. Что такое экономические и бухгалтерские издержки? В чем их ключевые отличия?

2. Какие виды издержек существуют, и как они классифицируются (постоянные, переменные)? Приведите примеры.

3. Как изменяются предельные издержки при увеличении объема производства? Как это влияет на принятие решений фирмой?

4. Объясните понятие «безубыточный уровень производства». Как его можно определить?

5. Какова формула расчета прибыли фирмы? Что влияет на величину прибыли?

6. Как концепция «неоптимальности» в производстве может служить сигналом для изменения стратегии фирмы?

7. Как факторы внешней среды (например, изменения в налогообложении или рыночной конкуренции) могут повлиять на издержки и прибыль фирмы?

Тема 6. СТРУКТУРА РЫНКА: КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Дискриминационные условия – условия доступа на товарный рынок, условия производства, обмена, потребления, приобретения, продажи, иной передачи товара, при которых хозяйствующий субъект или несколько хозяйствующих субъектов поставлены в неравное положение по сравнению с другим хозяйствующим субъектом или другими хозяйствующими субъектами.

Основной нормативно-правовой акт, регулирующий данную сферу экономической деятельности на территории России: 135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.06 г.

Виды конкуренции:

1. По степени соответствия законодательству:

Добросовестная конкуренция – любые разрешенные законодательством действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности.

Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

2. По способу формирования и реализации конкурентного преимущества:

Ценовая конкуренция – хозяйствующий субъект в рамках экономического соперничества использует стратегии низких или высоких цен, формирует систему скидок, использует дискриминационный подход к ценообразованию (устанавливаются различные цены для различных социальных групп).

Неценовая конкуренция – хозяйствующий субъект в рамках экономического соперничества улучшает качество товара, продолжительность сервисного обслуживания, дизайн упаковки, повышает степень экологической чистоты материала изготовления товара, создает более разнообразный набор товаров, дополняющих основной товар в потреблении.

Монополистическая деятельность – злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные монополистической деятельностью.

Компания признается монополистом по 135-ФЗ, если она владеет не менее 35 % рынка.

Компания признается доминирующей на рынке по 135-ФЗ, если она владеет не менее 60 % рынка.

Систематическое осуществление монополистической деятельности – осуществление хозяйствующим субъектом монополистической деятельности, выявленное более двух раз в течение трех лет.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий

Работа ФАС России в сфере контроля над деятельностью естественных монополий направлена на обеспечение равного доступа к товарам и услугам, которые они производят, а также на развитие конкуренции в тех сегментах, где она возможна. Антимонопольная служба стремится к повышению прозрачности работы естественных монополий, росту эффективности их инвестиционных программ, одновременно создавая условия для роста объемов товаров и услуг, производимых независимыми поставщиками в потенциально конкурентных видах деятельности. Свою работу ФАС России тесно координирует с Федеральной службой по тарифам (ФСТ). Представитель антимонопольной службы входит в состав Правления ФСТ.

Монополизация экономики имеет ряд негативных последствий: возникает дефицит (недопроизводство) благ, завышение цен, средние издержки не достигают минимума, появляется «мертвый убыток». С помощью исключительно рыночных методов невозможно решить проблему монополизации.

Признаки ограничения конкуренции – сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке, рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке, отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке, определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяйствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке, а также иные обстоятельства, создающие возможность для хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если:

1) эта цена превышает цену, которую в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по количеству продаваемого за определенный период товара, составу покупателей или продавцов товара (определяемому исходя из целей приобретения или продажи товара) и условиям доступа (сопоставимый товарный рынок), устанавливают хозяйствующие субъекты, не входящие с покупателями или продавцами товара в одну группу лиц и не занимающие доминирующего положения на сопоставимом товарном рынке;

2) эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли.

Не признается монопольно высокой цена товара, установленная субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного органом регулирования естественной монополии.

Монопольно низкой ценой товара является цена товара, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если:

1) эта цена ниже цены, которую в условиях конкуренции на сопоставимом товарном рынке устанавливают хозяйствующие субъекты, не входящие с покупателями или продавцами товара в одну группу лиц и не занимающие доминирующего положения на таком сопоставимом товарном рынке;

2) эта цена ниже суммы необходимых для производства и реализации такого товара расходов.

Не признается монопольно низкой цена товара, если ее установление продавцом не повлекло за собой ограничение конкуренции в связи с сокращением числа не входящих с покупателями или продавцами товара в одну группу лиц хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке. Не признается монопольно низкой цена товара, установленная субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного органом регулирования естественной монополии.

Отражается в следующих направлениях деятельности ФАС:

1) обеспечивает государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

2) выявляет нарушения антимонопольного законодательства, принимает меры по прекращению нарушения антимонопольного законодательства и привлекает к ответственности за такие нарушения;

3) предупреждает монополистическую деятельность, недобросовестную конкуренцию, другие нарушения антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

4) осуществляет государственный контроль за экономической концентрацией в сфере использования земли, недр, водных и других природных ресурсов, в том числе при проведении торгов.

Запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе следующие действия (бездействие):

1) установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара;

2) изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;

3) навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (экономически или технологически не обоснованные и (или) прямо не предусмотренные законодательством или судебными актами требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товара, в котором контрагент не заинтересован);

4) экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара, если на этот товар имеется спрос или размещены заказы на его поставки при наличии возможности его рентабельного производства, а также если такое сокращение или такое прекращение производства товара прямо не предусмотрено законами;

5) экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего товара;

6) экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар, если иное не установлено федеральным законом;

7) установление финансовой организацией необоснованно высокой или необоснованно низкой цены финансовой услуги;

8) создание дискриминационных условий;

9) создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;

10) нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования.

При проведении торгов запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе:

1) координация организаторами торгов или заказчиками деятельности его участников;

2) создание участнику торгов или нескольким участникам торгов преимущественных условий участия в торгах, в том числе путем доступа к информации, если иное не установлено федеральным законом;

3) нарушение порядка определения победителя или победителей торгов;

4) участие организаторов торгов или заказчиков и (или) работников организаторов торгов или работников заказчиков в торгах.

Контрольные вопросы

1. Что такое совершенная конкуренция и какие ее основные характеристики?
2. Каковы основные отличия между монополией и олигополией?
3. Какие факторы способствуют возникновению монополий на рынке?
4. Как монополия влияет на цены и объемы производства по сравнению с конкурентным рынком?
5. Что такое барьеры для входа на рынок и как они влияют на конкуренцию?
6. Как государственное регулирование может повлиять на структуру рынка и конкуренцию?
7. В чем заключаются преимущества и недостатки конкуренции и монополии для потребителей и производителей?

Тема 7. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Рынок факторов производства отличается от обычного традиционного рынка, где реализуются товары для удовлетворения обычных потребностей человека, тем, что на этом рынке покупателями являются производители самых различных товаров личного и производственного назначения. Расходы, которые осуществляют в данном случае производители, выступают как доходы для продавцов ресурсов. Продавцами ресурсов выступают домашние хозяйства. Уровень развития общественного производства зависит от количества этих ресурсов, их рационального использования.

В рыночной экономике основные факторы производства – это земля, труд и капитал. Спрос на ресурсы предъявляют фирмы для производства товаров, которые потом будут проданы. Предложение исходит главным образом от агентов, владеющих землей, трудом или капиталом, то есть от домашних хозяйств. Когда фирма обеспечивает себя соответствующим фактором производства, она несет издержки, но надеется, что ее производство возрастет и что ее выручка также возрастет с увеличением производства продукции. Для фирмы-производителя большое значение имеют цены на ресурсы, так как именно от них будет зависеть уровень издержек производства.

В экономической теории рынок ресурсов рассматривается в следующей последовательности исходя из той роли, которую выполняют в производстве различные факторы производства, а именно: рынок труда, рынок капитала, рынок земли.

На рынке каждого ресурса цена ресурса имеет свою специфику и выступает в особой форме:

- цена услуг труда – это заработная плата;
- цена услуг денежного капитала – это ссудный процент;
- цена услуг физического капитала – арендная плата за капитал;
- цена использования земли как фактора производства – арендная плата.

Вместе с тем есть и дополнительные особенности рынков ресурсов, которые усложняют ценообразование на этих рынках. К ним относятся:

1. Ограниченность ресурсов в силу того, что они не воспроизводимы. Например, качественная нефть в мире пользуется большим спросом, но ее просто очень мало, и ее запасы истощаются. То же са-

мое можно сказать о плодородной земле. Высококвалифицированный творческий работник также является редким ресурсом, спрос на таких работников всегда превышает предложение. В то же самое время предложение обычных товаров, например, потребительских товаров, всегда можно увеличить, если они пользуются спросом.

2. Институциональные факторы, влияющие на спрос на ресурсы, (например, можно отнести государственное регулирование рынка земли, деятельность профессиональных союзов).

3. Производный характер спроса на ресурсы – проявляется в том, что спрос на ресурсы определяется и зависит от спроса на продукцию, которая производится с помощью данного ресурса.

Важной стороной рынка ресурсов является спрос на ресурсы. Можно выделить несколько важнейших факторов, влияющих на спрос на ресурс, предъявляемый производителями, фирмами. К ним относятся следующие факторы:

- цена ресурса;
- производительность ресурса;
- цена на продукцию, производимую с помощью ресурса;
- цена на другие ресурсы, их взаимозаменяемость;
- число предприятий, предъявляющих спрос на ресурс;
- ожидания потребителей ресурса;
- государственное регулирование рынка ресурса.

Рыночный спрос на данном рынке будет определяться совокупным спросом всех фирм, а предложение – совокупным предложением всех рабочих, ищущих работу. В свою очередь, все предложение рабочей силы на рынке труда можно подразделить на так называемые не конкурирующие группы. Различия в профессии, квалификации, уровне образования и т.д. разделяют людей на разные группы, и в поисках работы эти группы практически не конкурируют друг с другом.

Рабочая сила в рыночной экономике приобретает также форму человеческого капитала. Человеческий капитал представляет собой оценку потенциальной способности индивидуума приносить доход; он включает в себя врожденные способности и таланты, а также полученное образование, приобретенную квалификацию, накопленный опыт.

Инвестиции в человеческий капитал выступают, прежде всего, в трех видах:

– инвестиции в образование. Этот вид инвестиций является наиболее значительным, так как он закладывает основу будущего развития и совершенствования знаний человека, дает ему определенную профессию и квалификацию, делает рабочую силу более эффективной;

– инвестиции в здравоохранение. Затраты на здоровье – это главным образом затраты на профилактику заболеваемости, позволяющие увеличить работоспособность рабочего, удлинить его жизнь, повысить производительность его труда;

– инвестиции в мобильность. Расходы на мобильность, способность человека к передвижению в поисках работы, позволяет человеку лучше ориентироваться в оценке состояния рынка труда, предприимчиво и активно осуществлять поиск работы, отвечающей его способностям, осуществлять попытки проявить себя в смежных видах работы, повысить свою квалификацию.

Инвестиции в человеческий капитал выгодны как обществу, так и отдельному работнику.

С точки зрения общества, более квалифицированный рабочий при соответствующей высокой организации труда дает обществу большую массу производимых материальных благ и величину валового национального продукта.

С позиции предпринимателя, такой труд обеспечивает меньший объем переменных и постоянных издержек производства и большую прибыль.

Для отдельного человека рост профессионализма и квалификации создают дополнительные условия для реализации своих собственных способностей в трудовой и общественной деятельности.

Заработная плата представляет собой доход в денежной форме, получаемой наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги. Ее также определяют как цену производственного ресурса, название которого труд.

Вид кривой предложения труда объясняется тем, что при высоком уровне заработной платы, которая позволяет обеспечить и высокий уровень удовлетворения потребностей, дальнейшее ее увеличение вызывает сокращение величины предложения: свободное время начинает цениться выше, чем дополнительное потребление материальных благ (высокая заработная плата позволяет сокращать рабочий день без ущерба для личного благосостояния).

Заработная плата подразделяется на номинальную и реальную.

Номинальная заработная плата представляет собой сумму денег, получаемую за выполнение некоторой трудовой услуги.

Реальная заработная плата выражается в том количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на деньги, полученные рабочим в качестве номинальной заработной платы.

Для рыночной экономики характерно значительная дифференциация уровней заработной платы.

Различный уровень оплаты труда определяется рядом факторов, среди которых следует выделить такие, как:

- профессионально-квалификационные характеристики труда;
- природные способности человека (умственные и физические);
- уровень его подготовки и квалификации,
- степень мобильности рабочей силы,
- готовность человека постоянно учиться и повышать свою квалификацию.

Заработная плата выступает в двух основных формах: повременной и сдельной.

Повременная заработная плата – это денежная оплата труда наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени в соответствующих единицах измерения (час, день, неделя, месяц, год).

Сдельная заработная плата – это тоже денежная оплата труда наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Капитал как особый фактор производства объединяет любые материальные и денежные ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия.

Капиталом предприятия называется стоимостная (денежная) оценка всего принадлежащего ему имущества.

Капитал фирмы (предприятия) делится на:

- оборотный – первая часть капитала, в которую входят сырье, материалы и аналогичные им другие элементы капитала;
- основной – вторая часть капитала, в которую входят машины, оборудование, здания, сооружения.

Денежный эквивалент оборотного капитала называется оборотными средствами фирмы. Постоянное наличие достаточного объема оборотных средств является одним из важнейших показателей успеш-

ного ведения текущего бизнеса. Без оборотных средств невозможна дальнейшая закупка сырья, материалов, электроэнергии и других элементов оборотного капитала. С наличием достаточного объема оборотных средств связана и финансовая устойчивость предприятия. Стабильно работающие предприятия постоянно держат значительную часть денежных средств в банке. Это позволяет им осуществлять текущие закупки и платежи (собственные оборотные средства). Если же таковых недостает, то они, имея открытые кредитные линии в банках, приобретают необходимые средства путем получения кредита (заемные оборотные средства).

Нехватка оборотных денежных средств является, в свою очередь, одной из причин такого явления в российской экономике, как неплатежи.

Инвестиции – это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

Чтобы принять разумное решение о покупке соответствующего оборудования или строительства новой очереди завода, фирме необходимо сравнить прошлые и настоящие затраты, а также сравнить планируемые затраты с возможной отдачей от вложенного капитала. Принципиальное значение имеет глубокий анализ соотношения будущих затрат и доходов, связанных с капиталовложениями в основной капитал.

Например, подсчитано, что инвестиции в научно-исследовательские опытные и конструкторские разработки (НИОКР) в размере одного миллиарда долларов окупают себя только в случае последующей продажи на рынке продукции, выпущенной благодаря этим научно-исследовательским разработкам, на сумму 14 миллиардов долларов в течение 10 лет. Все это говорит о том, что первоначальные инвестиции являются долгосрочными и не приносят быстрой прибыли.

Разные предприятия, заводы, фирмы при одних и тех же капиталовложениях в производство имеют различную величину прибыли и различный уровень рентабельности, – норму прибыли на вложенный капитал, – то есть одинаковые инвестиции в основной капитал могут дать различные результаты. В этой связи большое значение имеет экономическое обоснование инвестиционного проекта, то есть сопоставление расходов на инвестиции и возможной отдачи от инвестиций.

Для финансирования инвестиций фирмы либо используют свою прибыль, либо обращаются на рынок денежного капитала за кредитами. Большинство предприятий для финансирования инвестиций берут

взаимы деньги в банке. За пользование заемным денежным капиталом они платят ссудный процент.

Ссудный процент представляет собой плату за использование денежного капитала, другими словами это цена денежного капитала.

Ставка (норма) процента рассчитывается как отношение величины заемного денежного капитала к величине ссудного процента, выраженное в процентах.

В более широком понимании, процент представляет собой доход, получаемый кредитором за предоставляемый клиенту денежный капитал. Процент – это плата за кредит. Процент как плата за кредит является частным случаем дохода от использования соответствующего фактора производства, такого фактора, как капитал в денежной форме.

Земля как фактор производства рассматривается в двух смыслах. В первом, узком смысле под землей понимают непосредственно земельные участки. Первостепенное значение в данном случае придается месту нахождения участка, его площади и качеству земли.

В широком понимании этого слова земля означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы, находящиеся в недрах земли и на ее поверхности. Так, в горнорудной промышленности или в морском и речном пространстве, при строительстве гидроэлектростанций или хранилищ различных материальных ценностей, земля ценна не столько площадью как таковой, сколько теми ресурсами, которые с ней связаны.

Сами природные ресурсы представляют собой совокупность природных условий, которые могут использоваться в процессе создания материальных и духовных благ

Природные ресурсы делятся на:

- реальные;
- потенциальные;
- возобновляемые;
- невозобновляемые.

Реальными природными ресурсами считаются те ресурсы (газ, нефть, руда), которые уже разведаны и используются в производстве.

К потенциальным ресурсам относятся прогнозируемые, но не используемые в настоящее время. Реальные природные ресурсы непосредственно влияют на величину национального богатства, уровень жизни населения, эффективность функционирования экономики всей страны.

Возобновляемые природные ресурсы – это ресурсы, которые по мере их расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека. В качестве примера можно указать на круговорот воды в природе, поддержание в прежнем виде природной среды, растительного и животного мира. Используя сегодня энергию воды в реках, мы уверены в том, что завтра этот ресурс энергетики вновь будет возобновлен и вновь будет использован. Плодородие почвы, которое истощается при интенсивном ее использовании в производстве или сельскохозяйственной деятельности, тоже может быть восстановлен, благодаря внесению в почву соответствующих удобрений, и так во всех подобных случаях.

К невозобновимым природным ресурсам относятся ресурсы, которые после полного их исчерпания восстановить невозможно. Сюда в первую очередь следует отнести все полезные ископаемые. Однажды использованные запасы железной руды, нефти, газа и т.п. никогда не возобновятся, поскольку и газ, и нефть, и другие полезные ископаемые формировались в течение миллионов и миллионов лет при определенных геологических условиях в прошлом. К тому же, каждая частица невозобновляемых ресурсов, используемых в производстве, сокращает остаточную величину соответствующих запасов. Однако многие из невозобновляемых ресурсов могут быть заменимыми.

Заменимые природные ресурсы – это ресурсы, которые можно заменить иными. При этом такие заменители могут быть даже экономически более выгодными.

Экономические отношения между собственником земли и арендатором по поводу использования земли в экономической теории называются рентными отношениями.

Земельная рента – плата собственнику земли за пользование землей, зависящая от плодородия и местоположения земельных участков; земельная рента включается в арендную плату.

Земельная рента выступает в нескольких формах.

Дифференциальная рента I. Во всех странах в хозяйственный оборот вовлечены различные по плодородию и местоположению участки земли. Издержки производства единицы продукции на лучших землях ниже, чем на худших. Поэтому арендаторы лучших участков земли получают дополнительную прибыль. Этот дополнительный доход, получаемый в результате более высокой производительности труда на более

плодородном участке земли, передается арендатором собственнику земли в виде дифференциальной ренты I. Эта рента возникает в результате различий в плодородии земельных участков.

Существует также дифференциальная рента I по местоположению. Она вызвана различным удалением обрабатываемых участков земли от рынков сбыта, железнодорожных станций, портов. Величина прибыли определяется экономией не только транспортных расходов, но и расходов, входящих в состав издержек производства: доставка семян, минеральных удобрений, машин, оборудования и др.

Дифференциальная рента II, в отличие от дифференциальной ренты I, связана с не с естественным плодородием и удачным расположением участка, а с дополнительными вложениями капитала в улучшение качества земли, что ведет к росту производительности труда на соответствующих участках арендуемых фермерами-предпринимателями со всеми теми последствиями, которые наблюдались при рассмотрении дифференциальной ренты I, то есть возникновении прибыли на участках, где были использованы дополнительные капиталовложения. Поскольку дифференциальная рента является результатом инициативных действий арендатора по инвестированию дополнительного количества капитала в сельское хозяйство, то и возникающая дифференциальная рента присваивается арендатором.

Любая разновидность земельной ренты выступает в форме арендной платы арендатора землевладельцу.

Арендная плата представляет собой общую плату за пользование землей, выплачиваемую арендатором землевладельцу, она включает в себя земельную ренту, амортизацию основного капитала землевладельца, процент за использование физического капитала землевладельца.

Экономической основой арендной платы является рента. Вместе с тем количественно рента и арендная плата различаются. Арендная плата является суммарной величиной выплат за передачу в аренду конкретного земельного участка. Участок обычно сдается вместе с находящимися на нем постройками, оборудованием и даже инвентарем. Плата за эти компоненты должна рассматриваться как процент за пользование фактором капитала, а не землей. Арендная плата выступает как рыночная цена передачи права пользования землей и оказывает решающее влияние на объем спроса и предложения на землю.

Цена земли непосредственно связана с той величиной арендной платы, которую она обеспечивает землевладельцу. Главной частью этой платы является земельная рента.

Цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту, эта цена определяется величиной земельной ренты и нормой ссудного процента.

При продаже земли владелец желает получить суммарную величину всех будущих арендных платежей. И это возможно, если сумма денег, полученная за проданную землю, будучи положенной в банк, будет приносить доход, равный прежней сумме доходов, получаемой в виде арендной платы. Иначе говоря, цена земли должна быть капитализированной земельной рентой, то есть капиталом, приносящим соответствующий доход владельцу соответствующего участка земли, выставленной на продажу. Таким образом, цена земли определяется величиной дохода в виде арендной платы и нормы ссудного процента.

Контрольные вопросы

1. Что такое факторы производства и какие основные категории они включают?

2. Какова роль труда как фактора производства в экономике? Приведите примеры.

3. Как земля и природные ресурсы влияют на стоимость и доступность товаров и услуг?

4. Что такое капитал в контексте факторов производства, и как он отличается от других факторов?

5. Каковы основные характеристики рынка труда и как они влияют на уровень заработной платы?

6. Как спрос и предложение на рынке факторов производства определяют их цену?

7. Как государственное регулирование может влиять на рынки факторов производства? Приведите примеры.

Тема 8. ГОСУДАРСТВО 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 ее 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 веке 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, и его экономические функции были низведены до роли «ночного сторожа частной собственности». 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. все более очевидной становилась необходимость государственного вмешательства в экономику. Даже последователи классических воззрений на роль государства в экономике вынуждены были это признать.

В современных условиях роль государства еще 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. Более подробно задачи государства раскрываются в присущих ему функциях.

Можно выделить следующие основные функции государства:

1. Создание правовой основы для функционирования механизма. Главным условием рыночного механизма выступает свобода принятия

экономических решений всеми субъектами рынка. Государство обеспечивает правовую защиту как производителей, так и потребителей:

- прежде всего должно быть гарантировано право частной собственности;

- большое значение имеет правовое ограничение монополизма;

- важная роль в сфере экономического законодательства принадлежит защите прав потребителей;

- немаловажное значение имеет правовая регламентация всевозможных сделок, направленная на соблюдение прав всех участников.

Государство не только провозглашает права, но и обеспечивает их реализацию, создавая действенную судебную систему.

2. Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий всем слоям общества. Особенно это касается неимущей части населения.

3. Производство общественных благ (общественных товаров и услуг). Государство финансирует расходы на оборону, охрану общественного порядка, строительство и содержание дорог, городских улиц, городское освещение, содержание зон отдыха и т.п. Данная функция в определенной мере была присуща государству даже на самых ранних ступенях его развития. Однако в настоящее время круг таких благ и услуг значительно расширяется, особое значение приобретает деятельность государства по нейтрализации отрицательных внешних эффектов.

Выполнение государством данной функции возможно двумя способами: либо государство организует собственное производство (государственные предприятия), либо за счет государственных средств финансирует их производство на негосударственных предприятиях (например, государственные заказы на производство товаров, необходимых для содержания вооруженных сил).

4. Стабилизация экономики. Правительство, используя бюджетно-налоговую и кредитно-денежную политику, стремится преодолеть кризисные явления в экономике, спад производства, снизить безработицу и инфляцию.

Необходимость выполнения государством определенных функций в сфере экономики не отрицает никто. Однако по вопросам, в каких пропорциях должно сочетаться государственное и рыночное регулирование, каковы границы и направления государственного вмешательства в экономику, существует достаточно широкий спектр теоретических

воззрений и соответствующих им практических подходов к государственной деятельности.

По характеру используемых средств разграничивают прямое и косвенное воздействие государства на экономику.

Метод прямого воздействия иногда называют административным. В качестве инструментов такого воздействия являются 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 экономических субъектов 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 пойдет 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 реальной 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 только что приведенном 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 направления:

- 1) бюджетно-налоговая (фискальная) политика;
- 2) денежно-кредитная (монетарная) политика;

- 3) социальная политика;
- 4) внешнеэкономическая политика.

Страны с рыночной экономикой, формирующейся уже не одно столетие, постоянно ищут оптимальное сочетание рыночного механизма, действующего автоматически, с сознательным государственным регулированием. Та же задача стоит и перед странами, переходящими к рыночным отношениям от командно-административной системы. Но если в первом случае в уже существующий отлаженный рыночный механизм постепенно государство встраивается, выбирая в соответствии с возникающими задачами систему регулирующих инструментов, то во втором случае, наоборот, необходимо сократить функции государства и создать возможности для действия рыночного механизма. Этот процесс представляет собой разгосударствление экономики.

Разгосударствление экономики – процесс перехода регулирующих и управляющих функций в экономической сфере от государства к рыночному механизму. Разгосударствление не может быть осуществлено каким-то одноразовым актом, а представляет собой сложный процесс поэтапного преобразования одной экономической системы в другую. Экономика в период времени от начала и до завершения трансформации одной экономической системы в другую называется переходной.

Процесс преобразования экономики предполагает активную деятельность со стороны государства, которое определяет цели, задачи и инструменты этого преобразования.

Цели разгосударствления экономики состоят в следующем:

- ликвидировать товарные дефициты и излишки;
- рационализировать распределение ресурсов в производстве с ориентацией на конечное потребление;
- повысить гибкость и маневренность экономики, то есть сделать ее более отзывчивой к меняющимся потребностям;
- усилить конкуренцию;
- повысить эффективность производства.

Непременным условием решения этих задач является приватизация.

Приватизация – процесс перехода собственности из рук государства в частные руки и формирование многообразных организационных форм собственности: индивидуальной, кооперативной, акционерной и т.п.

Право частной собственности создает все необходимые условия для включения рыночного механизма. Частный интерес, основанный на

частной собственности, создает стимулы для более эффективной работы, а право частной собственности обеспечивает свободу выбора для их реализации. Однако выбор путей и способов приватизации является очень непростым делом, так как любой из возможных вариантов имеет свои существенные недостатки.

Возможны следующие способы приватизации.

Продажа государственной собственности. Его недостаток в том, что значительной частью населения он может быть воспринят как крайне несправедливый.

На самом деле это не так, поскольку вырученные от продажи деньги могли бы быть направлены государством на структурную перестройку экономики и финансирование тех ее секторов, которые являются непривлекательными для частного предпринимательства. Гораздо более серьезным препятствием для реализации этого способа приватизации является отсутствие у населения достаточных денежных средств. Продажа же по заниженным ценам действительно была бы социальной несправедливостью.

Контрольные вопросы

1. Какова основная роль государства в рыночной экономике?
2. В чем заключается концепция «рыночных провалов» и как государство может их исправить?
3. Какие меры государство может применять для борьбы с монополиями?
4. Каково влияние налогообложения на экономические решения потребителей и производителей?
5. В каких случаях государство вмешивается в экономику для достижения социальных целей?
6. Каковы последствия государственного регулирования цен на рынке?
7. Как государственные расходы влияют на общее экономическое состояние страны?

Раздел 2. МАКРОЭКОНОМИКА

Тема 1. МАКРОЭКОНОМИКА: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Макроэкономическая теория, макроэкономика, исследует поведение экономики в целом, а также ее крупных секторов, таких как государственный и частный сектор, государственные финансы и денежно-кредитную сферу, топливно-энергетический комплекс, аграрно-промышленный комплекс, военно-оборонный комплекс, выявляет зависимости между важнейшими общеэкономическими показателями.

К основным макроэкономическим проблемам можно отнести как внутриэкономические, так и внешнеэкономические проблемы:

- 1) масштабов национального производства и темпов экономического роста;
- 2) накопления и масштабов инвестиций;
- 3) занятости и безработицы;
- 4) недогрузки производственных мощностей;
- 5) инфляции;
- 6) дефицита государственного бюджета;
- 7) стабильности курса национальной валюты;
- 8) дефицита внешней торговли;
- 9) дефицита платежного баланса
- 10) макроэкономической нестабильности (проблема экономического цикла).

О состоянии экономики в целом, об ее макроэкономических проблемах и перспективах можно судить по различным показателям. К важнейшим макроэкономическим показателям относятся:

- объем и темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП);
- объем потребления;
- масштабы накопления;
- валовые инвестиции;
- государственные расходы и доходы;
- размеры экспорта и импорта;
- число занятых и норма безработицы;
- индексы цен;

- денежная масса (денежные агрегаты);
- ставка процента (ставка рефинансирования);
- курс национальной валюты;
- сальдо платежного баланса.

Валовой внутренний продукт (GDP Gross Domestic Product) – это совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной в экономике страны за год, независимо от источника использованных ресурсов.

ВВП включает в себя стоимость всех товаров и услуг, произведенных, например, в экономике России, в том числе и продукцию, произведенную на предприятиях, принадлежащих иностранному капиталу. Стоимость продукции, произведенной в России на предприятиях компании «Данон», принадлежащей иностранцам, будет входить в состав российского ВВП. Но прибыль, полученная на предприятии, принадлежащем России, но расположенном в одной из стран СНГ, не будет включена в состав российского ВВП.

Валовой национальный продукт (GNP Gross National Product) – это совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной в экономике страны за год, исключая стоимость продукции, произведенной на предприятиях, принадлежащих иностранцам.

Например, стоимость продукции, произведенной в России на предприятиях компании «Данон», принадлежащей иностранцам, не будет входить в состав российского ВНП. Но прибыль, полученная на предприятии, принадлежащем России, но расположенном в одной из стран СНГ, будет включена в состав российского ВНП.

Таким образом, разница между ВВП и ВНП небольшая, – это чистая стоимость продукции (чистый доход), созданной на территории России с помощью ресурсов, принадлежащих иностранцам. Чистый доход рассчитывается как разница между доходом от факторов производства, поступившим в Россию извне, и дохода от факторов производства, выплачиваемого Россией остальному миру.

Для понимания сущности как ВВП, так и ВНП ключевыми понятиями являются понятия конечного продукта, промежуточного продукта, повторного счета и добавленной стоимости.

Конечный продукт представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных в данном году и приобретенных для конечного потребления, то есть не используемых для промежуточного потребления.

Промежуточный продукт представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных в данном году и приобретенных для промежуточного потребления, то есть для дальнейшей переработки или перепродажи.

При подсчете ВВП возникают различные проблемы. Главная из них это проблема повторного счета.

В общем виде это звучит так: чтобы избежать повторного счета из стоимости произведенной продукции вычитается стоимость использованных предметов труда, то есть стоимость промежуточного продукта. В итоге остается стоимость конечного продукта. Это и есть валовой внутренний продукт.

Добавленная стоимость – это стоимость, добавленная переработкой, представляет собой разность между стоимостью произведенной продукции и стоимостью предметов труда, использованных в производстве этой продукции.

Сумма всех добавленных стоимостей, произведенных в экономике, и будет представлять собой валовой внутренний продукт (ВВП). В общем виде точно так же рассчитывается и валовой национальный продукт (ВНП).

$ВВП, ВНП = \text{Стоимость всех произведенных продуктов и услуг} - \text{Промежуточный продукт.}$

$ВВП, ВНП = \text{Сумма произведенных добавленных стоимостей.}$

Существуют три метода измерения ВВП и ВНП:

- 1) по добавленной стоимости производственный метод;
- 2) по расходам (метод конечного использования);
- 3) по доходам (распределительный метод).

При расчете ВВП производственным методом (по добавленной стоимости) суммируются добавленные стоимости, произведенные на каждом предприятии, а затем суммируются добавленные стоимости по отраслям производства. ВВП, рассчитанный производственным методом, дает представление об отраслевой структуре народного хозяйства.

Определение ВВП по расходам (методом конечного использования) используется лишь тогда, когда осуществлены расходы на приобретение товаров и услуг. Все расходы можно сгруппировать в зависимости от того, кто их осуществляет:

- потребительские расходы домашних хозяйств (C);
- инвестиционные расходы предприятий (I);

- государственные расходы (G);
- расходы иностранцев, или чистый экспорт (NX).

Таким образом, ВВП по расходам можно представить следующим образом:

$$GDP = C + I + G + NX.$$

Определение ВВП по доходам, (распределительным методом) осуществляется путем суммирования всех видов первичных доходов:

- заработную плату наемных работников;
- доход самостоятельно занятых;
- прибыль предприятий (в ней выделяются дивиденды, нераспределенная прибыль, налоги на прибыль);
- процент;
- рентные доходы.

К ним добавляются две величины, которые не являются доходами. Это амортизационные отчисления и чистые косвенные налоги (налоги минус субсидии).

В наибольшей степени используются производственный метод и метод конечного использования.

Система национальных счетов (СНС) – это система взаимосвязанных макроэкономических показателей, отражающих информацию о всех стадиях экономического кругооборота – производстве и обмене товаров и услуг, распределении и перераспределении доходов, потреблении и сбережении.

Показатели СНС используются для описания, анализа и прогнозирования макроэкономических процессов. Система национальных счетов была разработана в середине прошлого века и введена в действие в рамках Организации объединенных наций (ООН). Система постоянно совершенствуется. В настоящее время в мире действует СНС ООН, принятая в 1993 году. На рубеже 1990-х годов российская национальная статистика начала переход на международную систему национальных счетов.

Важнейшими разделами СНС являются счет производства товаров и услуг, счет использования валового внутреннего продукта, счет образования доходов. Данные системы национальных счетов России ежегодно публикуются Государственным комитетом по статистике РФ в книге «Национальные счета России. Статистический сборник».

Главные макроэкономические показатели системы национальных счетов, валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт, были нами рассмотрены в предыдущем разделе.

Существуют и другие показатели СНС, используемые в макроэкономике, в частности к ним относятся следующие показатели:

- чистый внутренний продукт;
- национальный доход;
- располагаемый доход.

Чистый внутренний продукт (NDP) – это стоимость валового внутреннего продукта за вычетом стоимости той части ВВП, которая пошла на возмещение основного капитала, потребленного в производстве.

Национальный доход (NI) представляет собой совокупный доход общества, произведенный в экономике и полученный владельцами всех факторов производства. Он рассчитывается как разница между чистым внутренним продуктом, чистым доходом, полученным в стране иностранцами, и косвенными налогами на бизнес.

Располагаемый доход – это доход, остающийся в распоряжении домашних хозяйств после вычета чистых индивидуальных налогов из национального дохода.

В заключение соотношение между показателями системы национальных счетов можно представить в виде простейших уравнений:

1. $GDP = C + I + G + NX$;
2. $GNP = GDP + \text{чистый доход из-за рубежа}$;
3. $NDP = GDP - \text{амортизация}$;
4. $NI = NDP - \text{косвенные налоги}$;
5. $YD = NI - T$;
6. $T = TA - TR$;
7. $NX = \text{экспорт} - \text{импорт}$,

где: GDP – валовой внутренний продукт, GNP – валовой национальный продукт, NDP – чистый внутренний продукт, NI – национальный доход, YD – располагаемый доход, T – чистые налоги, TA – налоги, TR – трансфертные платежи, NX – чистый экспорт

В макроэкономическом анализе используются разнообразные показатели уровня цен в экономике, важнейшими из которых являются следующие:

- индекс цен потребительских товаров (CPI, Consumer Price Index);
- индекс цен производителей (PPI, Producer Price Index);

– дефлятор ВВП (GDP deflator).

Индекс цен – это отношение совокупности цен определенного набора товаров и услуг в данном периоде к совокупности цен сходного набора товаров и услуг в базовом периоде, умноженное на 100.

Рассчитаем, например, индекс цен для потребительского набора, состоящего из двух товаров, – 1 кг яблок и 3 мужских рубашки. В этом году цены на яблоки в связи с хорошим урожаем снизились с 20 до 15 руб. за килограмм, а цены на рубашки в связи с ростом издержек производства из-за повышения цен на электроэнергию и хлопок выросли с 300 до 400 руб. за рубашку. Стоимость рыночной корзины выросла с 920 руб. в прошлом году который у нас служит базисным годом, до 1215 руб. в нынешнем году. Разделив стоимость набора в текущем году на стоимость набора в базисном году и умножив на 100, мы получим индекс цен в текущем году. Он будет равен 132: $(1215 / 920) \times 100 = 132$. Значение индекса цен в базисном периоде всегда равно 100. Если в текущем периоде индекс выше 100, значит цены выросли. Если индекс ниже 100, значит цены снизились. В нашем примере цены выросли на 32 пункта (%). В принципе ничего не изменится, если вместо потребительских товаров мы возьмем товары производственного назначения, например: цветные металлы, нефть, хлопок, токарный станок.

Индекс потребительских цен (CPI) – это отношение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в текущем году к его стоимости в базисном году.

Индекс цен производителя (PPI) представляет собой отношение стоимости представительного набора товаров и услуг производственного назначения в текущем году к его стоимости в базисном году.

Дефлятор ВВП – индекс цен, рассчитываемый для всех произведенных в экономике товаров и услуг, исчисляется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

Это более емкий показатель по сравнению с индексом цен производителя или индексом потребительских цен. Он включает в себя цены и потребительских товаров, и товаров производственного назначения.

Номинальный валовой внутренний продукт (ВВП) – это стоимость всех произведенных в данном году товаров и услуг, выраженная в текущих ценах.

Реальный валовой внутренний продукт (ВВП) – это стоимость всех произведенных в данном году товаров и услуг, выраженная в постоянных (базисных) ценах.

В действительности ВВП, как правило, увеличивается. Но расширение его стоимостного объема, то есть его рост, происходит как в результате действительного увеличения физического объема произведенных товаров и услуг, так и в результате роста цен. Номинальный ВВП увеличивается, даже если не произошло увеличения физического объема производства по сравнению с прошлым годом. Это происходит просто из-за роста цен на ту же самую продукцию. Поэтому для определения реального ВВП и реального роста ВВП рассчитывают объем текущего ВВП в постоянных ценах, то есть в ценах базисного года и по структуре производства базисного года.

Контрольные вопросы

1. Что такое валовой внутренний продукт (ВВП) и как он рассчитывается?
2. Каковы основные компоненты ВВП и какую роль они играют в экономике?
3. Что такое валовой национальный продукт (ВНП) и как он отличается от ВВП?
4. Каковы основные показатели экономического роста и как они измеряются?
5. Что такое инфляция и как она влияет на макроэкономические показатели?
6. Каковы основные методы измерения уровня безработицы и какие факторы на него влияют?
7. Как макроэкономические показатели, такие как ВВП, инфляция и безработица, взаимосвязаны между собой?

Тема 2. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупный спрос (AD) – это объем товаров и услуг в экономике в целом, который потребители, предприятия и правительство готовы купить при определенном уровне цен (другими словами, это величина запланированных расходов на товары и услуги в экономике в целом при данном уровне цен).

Важнейшими частями совокупного спроса являются: потребительские расходы домашних хозяйств (C), инвестиционные расходы предприятий (I), государственные расходы (G), расходы иностранцев, или чистый экспорт (NX).

$$AD = C + I + G + NX.$$

Совокупный спрос и его величина могут быть изображены графически с помощью кривой совокупного спроса. Если мы по вертикали отметим уровень цен (P), а по горизонтали – выпуск продукции (Y), то есть ВВП, то, принимая различные значения уровня цен и выпуска, можно построить кривую совокупного спроса AD .

При уровне цен P_1 величина совокупного спроса в точке A будет равна Y_1 , при снижении цен до уровня P_2 величина совокупного спроса возрастет в точке B до уровня Y_2 . Так же, как на микроуровне существует обратная связь между ценой товара и величиной спроса на товар, так и в макроэкономике существует обратная зависимость между уровнем цен и величиной совокупного спроса. Кривая совокупного спроса AD , таким образом, имеет нисходящий характер.

Объяснение обратной зависимости между уровнем цен и величиной совокупного спроса иное, чем объяснение закона спроса в микроэкономике. Напомним, что в микроэкономике обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса на товар объяснялась законом убывающей предельной полезности, эффектом замещения и эффектом дохода. На уровне макроэкономики нельзя, например, объяснить увеличение совокупного спроса эффектом замещения, так как предполагается, что падают все цены. Или взять эффект дохода. Кривая спроса на отдельный товар предполагает неизменность дохода. В условиях макроэкономики снижение уровня цен вызывает снижение доходов и домашних хозяйств, и предприятий.

Нисходящий характер кривой совокупного спроса объясняется действием следующих эффектов:

- эффект богатства;
- эффект процентной ставки;
- эффект импортных закупок.

Эффект богатства состоит в том, что при повышении уровня цен снижается реальная стоимость активов общества (богатства), то есть снижается их покупательная способность.

Эффект процентной ставки означает, что при повышении уровня цен повышается процентная ставка, что ведет к сокращению объема инвестиционных расходов, являющихся частью совокупного спроса.

Эффект импортных закупок состоит в том, что при повышении уровня цен в экономике сокращается чистый экспорт, являющийся частью совокупного спроса.

Вместе с тем на величину совокупного спроса влияет множество других, неценовых факторов совокупного спроса.

Совокупное предложение – это объем товаров и услуг, производимых в экономике в целом в данном году и предложенных предприятиями на рынке населению, государству и друг другу при данном уровне цен.

Совокупное предложение и его величина могут быть изображены графически с помощью кривой совокупного предложения. Если мы по вертикали отметим уровень цен (P), а по горизонтали – выпуск продукции (Y), то есть ВВП, то, принимая различные значения уровня цен и выпуска, можно построить кривую совокупного предложения AS .

При уровне цен P_1 величина совокупного предложения в точке A и B будет равна Y_1 , при повышении цен до уровня P_2 величина совокупного предложения возрастет в точке C до уровня Y_2 , а при повышении цен до уровня P_3 величина совокупного предложения возрастет в точке C до уровня Y_3 . Так же как на микроуровне существует прямая связь между ценой товара и величиной его предложения, так и в макроэкономике в принципе существует прямая зависимость между уровнем цен и величиной совокупного предложения. Кривая совокупного предложения AS таким образом в принципе имеет нисходящий характер. Ее форма отражает изменения издержек производства на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема валового внутреннего продукта.

В макроэкономической теории на кривой совокупного предложения различают три отрезка, отличающихся друг от друга поведением цен:

- горизонтальный отрезок (кейнсианский);
- вертикальный отрезок (классический);
- промежуточный отрезок (восходящий).

На горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения уровень цен остается неизменным даже при увеличении объема национального производства. Это возможно в том случае, если ВВП значительно ниже потенциального объема. Такая ситуация означает, что в экономике существует значительный уровень безработицы и недогрузки производственных мощностей. При росте масштабов ВВП уровень безработицы недогрузки мощностей сокращается. Но это сокращение не ведет к росту уровня цен, бездействующая рабочая сила и оборудование вводятся в действие по существующим ценам, и издержки производства при этом не изменяются.

Горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения называют также кейнсианским, по имени крупнейшего английского экономиста XX столетия Джона Мейнарда Кейнса. Он считал, что в принципе для капиталистической экономики характерно недоиспользование ресурсов, то есть безработица и недогрузка производственных мощностей. Такое положение в экономике характерно для горизонтального отрезка кривой совокупного предложения.

По мере исчерпания незанятых ресурсов уровень ВВП приближается к потенциальному уровню, уровень занятости приближается к полной занятости и экономика начинает функционировать на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения. На этом отрезке повышение цен ведет к росту масштабов производства и совокупного предложения. Возникают трудности в связи с нехваткой ресурсов. И если совокупный спрос продолжает расти, то совокупное предложение будет увеличиваться в том случае, если будут найдены дополнительные ресурсы. Спрос на ресурсы растет и цены на ресурсы повышаются, что ведет к повышению издержек производства. Производители будут наращивать масштабы производства только в том случае, если цены на их продукцию также увеличиваются, чтобы компенсировать затраты более дорогих ресурсов. Все это объясняет тот факт, что с увеличением уровня цен совокупное предложение на промежуточном отрезке также увеличивается. Рост издержек производства лежит в основе прямой зависимости между уровнем цен и величиной совокупного предложения.

На вертикальном (классическом) отрезке кривой совокупного предложения уровень цен в экономике увеличивается, но при этом величина совокупного предложения остается неизменной. ВВП достиг уровня полной занятости. Экономика не способна обеспечить дополнительные ресурсы. Они исчерпаны, поэтому при повышении совокупного спроса происходит только повышение цен без увеличения масштабов совокупного предложения. Имеет место инфляция без экономического роста.

К важнейшим из неценовых факторов совокупного предложения относятся:

- изменение цен на ресурсы;
- изменение производительности;
- изменение правовых норм.

Графически воздействие неценовых факторов на совокупное предложение изображается сдвигом кривой совокупного предложения влево или вправо.

Прежде всего, необходимо отметить, что уровень цен в экономике стремиться к равновесному уровню, а масштабы производства тяготеют к равновесному уровню производства. Графически равновесный уровень цен и равновесный объем производства определяются в точке пересечения кривой совокупного спроса и кривой совокупного предложения. В этой точке покупатели готовы купить столько, сколько продавцы готовы продать.

Равновесный уровень цен – это уровень, определяемый взаимодействием совокупного спроса и совокупного предложения, когда величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения.

Равновесный объем производства представляет собой такой объем ВВП, при котором произведенный продукт равен объему потребленных товаров и услуг, то есть совокупным расходам.

Необходимо также рассмотреть, что происходит, если изменяются факторы на стороне совокупного предложения и кривая AS сдвигается влево или вправо. В частности, если существенно выросли цены на нефть и нефтепродукты, то издержки производства начинают увеличиваться. Что при этом происходит? Повышение цен на ресурсы ведет к общему росту цен, падению производства и сокращению совокупного спроса. Кривая совокупного предложения сдвигается влево. При сдвиге кривой AS_1 влево в положение AS_2 уровень цен повышается с уровня

P_1 до P_2 , совокупный спрос сокращается. Формируется новый равновесный объем производства Y_2 .

Может ли экономика вернуться к первоначальному равновесию? Может, но постепенно, в течение определенного периода времени. В примере с изменением цен на ресурсы падение производства и рост цен приведет к росту безработицы и формированию избыточных запасов нереализованной продукции. Для реализации этих запасов может быть принято снижение цен на эту продукцию, а также сокращение издержек производства различными способами. Например, снижение заработной платы, переход к другим энергоносителям, экономия ресурсов. Снижение издержек и новые более низкие цены приведут к сокращению нежелательных запасов, увеличению прибыли, расширению производства. Кривая совокупного предложения сдвигается вправо, происходит возвращение к первоначальному уровню равновесного объема производства.

Таким образом, модель совокупного спроса и совокупного предложения объясняет механизм формирования уровня цен в экономике в целом, изменение этого уровня под воздействием различных факторов. Это механизм взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения.

Контрольные вопросы

1. Что такое совокупный спрос и какие компоненты он включает?
2. Как изменения в уровне цен влияют на совокупный спрос?
3. Что такое совокупное предложение и как оно отличается от индивидуального предложения?
4. Как взаимодействие совокупного спроса и совокупного предложения определяет уровень цен и объем производства в экономике?
5. Как внешние шоки (например, изменения в ценах на нефть) могут повлиять на совокупный спрос и предложение?
6. Как государственная политика (например, фискальная и монетарная) может влиять на совокупный спрос и предложение?
7. Каковы основные причины сдвига кривой совокупного спроса и совокупного предложения?

Тема 3. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

Макроэкономическая нестабильность – это, прежде всего колебания экономической активности (экономические циклы), появление безработицы, недогрузки производственных мощностей, инфляции, дефицита государственного бюджета, дефицита внешнеторгового баланса. В данной теме основное внимание будет уделено таким важнейшим аспектам макроэкономической нестабильности, как безработица, инфляция, экономический цикл. Вместе с тем будут рассмотрены связанные с этими видами макроэкономической нестабильности направления экономической политики государства такие направления, как политика занятости, антиинфляционная политика, политика стабилизации.

Неотъемлемой чертой рыночной экономики выступает безработица. Эксперты Международной организации труда (МОТ) сегодня понимают под безработицей наличие контингента лиц трудоспособного возраста, не имеющего работы, но способного работать и ищущего работу в данный период времени. В число «ищущих работу» включаются лица, зарегистрированные на бирже труда в качестве безработных. В разных странах возрастные показатели безработных существенно отличаются, но, как правило, к ним относят лиц от 10–15 лет минимум и до пенсионного возраста (от 55 лет и выше), принадлежащих к самодеятельному (экономически активному) населению. К самодеятельному относится часть трудоспособного населения – как работающие по найму, так и ищущие работу безработные. Другая часть трудоспособного населения входит в группу несамодеятельного – не работающего по найму и не ищущего подобную работу. Например, это могут быть студенты, домохозяйки, предприниматели, лица свободных профессий.

Согласно российскому законодательству о занятости населения, официально безработными признаются трудоспособные граждане в трудоспособном возрасте, которые по независящим от них причинам не имеют работы и заработка и зарегистрированы в государственной службе занятости. Уровень безработицы определяется как доля безработных в общей численности самодеятельного населения или рабочей силы.

Различают несколько основных видов безработицы:

1. Фрикционная безработица – связана с добровольным оставлением одного рабочего места ради поисков другого. Обычно это вре-

менная потеря работы вследствие изменения места жительства лицами, имеющими рабочее место, или невозможность трудоустройства тех, кто ищет работу впервые.

2. Структурная безработица – это временная потеря работы частью трудоспособного населения, но вследствие изменений в структуре производства (связанных с переменами в технологии). Эти изменения делают необходимым переобучение кадров для получения ими новых профессий. Отмирание старых производств, при структурных сдвигах в экономике вызывает увольнения части рабочей силы.

3. Циклическая безработица (ряд экономистов называет ее конъюнктурной) порождена циклическим характером развития рыночной экономики, то есть чередованием периодов подъема и спада производства. Общий экономический спад порождает потерю работы и невозможность найти ее по любой специальности.

4. Сезонная безработица – вызывается колебаниями спроса на рабочую силу в разные периоды времени.

5. Скрытая безработица в результате спада производства рабочая сила используется не полностью, но и не увольняется. Такой вид безработицы получил распространение в российской экономике переходного периода с широко практикуемыми неоплаченными отпусками и неполными рабочими днями. В середине 1990-х годов скрытой безработицей в нашей стране было охвачено 10–12 млн чел.

Уровень занятости и уровень безработицы являются важнейшими макроэкономическими показателями, определяющими эффективность проводимой государством экономической политики.

Важное теоретическое и практическое значение имеет вопрос, что именно считать полной занятостью. Ведь полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Она определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы (или самодеятельного населения), а доля существующей при этом фрикционной и структурной безработицы соответствует целесообразному уровню полной занятости. Современные экономисты считают наличие этих двух видов безработицы при полной занятости неизбежным спутником экономики, в которой есть свободный выбор места, времени и условий работы. Таким образом, полная занятость достигается тогда, когда циклическая безработица равна нулю.

6. В условиях полной занятости существует естественная безработица, представляющая собой совокупность фрикционной и структурной безработицы. Уровень безработицы при полной занятости называется уровнем естественной безработицы или нормой естественной безработицы. В настоящее время принято считать, что при полной занятости уровень естественной безработицы составляет 5–6 %.

Норма естественной безработицы определяется в соответствии со следующей формулой:

Из этой формулы следует, что естественная безработица растет при росте доли лиц, теряющих работу, и падает при росте доли трудоустроившихся.

В реальной экономике фактический уровень безработицы, как правило, не равен уровню естественной безработицы, превышая его в период спада и оказываясь ниже при подъеме экономики. Фактический уровень безработицы подвержен колебаниям, которые определяют величину циклической безработицы. Таким образом, уровень циклической безработицы равен разности между уровнями фактической и естественной безработицы.

Уровень циклической безработицы – уровень фактической безработицы = уровень естественной безработицы.

При циклической безработице производственные мощности используются не полностью и величина ВВП меньше той, которая могла бы быть в условиях полной занятости. Разница между потенциально возможным объемом ВВП при полной занятости и фактически достигнутым при циклической безработице ВВП составляет разрыв ВВП.

Между циклической безработицей и разрывом ВВП существует устойчивая прямая связь, обнаруженная эмпирическим путем А. Оукеном. Закон Оукена выражает отношение между уровнем безработицы и недополученным объемом ВВП. Если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1 %, то отставание объема ВВП составит примерно 2,5%. Это отношение (1:2,5) позволяет вычислить абсолютные потери, связанные с любым уровнем безработицы. Например, при уровне безработицы в 9,5 % и ее естественном уровне в 6 % недополученный объем ВВП составит $8,75 \% / (9,5 - 6) \times 2,5 = 8,75$. Если бы в данном году был обеспечен уровень безработицы не ниже естественного, то ВВП был бы на 8,75% больше, чем фактический.

Главным методом государственной политики занятости выступают программы уменьшения безработицы. Они включают в себя следующие меры:

- стимулированию роста занятости;
- увеличению числа рабочих мест в государственном секторе экономики;
- подготовке и переподготовке кадров;
- оказание содействия найму рабочей силы.

Государство также проводит социальное страхование безработицы, то есть выплачивает пособия потерявшим работу не по своей воле. Основные условия получения такого пособия, продолжительность выплат и их абсолютные размеры в разных странах существенно варьируют.

Термин «инфляция» происходит от латинского «инфлатио» (вздутие) и означает обесценение денежной единицы, уменьшение ее покупательной способности.

При повышении общего уровня цен на отдельные товары цены поднимаются неравномерно (при этом необязательно они увеличиваются на все товары). Рост цен наблюдается в том случае, когда темпы роста денежной массы, находящейся в обращении, превосходит темп роста ВВП. При сокращении ВВП, в связи со спадом производства, рост денежной массы ускоряется.

Природа инфляции достаточно сложна – для выявления ее причин и способов подавления необходим многофакторный анализ. Основная же причина инфляции заложена в несоответствии денежной и товарной массы, то есть в выпуске в обращение избыточных безналичных и наличных денег, не обеспеченных товарным покрытием.

Инфляция приводит к внутриотраслевому перераспределению доходов: в выигрыше оказываются отрасли и предприятия, на выпускаемую продукцию которых цены повысились в большей мере, чем те, цены на продукцию которых поднялись в меньшей степени. В условиях инфляции происходит опережающее расширение сферы обращения, в которой из-за усиливающихся спекулятивных тенденций становится возможным получение более высокой прибыли, чем в сфере производства. Отсюда перемещение части функционирующего капитала из производства в сферу обращения. Это ярко демонстрирует положение в российской экономике 1990-х годов.

Инфляция сопровождается, как правило, снижением реальной заработной платы. Сокращается емкость внутреннего рынка, состояние производства ухудшается. Обесценение денег при инфляции влечет за собой падение курса национальной валюты по отношению к иностранной. Тем самым импорт становится более дорогим, что, в свою очередь, еще больше усиливает инфляцию.

Различают два вида инфляции: спроса и предложения.

При инфляции спроса повышение цен объясняется избыточным спросом (отсюда и ее название). Когда все ресурсы уже задействованы, дальнейший рост спроса уже не может привести к увеличению объема выпуска товаров. Таким образом, он ведет к повышению цен на производимую продукцию. При инфляции спроса ее факторами (имеющими чаще всего денежный характер) становятся:

- дефицит государственного бюджета, для покрытия которого власти выпускают государственные займы, увеличивая массу денег в обращении сверх его потребностей;

- расширение кредитной экспансии банков, то есть расширение их депозитно-чековой эмиссии;

- импортируемая инфляция, связанная с ростом цен на импортные товары и дополнительной эмиссией национальной валюты сверх потребностей товарооборота при покупке иностранных товаров.

Другая важнейшая причина возникновения инфляции – увеличение издержек на единицу продукции. Повышение издержек (наиболее важных – удорожания энергии и сырья, неоправданного повышения зарплаты) в этом случае является причиной инфляции предложения. При неизменном спросе уровень цен повышается (например, многократный рост цен на нефть в 1970-х годах и на рубеже 1990–2000 годов) и становится причиной инфляции. Источником инфляции может стать и повышение заработной платы при неизменной производительности труда, и, следовательно, увеличение издержек на единицу продукции.

Эмпирический анализ экономической статистики Великобритании за несколько десятилетий дал возможность А.У. Филлипсу выявить закономерность – между ежегодным процентом изменения номинальной заработной платы и долей безработных, где существует тесная связь. Исследуя соотношение величин безработицы и инфляции, А.У. Филлипс установил, что между уровнем безработицы и темпами

роста цен существует обратно пропорциональная зависимость. Ее графическое изображение получило название кривой Филлипса.

Согласно кривой, безработица высока, когда инфляция незначительна, и она снижается при возрастании инфляции. Кривая Филлипса предполагает возможность сокращения безработицы в условиях инфляции. И наоборот, повышение уровня безработицы (или изменение ее доли в рабочей силе) может сбить темпы инфляции, то есть подавить рост цен, а также достичь отрицательной инфляции (снижения цен), называемой дефляцией.

Однако реальная экономика не всегда отражает результаты кривой Филлипса. Так, в 1970-е годы в ряде стран в условиях длительной стагфляции (стагнация + инфляция) имело место одновременное увеличение безработицы, экономического спада и роста цен. В 1980-е годы прослеживается обратная тенденция – переход к одновременному снижению и инфляции, и безработицы. Пример России 1990-х годов весьма показателен: росли и безработица, и цены. Поэтому многие экономисты делают вывод о том, что эффект кривой Филлипса (рост безработицы при снижении роста цен) действует лишь в коротком периоде, носит лишь кратковременный характер.

На динамику издержек производства, а значит, и цен влияют также следующие факторы:

- диспропорции в соотношении рыночного спроса и предложения (когда предложение меньше спроса);
- несбалансированность структуры инвестиций;
- недогрузка производственных мощностей;
- политика цен, проводимая крупными компаниями;
- рост косвенных налогов, автоматически включаемых в цены.

Вне зависимости от причин возникновения инфляции, она проявляется в двух формах – открытой и скрытой (или подавленной).

Открытая инфляция характеризуется устойчивым повышением среднего уровня цен.

Скрытая (или подавленная) инфляция имеет место в условиях жесткого контроля государства над ценами на товары и факторы производства. При усиливающемся расстройстве денежного обращения скрытая инфляция не находит адекватного выражения в росте цен, но сопровождается товарными дефицитами и развитием «черного рынка», где цены отражают реальное обесценение денег. При дефиците покупа-

тель не может приобрести нужный ему товар по официальной цене и обращается к «черному рынку» с его более высоким уровнем цен.

В настоящее время широко используется также понятие ожидаемой или прогнозируемой инфляции. Оно означает, что на уровне государственной политики и на уровне домохозяйств учитывается ожидаемый рост цен и обесценение денег.

Сочетание инфляции с экономическим спадом (то есть с сокращением производства) получило название стагфляции.

В международной практике принята следующая классификация типов инфляции в зависимости от степени ее развития, а именно:

- при слабой или ползучей инфляции среднегодовой рост цен колеблется в пределах 5–10 %;

- при сильной или галопирующей – 10–50 % (иногда – до 100 %);

- при гиперинфляции – превышает 100 %.

В международной экономической практике принято считать, что уровень инфляции в 2–3 % в год вообще безопасен. При повышении роста цен на несколько процентов в месяц считается, что экономическая ситуация в стране становится тревожной. Предельно допустимым порогом инфляции (за которым она переходит в гиперинфляцию) считается рост цен, превышающий 50 % в месяц. При снижении цен говорят об отрицательной инфляции или дефляции.

Уровень инфляции для данного года вычисляется следующим образом: за базу (учитываются, как правило, цены определенного набора товаров) обычно берут цены предыдущего (базового) года, для которого их уровень принимается за 100. Индекс означает, что данное отношение умножается на 100.

Чтобы снизить бремя негативных экономических и социальных последствий инфляции, государство как развитых, так и развивающихся стран принимает различные меры по ее сдерживанию, то есть проводит антиинфляционную политику.

Антиинфляционная политика государства включает как активные, так и адаптационные меры.

При активной политике используются денежные (монетарные) рычаги, способствующие сдерживанию и прекращению инфляции:

- контроль за денежной эмиссией;

- недопущение эмиссионного финансирования государственного бюджета;

- осуществление текущего контроля денежной массы путем проведения операций на открытом рынке;
- пресечение обращения денежных суррогатов;
- проведение денежной реформы.

При адаптационной политике применяются меры по приспособлению к условиям инфляции, смягчению ее отрицательных последствий.

Так, сократить влияние инфляции опроса государство пытается путем сдерживания совокупного опроса, в том числе:

- уменьшения государственных расходов;
- увеличения налогов;
- сокращения дефицита государственного бюджет;
- перехода к жесткой кредитно-денежной политике и стабилизации валютного курса (финансируя его).

Меры против инфляции издержек в рамках адаптационной политики направлены на сдерживание роста факторных доходов и цен путем:

- индексации фиксированных доходов – зарплаты, стипендий, пособий, пенсий;
- регулирования политики крупнейших компаний и естественных монополистов;
- стимулирования производства.

Индексация – это изменение денежных выплат в соответствии с темпами инфляции.

Для рыночной экономики всех стран мира характерно циклическое развитие – после роста всегда наступает спад. Достичь постоянного экономического роста стремятся правительства всех государств, однако пока это не удавалось никому. Практические исследования подтверждают, что в любой рыночной экономике происходят колебательные процессы, волнообразные движения. При этом колебания рыночной активности в разных странах достаточно сильно различаются по регулярности, длительности и причинам возникновения. С периодом в несколько лет (или даже десятилетий) экономический рост и подъем деловой активности сменяются снижением макроэкономических показателей роста. Возникает экономический спад, спрос и предложение сокращаются и предпринимательская деятельность затухает.

Термин «экономический цикл» (его синонимы – бизнес-цикл, деловой цикл, цикл экономической конъюнктуры) – это временной интервал

между двумя качественно одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры. Под экономической конъюнктурой понимается направление и характер изменений основных экономических показателей.

Экономический цикл также можно определить как следующие один за другим подъемы и спады уровней экономической активности в течение нескольких лет.

В современной теории экономического цикла принято выделять двух- и четырехфазовые модели экономического цикла.

Двухфазовая модель имеет повышательную (подъем, экспансия) и понижательную (спад, рецессия) фазы, а также высшие и низшие поворотные точки цикла. Продолжительность цикла определяется как переход между двумя соседними высшими или низшими поворотными точками.

Четырехфазовая модель содержит фазы: подъема, завершающегося бумом, за которым следует спад (кризис), переходящий в депрессию, и последующее оживление. Оживление, в свою очередь, через определенное время завершается подъемам.

Во время завершения подъема бумом экономика работает на пределе своих возможностей, наблюдается полная занятость, инвестиции и расходы покупателей очень высоки. Растет спрос на товары и услуги. Когда экономика начинает работать на полную мощность, рост спроса приводит к росту цен.

За бумом через некоторое время следует спад (кризис). Его важнейшей чертой является перепроизводство – продукции производится больше по сравнению с платежеспособным спросом на нее. В результате сокращается производство, многие компании разоряются, безработица может достичь высокого уровня, заработная плата уменьшается, курсы ценных бумаг снижаются.

После падения производства и занятости до самого низкого уровня происходит переход спада в депрессию. Приостанавливается падение производства, начинает восстанавливаться равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением, формируются предпосылки для будущего экономического роста (в виде массового обновления основного капитала на новой технической базе), производство и занятость медленно набирают ход.

Переход в следующую фазу – оживления знаменуется повышением уровня производства, экономика достигает показателей докризисного уровня, производители начинают получать во все большем объеме

новые заказы, обновляется оборудование, создаются дополнительные рабочие места. Расширяется покупательский спрос, повышаются цены, уменьшается безработица.

Фаза оживления перерастает в фазу подъема. Загрузка производства увеличивается, начинается его быстрый рост, расширяются инвестиционные и потребительские расходы, появляются в большом объеме новые рабочие места и исчезает безработица.

Во всех странах с переходной экономикой, кроме Китая, в конце XX столетия наблюдался значительный экономический спад. В России в 1990-х годах также имел место беспрецедентный экономический кризис и спад (ВВП сократился на 54 %). Но это не был циклический кризис перепроизводства. В экономической теории кризис такого рода называют трансформационным кризисом, который сопровождает переход к новым экономическим отношениям, к новому механизму хозяйствования. В условиях переходной экономики деловой цикл еще не сложился.

Экономический цикл может длиться от нескольких лет до нескольких десятилетий. В экономической теории циклы продолжительностью до 10-ти лет принято называть малыми (или короткими) волнами, продолжительностью до 40–60 лет – большими (или длинными) волнами. Последние связаны с фундаментальными сдвигами в технике и технологии, с научно-техническими революциями.

Продолжительность циклов зависит от многих факторов:

- времени обновления основного капитала;
- динамики рыночной конъюнктуры;
- вмешательства государства в экономику, и многих других.

Несмотря на общие для всех циклов фазы, отдельные экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности.

Основные макроэкономические параметры в соответствии с их циклическими свойствами – изменением на разных фазах экономического цикла – подразделяются на:

- проциклические;
- контрциклические;
- ациклические.

Проциклические переменные имеют тенденцию к росту в период подъема и к снижению в период спада.

Например, высокую согласованность динамики с циклом имеют:

- совокупный выпуск продукции;
- выпуск по секторам экономики;
- прибыли предпринимателей;
- скорость обращения денег.

Контрциклические переменные снижаются в период подъема и растут в период спада.

К ним относятся:

- запасы готовой продукции;
- запасы факторов производства;
- уровень безработицы;
- уровень банкротств.

Ациклическими называют переменные, динамика которых не связана непосредственно с циклами деловой активности и они индивидуальны для каждой страны (например, экспорт).

В зависимости от того, как макроэкономические параметры меняются в ходе экономического цикла (достигают ли они максимума (минимума) до или после прохождения экономической высшей (низшей) поворотной точки экономического цикла) выделяют три типа – опережающие, запаздывающие и соответствующие макроэкономические параметры.

К опережающим относятся такие параметры, которые достигают максимума (минимума) перед наступлением пика (дна) деловой активности, например, средняя продолжительность рабочей недели в промышленности, число вновь создаваемых предприятий и ряд других.

Запаздывающими считаются параметры, которые достигают максимума (минимума) после пика (дна) экономической активности, например, численность безработных спустя 15 недель, расходы на новые предприятия и оборудование.

Соответствующими считаются параметры, которые изменяются одновременно с динамикой экономической активности, в их числе – ВВП, уровень безработных, продукция промышленности, личные доходы.

Действию одного лишь свободного рыночного экономического механизма положил конец острейший мировой экономический кризис 1929–1933 гг., не имевший до тех пор аналогов в истории ни по своей глубине, ни по продолжительности. Так, экономику США «Великая депрессия» привела к опасному обострению социальных противоречий, и

чтобы овладеть ситуацией правительство Ф. Рузвельта впервые в мире ввело систему прямого государственного регулирования экономики.

Эволюция системы экономического регулирования обусловила существенные перемены в ходе цикла. Хотя регулирование и не способно до конца избавить экономику от колебаний темпов роста, но оно может значительно огладить такие колебания и более того – тем самым сократить или даже предотвратить значительное падение производства в фазе кризиса. В то же время годовые колебания в темпах экономического роста политика государственного регулирования экономики устранить не в состоянии, так как невозможно сбалансировать все параметры общественного производства в условиях рыночной экономики.

Экономический рост означает увеличение производства товаров и услуг в течение длительного времени, то есть процесс долговременного устойчивого развития экономики без нарушения ее равновесного состояния в краткосрочных промежутках.

Существует множество факторов, оказывающих влияние на экономический рост.

Среди них выделяют три основные группы:

- факторы предложения;
- факторы спроса;
- факторы распределения.

В первой группе – факторах предложения – находятся: количество и качество природных ресурсов, применяемого капитала и трудовых ресурсов, человеческие ресурсы, не поддающиеся формальной оценке, технологические факторы, отражающие технический прогресс, институционально-организационные и информационные факторы (значение последних быстро нарастает).

Вторая группа – факторы спроса – обеспечивают реализации произведенных товаров и услуг. Они имеют большое значение для осуществления способности экономики к росту уровня совокупных расходов для наиболее полного использования производственного потенциала.

Третья группа – факторы распределения – реализуют оптимальное распределение наличных ресурсов – материальных, людских, финансовых, технологических и информационных.

Помимо перечисленных на экономический рост оказывают существенное влияние и другие факторы – политические социальные, демо-

графические, экологические, культурные, психологические, религиозные, исторические и ряд других.

В зависимости от особенностей используемых факторов экономический рост подразделяют на два типа:

- экстенсивный,
- интенсивный.

Первый тип – экстенсивный экономический рост – обеспечивается за счет количественного увеличения уже применяемых факторов производства.

Второй тип – интенсивный экономический рост – обеспечивается за счет применения качественно новых технологий, повышения квалификации работников, применения ресурсе сберегающей техники.

Общее представление о взаимодействии факторов, влияющих на экономический рост, может дать кривая производственных возможностей. Она отражает максимальные объемы производства продукции, которые могут быть произведены при данном количестве я качестве природных, трудовых ресурсов и основного капитала на основе данного технологического потенциала.

Экономический рост определяется смещением кривой производственных возможностей вправо, то есть от АВ к СД. Рост количества и качества ресурсов и совершенствование технологии обеспечивает возможность такого сдвига, а для его реализации существенны полная занятость и оптимальное распределение ресурсов.

Согласно современным воззрениям, экономический рост в 3–4 % считается успехом экономической политики государства. В США в 1990-е годы при устойчивом росте ВВП ежегодно увеличивался на 2–3 %, а со второй половины десятилетия – и более того, в частности в 1999 г. он вырос до 7 %. К 2002 году темпы роста американской экономики замедлились и в 2001 г. составили мене 1 %.

В России экономический рост прекратился в 1990 г., затем начался спад, достигший в 1992–1993 гг. 10–15 % в год. Затем спад стад уменьшаться: если в 1994 г. объем производства упад на 13 %, то в 1995 г. – на 4 %.

Экономический рост измеряется ежегодными

- темпами роста ВВП (ВВП) или
- темпами прироста ВВП (или ВВП) в целом и на душу населения.

При измерении темпов прироста разницу между ВВП текущего года и ВВП предыдущего года (реальными) делят на ВВП предыдущего года. Для получения темпов прироста в процентах полученный результат, также как в случае роста, умножает на 100.

В повседневной жизни очень часто понятия темпов роста и темпов прироста используются как синонимы. Например, говорят о том, что темпы роста в России в 2001 году составили 5 %, при этом имеются в виду темпы прироста.

Новым явлением, лимитирующим экономический рост и обостряющий все его противоречия на современном этапе, стали экологические факторы. Обострение экологических проблем (ограниченность ресурсов и загрязнение окружающей среды) означает, что теперь для каждого государства приоритетными становятся меры по охране окружающей среды.

Контрольные вопросы

1. Что такое инфляция и как она измеряется? Объясните, какие показатели используют для измерения инфляции, например, индекс потребительских цен (ИПЦ).

2. Каковы основные причины инфляции? Расскажите о факторах, способствующих инфляции, таких как спросовая и предложенческая инфляция.

3. Что такое безработица? Определите безработицу и объясните, как ее уровень характеризует состояние экономики.

4. Какие основные виды безработицы существуют? Перечислите и объясните виды безработицы (фрикционная, структурная, циклическая и сезонная).

5. Как инфляция и безработица взаимосвязаны в краткосрочной перспективе? Обсудите кривую Филлипса и ее значение для понимания взаимосвязи между инфляцией и безработицей.

6. Как политики могут бороться с инфляцией и безработицей? Опробуйте примеры фискальной и монетарной политики, направленных на снижение этих экономических проблем.

7. Влияние макроэкономической нестабильности на экономическое развитие. Обсудите, как высокая инфляция и безработица могут воздействовать на общий уровень жизни и экономический рост страны.

Тема 4. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Деньги – это особый вид товара, который выделился из товарного мира и служит всеобщим эквивалентом. Иными словами, деньги являются таким товаром, который способен обмениваться на все другие товары.

Деньги появились в глубокой древности в результате обмена товарами. Поначалу обмен был случайным. С развитием общественного разделения труда, производства и обмена выделился один товар (как всеобщий эквивалент), который и стал играть роль денег. Следовательно, деньги имеют товарное происхождение. В основе обмена товаров с помощью денег лежит стоимость, то есть общественный труд, затраченный в процессе производства товара и овеществленный в нем.

Роль всеобщего эквивалента долгое время выполняли благородные металлы, золото и серебро, а со второй половины XIX века – только золото. В ходе своей исторической эволюции деньги стали выступать в различных формах – металлических, бумажных, кредитных и, наконец, в новой современной форме электронных денег.

Бумажные деньги появились в ходе длительного процесса. Изначально их выпуск был связан с естественным стиранием металлических монет и преднамеренной их порчей государственной властью. Впоследствии бумажные деньги в качестве денежных знаков стали широко использоваться государством для покрытия своих расходов (бюджетных дефицитов). Причина обесценения бумажных денег заключалась в том, что их количество не регулировалось и не ограничивалось реальными потребностями товарооборота.

Кредитные деньги возникли в период развитого капитализма. Они стали обслуживать не только обмен товаров, но и функционирование (движение) капитала.

Сущность денег находит свое непосредственное выражение в выполняемых пяти функциях:

1. Выступая мерой стоимости, деньги тем самым измеряют стоимость всех остальных товаров как всеобщий эквивалент. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется его ценой.

2. В качестве средства обращения (обмена) деньги обслуживают товарный оборот, то есть выступают посредником в актах купли-продажи товаров. Участие денег в обмене составляет лишь момент обращения (оно мимолетно).

3. Функция денег как средства платежа появилась в связи с развитием кредитных отношений, то есть с возможностью отсрочки платежа. Налицо разрыв между продажей (покупкой) товара и его денежной оплатой.

4. Как средство накопления и сбережения деньги, будучи всеобщим эквивалентом, становятся воплощением общественного накопления. Для этой функции деньги должны сохранять свою стоимость хотя бы в течение определенного периода.

5. В функции мировых денег (то есть в качестве международных платежных средств) они выступают при расчетах по платежным балансам. Как покупательное средство деньги используются при покупке товаров с их оплатой наличными.

Таким образом, деньги воплощают в себе часть общественного богатства, переносимую из одной страны в другую.

Для расчетов между странами ныне применяется система резервных валют и валютных клирингов. Резервные валюты представлены теми национальными денежными единицами, которые выполняют роль мировых денег (например, доллар США, марка Германии, иена Японии). Для безналичных расчетов между странами на основе взаимного зачета требований используются валютные клиринги.

В качестве мировых денег выступают и расчетные денежные единицы – например, учрежденные Международным валютным фондом (МВФ) специальные права заимствования (СДР) или ЭКЮ – региональная расчетная единица в Европейском экономическом союзе. В 1999 году в ЕС была введена новая денежная единица – евро, переход на которую осуществлен до 2002 года. Стоимость расчетных единиц исчисляется на основе корзины валют как их средневзвешенная величина.

В современной рыночной экономике функции денег претерпели видоизменения. Товарно-денежные отношения приобрели всеобщий и глобальный характер. Таким образом, все без исключения товары, услуги, природные и интеллектуальные ресурсы, а также труд и способности людей оцениваются сегодня в денежной форме.

Денежное обращение – это движение денег при выполнении ими своих функций.

Форма организации денежного обращения в той или иной стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством, представлена денежной системой.

Денежная система включает в себя следующие элементы:

- денежную единицу;
- эмиссионную систему;
- виды денег;
- институты регулирования денежной системы.

Денежной единицей является денежный знак, принятый в качестве меры стоимости (например, рубль или доллар).

Эмиссионная система – это учреждение, регулирующее выпуск денег в обращение, то есть Центральный Банк. В регулировании денежного обращения участвуют также министерство финансов и кредитно-банковские учреждения страны. Например, в России право выпуска денег (денежной эмиссия) принадлежит Центральному Банку РФ.

Видами денег, выступающими как законное средство платежа, являются:

- наличные деньги – банкноты и металлические монеты;
- безналичные деньги – то есть средства на счетах в кредитно-банковских учреждениях.

Количество денег, необходимое для выполнения ими функций средства обращения и платежа, определяется законом денежного обращения.

Согласно этому закону, количество денег в обращении должно обеспечить соблюдение баланса между ним и стоимостью товаров и услуг, подлежащих реализации (с учетом их цен).

Общая формула, определяющая количество денег в обращении (уравнение обмена):

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса; V – число оборотов денежной единицы; P – среднегодовой уровень цен; Q – реальный объем национального продукта.

У денег чрезвычайно много разновидностей. Они различаются и типом денежного материала, и способами обращения, и использованием, и учетом денежной массы, и возможностями превращения одних видов денег в другие. Выше мы уже говорили о наличных и безналичных формах денежных расчетов.

Наличные деньги – те, что находятся на руках у населения и обслуживают розничный товарооборот, а также личные платежно-расчетные операции. Наличность – это металлические и бумажные деньги, которые передаются из рук в руки в натуральном виде. Наличность в

монетной форме удобна в виде денежной мелочи, а также для использования в кассовых аппаратах и автоматах. Доля монетных денег в общей денежной массе постоянно снижается.

Бумажные деньги обслуживают денежное обращение в форме банкнот (банковских билетов, выпускаемых Центральным Банком страны) и казначейских билетов (они выпускаются государственным казначейством). Обе формы представляют собой государственные бумажные деньги. Бумажные деньги, как и разменная монета, постепенно теряют свое значение.

Вторым видом денег являются безналичные деньги – это основная масса денежных средств на банковских счетах. Безналичные деньги также называют депозитными или – кредитными деньгами безналичного расчета. Они обслуживают оптовый товарооборот и платежно-расчетные операции между предприятиями, корпорациями и банками. Поскольку оптовый товарооборот в 3–3,5 раза превышает розничный, то депозитные деньги доминируют в общей денежной массе в обращении. Внедрение в банковскую практику компьютерной техники и новейших средств связи сопровождается дальнейшим сокращением сферы использования наличных денег. Так, например, наличными деньгами получают заработную плату в Англии всего 10 % занятых, во Франции – менее 10 %, в Германии – около 5 %, в США – 1 %.

Наибольшее распространение среди средств безналичного денежного расчета имеют денежные чеки, а в последнее время – электронные деньги и их разновидность кредитные карточки. Чек – это денежный документ установленной формы, содержащий приказ владельца счета в кредитном учреждении о выплате его держателю указанной в чеке суммы. Основой чекового обращения служат депозитные вклады (отсюда и название – депозитные деньги). Таким образом, безналичные деньги на текущих счетах в балке с помощью чека легко превращаются в средство платежа.

Электронные деньги – наиболее удобная и современная форма денежных расчетов. Она появилась благодаря внедрению новых технических средств в кредитно-банковскую систему. Компьютерная техника и новые системы связи резко ускорили расчетные операции – например, начисление и списание средств, переводы со счета на счет, начисление процентов и др. Они же внедрили новые носители информации посредством электронных сигналов, то есть без бумажных носите-

лей. Электронные деньги постепенно вытесняют чеки и заменяют их кредитными карточками – средством расчетов, замещающим наличные деньги, а также средством получения кратко срочных ссуд в банках.

Прогресс денежной системы той или иной страны проявляется двояко:

- в виде сокращения доли налично-денежных расчетов в пользу увеличения доли безналичного оборота (наиболее показательным в этом отношении является американский финансовый рынок);

- в форме развития самой системы – в направлении объединения в единое целое каналов обращения наличных и безналичных платежных средств (при котором право выбора способа расчетов остается за самим пользователем).

В развитых странах на практике в настоящее время четко проявилась общая тенденция к переводу денежных расчетов на систему безналичных платежей. Например, в США около 90 % всей стоимости сделок и товарно-денежного оборота охватывают расчеты без использования наличных денег.

В структуре денежного обращения России прослеживаются обратные тенденции:

- удельный вес наличных денег увеличивается;
- а доля депозитных денег снижается.

Денежная масса или – совокупность всех имеющихся в обращении денег, является важнейшим количественным показателем денежного обращения. Она включает несколько компонентов, которые выделяются на основании критерия их ликвидности.

Под ликвидностью понимается та степень, в которой возможно (или невозможно) использовать денежные средства в качестве средства платежа. Денежное средство считается высоколиквидным, если его можно непосредственно использовать для платежей и расчетов или легко обратить в средство платежа. В соответствии с присущим им уровнем ликвидности отдельные виды денежных средств, образующих часть денежной массы, которая обращается в стране, объединяются в денежные агрегаты.

Денежные агрегаты дают возможность анализировать количественные изменения денежного обращения на определенную дату и за определенный период, а также регулировать темпы роста и объем денежной массы. Каждый агрегат характеризуется определенными пока-

зателями состава и количества денежной массы. Наибольшее распространение получили денежные агрегаты M_0 , M_1 , M_2 , M_3 , M_4 и L .

По мере возрастания индекса агрегата (агрегаты M_0 , M_1 , M_2 , ...) степень ликвидности входящих в данный агрегат компонентов убывает при возрастании их роли как средства сохранения ценности.

Агрегат M_0 представляет собой наличные деньги – банкноты, разменную монету.

M_1 включает агрегат M_0 и средства на текущих счетах банков, то есть чековые вклады без указания сроков хранения.

Агрегат M_2 объединяет M_1 и срочные бесчековые сберегательные вклады в коммерческих банках (то есть вклада на определенный срок), а также краткосрочные государственные (казначейские) ценные бумаги (долговые обязательства со сроком хранения до года),

Агрегат M_3 состоит из M_2 плюс сберегательные вклады в специальных кредитных институтах и ценные бумаги – акции, облигации всех видов, обращавшиеся на денежном рынке.

В M_4 входят M_3 , депозитные сертификаты в кредитных учреждениях (свидетельства о депонировании денежных средств) и другие долгосрочные кредитные обязательства.

В состав пятого денежного агрегата L (он был сформирован в США в 1980 г.) включены агрегат M_3 плюс различные высоколиквидные средства, то есть легко превращаемые в наличные деньги – коммерческие ценные бумаги высокой степени надежности, краткосрочные государственные облигации и др.

Агрегаты M_0 и M_1 измеряют массу денег в их функции средства обращения и средства платежа. Агрегаты M_2 , M_3 , M_4 и L – в их функции средства накопления.

В разных странах для расчета совокупной денежной массы в обращении используется разное число денежных агрегатов. В США Федеральная резервная система пользуется четырьмя агрегатами – M_1 , M_2 , M_3 и L . В Японии и Италии также используют 4 агрегата, в Германии – 3, в Великобритании – 5, во Франции – 10.

В России в практике финансового анализа и статистики только с началом рыночных реформ в 1990-е годы стало применяться разделение денежной массы на агрегаты. Ныне учитывается около двадцати компонентов денежной массы, которые объединяют в M_0 , M_1 , M_2 и M_3 . M_0 – это наличные деньги в обращении. M_1 – кроме M_0 включает

в РФ средства предприятий на расчетных, текущих, специальных счетах в банках, а также депозиты населения в сберегательных банках до востребования и средства страховых компаний. M_2 равняется M_1 плюс срочные депозиты населения в сберегательных банках, в том числе компенсация. M_3 состоит из M_2 и сертификатов, облигаций государственного займа.

Кредит представляет собой движение денежного капитала, отдаваемого в ссуду на условиях его возврата за плату в виде процента.

Он является частью совокупного общественного капитала. Сегодня кредит выступает как решающий источник финансирования процесса воспроизводства и экономического роста. В капитале современных корпораций происходят изменения в структуре – доля заемных средств (ссудного капитала) быстро растет за счет снижения удельного веса собственного капитала.

Развитие кредитных денег сопровождается ростом и совершенствованием кредитно-банковской системы. Основные институциональные сектора современной кредитно-банковской системы следующие:

- Центральный банк (с отделениями на местах);
- системы банков (коммерческие, сберегательные, ипотечные, инвестиционные);
- страховой сектор (страховые компании, пенсионные фонды);
- специализированные институты (инвестиционные и финансовые компании, благотворительные фонды).

Функции различных секторов кредитно-банковской системы существенно специализированы. Основными в этой системе являются Центральный банк (ЦБ) и сеть коммерческих банков.

Центральный банк – это «банк банков». Он организуется правительством и имеет дело не с населением, а с коммерческими банками. Основная функция ЦБ – функция предохранения кредитно-банковской системы от кризисов и регулирование (через предложение денег) общей экономической ситуации в стране.

В другие функции ЦБ входят:

- ведение операций правительства (ЦБ как банкир правительства);
- эмиссия денег;
- контроль за деятельностью коммерческих банков;
- регулирование количества денег в стране;
- поддержание стабильности национальной валюты;

– управление государственным долгом.

Коммерческие банки по специальной лицензии от ЦБ принимают вклады от населения и предприятий, а также предоставляют кредиты своим заемщикам. Главная цель коммерческих банков – получение прибыли, поэтому они стремятся к расширению спектра своих услуг. Основным источником прибыли является разница между получаемым и выплачиваемым процентом.

Помимо кредитных операций коммерческие банки осуществляют платежно-расчетные операции, которые по своим масштабам явно доминируют в их деятельности. Также немалую роль играют так называемые забалансовые операции: управление пакетами акций, консультирование, бюджетное и налоговое планирование и ряд других операций, которые приносят банкам солидные доходы.

Операции кредитно-банковских учреждений можно охарактеризовать на примере баланса коммерческих банков.

Их баланс состоит из двух частей:

– активов (кредит), находящихся в левой части, и показывающих, как именно банки используют полученные средства. Активы состоят из кассовой наличности, учета и ссуд, межбанковских депозитов, инвестиций и ценных бумаг, недвижимости и других объектов вложения средств;

– пассивов (дебет), расположенных в правой части баланса, в которые вносятся привлеченные банками денежные средства. Пассивы (то есть обязательства банка перед вкладчиками) представлены всеми денежными требованиями клиентуры к банку, главным образом в форме депозитов (вкладов), а также эмиссией и размещением ценных бумаг (банковских облигаций) и межбанковским кредитом.

Функционирование кредитно-банковской системы связано с действием денежного мультипликатора, который показывает возможности увеличения банками кредитных ресурсов, а значит и увеличения денежной массы. Суть операций по созданию новых денег заключается в том, что прирост депозитов в одном банке открывает возможности выдачи за их счет новых кредитов в другом банке (за вычетом обязательных резервов). Получатели этих новых кредитов, в свою очередь, могут поместить их в следующий банк, который, повторив те же операции, также получит возможность выдавать новые кредиты (за вычетом обязательных резервов) и т.д.

Денежно-кредитная политика является одним из наиболее важных направлений государственного регулирования рыночной экономики. Для функционирования кредитно-банковской системы она имеет первостепенное значение. Государственное кредитно-денежное регулирование осуществляет Центральный банк с помощью специфических инструментов регулирования.

Политика учетной ставки (дисконтная политика) выражается в регулировании ставки переучета в Центральном банке векселей (письменных обязательств должников уплатить определенную сумму в заранее оговоренный срок в установленном месте), поступивших от коммерческие банков. Те же, в свою очередь, получают векселя от промышленных, торговых и прочих компаний. При определении своего ссудного процента коммерческие банки ориентируются на учетную ставку ЦБ.

Изменение величины учетной ставки зависит от состояния экономической конъюнктуры: в условиях спада ставка понижается и кредит расширяется, а при подъеме и угрозе перегрева экономики (то есть угрозы выхода производства за пределы платежеспособного спроса на рынке) ставка повышается и объем кредитования сокращается.

Согласно системе обязательных резервов, коммерческие банки обязаны хранить определенную часть своих кредитных ресурсов на беспроцентных счетах Центрального банка. Величина резервов устанавливается ЦБ в отношении депозитов коммерческих банков и колеблется от 5 % до 20 %. Как и учетная ставка, размер резервов регулируется в зависимости от экономической конъюнктуры. При экономическом подъеме рост нормы резервов ограничивает кредитные возможности коммерческих банков и, следовательно, их кредитную экспансию. Снижение нормы резервов при экономическом спаде означает расширение кредитных ресурсов банков и объема их кредитных операций, дневным объектом регулирования нормы обязательных резервов являются коммерческие банки, а другие институты обычно следуют процентной политике коммерческих банков.

Регулирование денежной массы помощью операций на открытом рынке выражается в купле-продаже государственных облигаций кредитно-банковскими учреждениями. Продавая облигации на открытом рынке, ЦБ таким образом уменьшает кредитные ресурсы коммерческих банков и других кредитных институтов. Эти операции ЦБ уменьшают предложение кредита банками и, следовательно, способствуют повы-

шению процентных ставок на рынке. И наоборот, скупая часть таких ценных бумаг, ЦБ расширяет кредитные ресурсы коммерческих банков и других кредитных учреждений.

Прямое административное воздействие государства на кредитно-банковскую систему является одним из основных средств кредитно-денежного регулирования, осуществляемого Центральным банком. На практике оно находит выражение в прямых предписаниях кредитным учреждениям в форме различных директив, инструкций, а также применения санкций. Эти меры в основном распространяются на коммерческие и сберегательные банки.

ЦБ контролирует деятельность коммерческих банков (особенно сомнительные операции), проводит регулярные ревизии кредитных учреждений. Большое значение в кредитном регулировании имеет законодательная и нормативная практика, осуществляемая органами государственной власти – парламентом, правительством, местной администрацией.

С кредитным регулированием тесно связано регулирование налично-денежной массы в обращении, также осуществляемое ЦБ. Его политика в этой области тесно увязывается с вышеперечисленными четырьмя способами кредитного регулирования, а следовательно, сферы обращения кредитных (депозитных) денег.

Контрольные вопросы

1. Что такое денежно-кредитная политика и каковы ее основные цели?
2. Какие инструменты использует центральный банк для регулирования денежной массы в экономике?
3. Как изменение процентной ставки влияет на уровень инфляции и экономический рост?
4. Что такое открытые рыночные операции и как они влияют на ликвидность банковской системы?
5. Как центральный банк может использовать резервные требования для управления кредитной активностью банков?
6. В чем разница между экспансионистской и рестриктивной денежно-кредитной политикой?
7. Как денежно-кредитная политика взаимодействует с фискальной политикой государства?

Тема 5. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Для регулирования хозяйственной жизни государством используются многочисленные экономические, политические и юридические меры. С их помощью государство вмешивается в экономические процессы, чтобы достичь стабильного развития и адаптации к постоянно меняющимся условиям современной рыночной конъюнктуры.

Формы вмешательства государства в экономический кругооборот бывают прямыми и косвенными.

Прямое вмешательство оказывает непосредственное воздействие на экономику в целом и состоит из следующих частей:

- создание государственного сектора (государство организует производство и реализацию продукции отраслей, которые не привлекают частный капитал ввиду своей низкой рентабельности);

- перераспределение доходов (значительная часть национального дохода целенаправленно перераспределяется, например, в виде субсидий, оплаты научно-исследовательских работ, выплаты процентов по ценным бумагам, пособий по безработице);

- экономические программы (государство содействует серьезным структурным сдвигам в экономике).

Косвенные формы государственного вмешательства оказывают не прямое, опосредованное воздействие на экономику, совокупный спрос и совокупное предложение и включают в себя следующие формы:

- кредитно-денежная система – используется для воздействия на экономику через учетную ставку, операции на открытом рынке и систему обязательного резервирования;

- налоговая система (государство влияет на размер доходов, которые направляются на производство, путем манипулирования с налоговой ставкой).

Государственные финансы есть совокупность денежных средств (ресурсов), которые государство мобилизует для выполнения своих функций.

Термин «финансы» происходит от латинского корня «финис», что означает «денежный платеж».

Важнейшие функции государственных финансов следующие:

– экономическая – заключается в финансировании регулирующей деятельности государства в национальном хозяйстве (управлении гос-сектором, программировании и т.п.);

– оборонная – состоит в финансировании армии, полиции и т. п.;

– социальная – заключается в оказании поддержки малоимущим слоям населения, финансировании пособий по безработице, инвалидам и больным;

– экологическая – заключается в предоставлении субсидий для разработки и внедрения в производство новых технологий, снижающих его вредное воздействие на окружающую среду.

Выполнение этих функций возлагается на современную финансовую систему.

Государственный бюджет или – бюджет центрального (федерального) правительства представляет собой самый крупный денежный фонд, используемый для финансирования деятельности центрального правительства. С его помощью государство оказывает воздействие на многие хозяйственные процессы. За счет госбюджета содержится армия, полиция, часть здравоохранения, наука, осуществляется защита окружающей среды.

Бюджеты региональных и местных органов власти, наряду с внебюджетными фондами, входят в финансы местных администраций. Как правило, возможности последних ограничены, и для финансирования своей деятельности они получают дотации в виде субсидий от центрального правительства.

Помимо бюджетных средств в государственные финансы включены также финансы предприятий, находящихся в госсобственности. Они формируются либо за счет бюджета центрального правительства, например, бюджет военных предприятий. Внебюджетные денежные ресурсы используются строго по назначению – для финансирования целевых программ как центральным правительством, так и региональными и местными органами власти.

Государственный бюджет – это доходы и расходы государства, или иными словами, это финансовый план формирования и использования денежного фонда государства.

Государственный бюджет утверждает высшая законодательная власть страны, а за его выполнение отвечает центральное (федеральное) правительство, то есть исполнительная власть.

Доходная часть бюджета (или – государственные доходы) показывает, откуда поступают денежные ресурсы для финансирования расходов государства.

Расходная часть бюджета (или государственные расходы) показывает, на какие цели направляются аккумулированные государством средства.

Доходы и расходы государства распределяются соответственно по бюджетам разного уровня: центральных (федеральных) властей – самые крупные доходы и расходы, – региональных и местных. Каждый из них имеет свои источники доходов и сферы их использования.

Доходная часть госбюджета формируется в основном из налогов. В большинстве стран сегодня они составляют до 80–90 % всех доходов государства. Определенную роль в доходах также играют и два других источника – государственные займы и эмиссия бумажных и кредитных денег. Займы осуществляются в форме выпуска государственных ценных бумаг, приносящих процент. Их доля в государственном бюджете, как правило, не превышает 10–20 % всех доходов. К эмиссии бумажных и кредитных денег государство прибегает, когда его доходы не покрывают расходов.

Налоги – это принудительные, безвозмездные и обязательные платежи, которые платят в доход государства юридические и физические лица. Налоги разделяют на прямые, которые взимают непосредственно с доходов и имущества, и косвенные, которые включаются в цену товаров и тарифа на услуги.

Как правило, в бюджет центрального (федерального) правительства поступают налоги на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины, подоходный налог на физических лиц и на прибыль предприятий. В местные бюджеты республик, краев, областей в России, например, собираются налоги на имущество предприятий, за использование природных ресурсов, на имущество физических лиц, за право торговли, земельный налог, курортный сбор и ряд других.

К главным налогам по российскому законодательству, пересмотр которого происходил в 2000 г., отнесены:

- налог на прибыль предприятий;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- подоходный налог с физических лиц;

– таможенные пошлины на импортные, экспортные и транзитные товары;

– фискальные монопольные налоги – на товары массового спроса, а также транспортные, коммунальные и культурные услуги.

Основные направления использования государственных расходов производятся путем государственных закупок и трансфертных платежей.

Закупая товары и услуги, государство осуществляет перераспределение ресурсов от частного к общественному потреблению.

Используя другой вид расходов – трансфертные платежи (трансферт означает в переводе с английского «передавать»), государство производит социальные выплаты особо нуждающимся слоям населения – по социальному страхованию и обеспечению, пенсий по старости, пособий на детей, по инвалидности и безработице, и т.п. Через трансфертные платежи правительство изменяет структуру производства товаров частного сектора. Определенная часть населения с помощью государства получает возможность потреблять оплаченные обществом товары. Этим же целям служат и дотации (субсидии).

Идеальное состояние государственного бюджета, когда достигается баланс доходной и расходной части, бывает довольно редко. В большинстве стран на практике расходы государственного бюджета превышают доходы (то есть бюджет сводится с дефицитом).

Бюджетный дефицит – это та сумма, на которую расходы государственного бюджета превышают его доходы.

Дефицит обычно бывает обусловлен либо общим спадом производства, либо завышенными расходами на социальные программы, либо возросшими расходами на оборону, либо – выполнением государством других функций. Снижение бюджетного дефицита стало для правительства большинства стран необходимым инструментом регулирования экономики.

Размеры дефицитов колеблются в зависимости от конкретной экономической ситуации. В среднем в государственных бюджетах они составляют 10–20 % от общего объема государственных бюджетов. При неблагоприятных экономических условиях дефициты возрастают. Так, например, в Японии в 1999/2000 финансовом году дефицит вырос до 43 %.

Значительно реже бюджетные доходы превосходят расходы, то есть имеют место излишки денег в бюджете, и тогда он становится профицитным.

Бюджетный профицит представляет собой излишек бюджета, то есть превышение доходов над расходами. При недостатке средств (от сбора налогов и эмиссии бумажных денег) для покрытия дефицита бюджета государство прибегает к заимствованию – внутреннему (то есть деньги одалживаются у граждан и организаций своей страны) или внешнему (то есть деньги берутся в долг у иностранных государств и финансовых организаций). Помимо основной суммы по долгам выплачиваются проценты. И крупные долги, и избыточная денежная эмиссия ведут к негативным последствиям: в результате дополнительного выпуска в оборот бумажных денег усиливается инфляция, а внутренние и внешние заимствования ведут к наращиванию государственного долга.

Государственный долг – общая сумма задолженности правительства населению, владельцам государственных ценных бумаг, равная сумме прошлых бюджетных дефицитов.

В зависимости от сроков, на которые предоставляются денежные средства, долговые обязательства подразделяются на:

- краткосрочные (до одного года);
- среднесрочные (от одного года до пяти лет);
- долгосрочные (на срок от пяти до тридцати лет).

Манипулирование государственными расходами и налогами связано с конкретной деловой активностью либо в периоды спадов, либо подъемов. С его помощью властям удастся поставить в зависимость от изменений величины государственных расходов и налогов динамику совокупного спроса и ВВП, способствуя их стабилизации. В связи с выполнением этих функций некоторые госрасходы и налоги в экономической теории называют «встроенными стабилизаторами» рыночной экономики.

Государственные расходы, оказывая существенное воздействие на темпы и пропорции совокупного спроса и ВВП, стимулируют рост спроса – инвестиционного и потребительского. Например, чтобы вывести экономику из положения спада активности, надо подтолкнуть совокупный спрос (особенно в части инвестиций). Поскольку государство заинтересованно в росте национального производства, то по мере перехода от подъема к спаду экономики оно приступает к стимулированию совокупного спроса, увеличивая госрасходы. Оказываемое в этом случае влияние госрасходов на рост совокупного спроса и ВВП сопровождается мультипликационным эффектом.

ВВП под влиянием расширения совокупного спроса начинает расти, но ВВП растет в большей степени, чем первоначальный прирост государственных расходов и совокупного спроса. В такой ситуации начинает действовать мультипликатор государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов представляет собой отношение изменения равновесного ВВП к изменению объема государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов точно так же, как и мультипликатор инвестиций прямо и непосредственно влияет на совокупный спрос и ВВП. Его математическая формула такая же, как и формула мультипликатора инвестиций:

С учетом мультипликационного эффекта государственных расходов ВВП увеличивается в большей степени, чем увеличились государственные расходы. Прирост ВВП можно рассчитать, зная размер мультипликатора и величину прироста государственных расходов.

$$GDP = MP_G \times G,$$

где GDP – прирост валового внутреннего продукта (ВВП), G – прирост государственных расходов.

Вторым главным компонентом госбюджета, который используется государством для воздействия на совокупный спрос и ВВП, выступают налоги. Они выполняют взаимосвязанные функции – экономическую и бюджетно-финансовую.

Экономическая функция налогов состоит в воздействии налоговой политики государства на экономические процессы. В этой своей функции налоги играют либо стимулирующую, либо ограничительную, либо контролирующую роль.

Например, к данной функции относятся:

- предоставление государством налоговых льгот предприятиям малого бизнеса (в первые годы их деятельности);
- снижение (или снятие) налогов при приобретении новой техники;
- установление более высоких налогов на сверхприбыль.

Бюджетно-финансовая функция налогов заключается в формировании денежных доходов государства и в создании материальной базы для осуществления им экономической политики. Выполняя бюджетно-финансовую функцию, налоги выступают как доходная часть бюджета. С помощью налоговой системы доходы перераспределяются (от бога-

тых к бедным, из одних отраслей хозяйства – в другие). Маневры с налогами (в основном, через систему налоговых льгот и привилегий) помогают государству стимулировать ускорение НТП, увеличение занятости, расширение экспорта.

По типам взимаемых ставок налоги относят к трем группам:

- прогрессивный налог;
- пропорциональный налог;
- регрессивный налог.

Прогрессивный налог (или налогообложение по прогрессивной ставке) означает, что с высоких доходов берется больший процент, чем с низких (то есть ставка налога повышается при возрастании дохода).

Такой принцип наиболее часто используется при сборе подоходного налога.

При пропорциональном налоге взимается одна и та же ставка налога, независимо от величины дохода.

Например, в пенсионный фонд в России собирают 1 % от любого заработка.

При регрессивном налогообложении процент изъятия дохода налогами уменьшается при возрастании дохода.

Оно вводится для того, чтобы стимулировать рост прибыли, например. Одновременно при регрессивных налогах неравенство в доходах после налогообложения возрастает. Так, налог на продажи (как и все косвенные налоги, взимаемые в ценах товаров, он относится к регрессивным) большим бременем ложится на лица с низкими доходами, чем на тех, кто получает высокие доходы.

Таким образом, прогрессивное налогообложение, перераспределяющее доходы, связано в основном с прямыми налогами на доходы и наследство, а пропорциональное и регрессивное – в большей степени с косвенными налогами (такими, как акцизные сборы, налоги на продажи, налог на добавленную стоимость, НДС).

Для практики налогообложения имеет огромное значение определение эффективности налоговых ставок – размера налога на единицу налогообложения.

В случае завышения ставок возникает целый ряд негативных последствий, важнейшими из которых выступают:

- подрыв основ нормального воспроизводства и НТП;
- деформирование и торможение процесса производства;

- снижение трудовой активности;
- рост теневой экономики;
- массовая практика уклонения от налогов;
- сокращение поступлений в госбюджет.

Американский экономист А. Лаффер исследовал взаимосвязь между величиной ставки налога и поступлениями в госбюджет средств от сбора налогов. Он установил следующую закономерность: повышение налоговой ставки обеспечивает большую величину налоговых поступлений лишь до определенного момента, а после него дальнейшее повышение ставки налога ведет к снижению стимулов производства, и таким образом общая сумма налоговых поступлений от предприятий сокращается.

Графическое отображение зависимости между налоговыми поступлениями и динамикой налоговых ставок получило в экономической теории название кривой Лаффера.

Значение налоговой ставки X_0 таково, что при нем поступления от налогов в госбюджет достигают своей максимальной величины U_{max} . Так что государству целесообразно установить налоговую ставку на уровне X_0 – не больше и не меньше. Однако, теоретически установить оптимальное значение налоговой ставки не удастся. Правда, практика свидетельствует о том, что суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятий, которые превышают 35–40 % его величины, крайне нежелательны – ведь они подрывают интерес предприятий к наращиванию производства.

Таким образом, кривая Лаффера показывает, что не всегда повышение ставки ведет к росту доходов государства. Поэтому в своей налоговой политике правительство должно в первую очередь позаботиться не только о росте налоговых ставок, но и заинтересовать производителя в развитии производства.

Важнейшей задачей, которая возложена на государство, выступает регулирование экономической жизни. Для ее решения властям необходимо достичь сбалансированности экономического развития. Для этого государство стимулирует экономический рост, поддерживает определенный уровень занятости, сдерживает инфляцию, обеспечивает устойчивость национальной валюты и положительное сальдо платежного баланса.

Для регулирования рыночной экономики государство активно использует инструменты бюджетно-финансовой политики, которая наря-

ду с его кредитно-денежной политикой обладает огромными возможностями. Бюджетно-финансовую политику также иногда называют налогово-бюджетной по основным инструментам, с помощью которых она воздействует на хозяйственную ситуацию в стране. Или еще ее именуют фискальной (фиск – латинское олово, оно означает корзину, в которой хранили деньги древнеримского легиона).

Бюджетно-финансовая политика – это совокупность экономических и административных мер, предпринимаемых правительством с целью стабилизации и повышения эффективности национальной экономики, с использованием, главным образом, бюджетных и налоговых инструментов.

Бюджетно-финансовая политика государства направлена на регулирование или изменение совокупного спроса, то есть реального объема национального производства, который потребители – предприятия и правительство готовы купить при любом возможном уровне цен. Воздействуя хотя бы на один компонент совокупного опроса (на потребительские расходы, инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт), государство в состоянии подтолкнуть спрос в сторону его расширения или наоборот, сдержать его.

Вмешательство государства в экономику с целью ее регулирования осуществляется в двух формах бюджетно-финансовой политики – дискреционной и недискреционной (автоматической).

Первая – дискреционная форма бюджетно-финансовой политики – основана на сознательном вмешательстве государства в налоговую систему (изменение налоговой структуры, налоговых ставок) и госрасходы. Ее целью является бюджетное регулирование экономического роста, занятости и инфляции.

Вторая – недискреционная форма бюджетно-финансовой политики – имеет меньшее значение. Она основана на автоматически действующих нормах, то есть вступающих в действие без необходимости принятия правительством каких-либо специальных мер. Эта форма бюджетно-финансовой политики реализуется с помощью «встроенных стабилизаторов», к которым относят систему прогрессивного налогообложения и систему социальных пособий. Так, в период процветания экономики вследствие роста доходов налоговые поступления автоматически возрастает (при прежних ставках), что в свою очередь, сдерживает экономический подъем. В период спада при сокращении ВВП налоговые поступления автоматически сокращаются, и эти сокращения удерживают спад.

Трансфертные платежи (социальные пособия) – один из компонентов бюджетных расходов ведут себя прямо противоположно. Выплаты по ним пособий и субсидий малоимущим слоям населения сокращаются во время подъема и возрастают по мере спада производства.

Встроенные стабилизаторы – экономические механизмы, такие как подоходный налог, пособия по безработице, которые являются частью системы государственных финансов и которые автоматически смягчают реакцию ВВП на изменения совокупного спроса.

Бюджетно-финансовая политика государства с рыночной экономикой, как правило, формируется на основе трех вариантов.

Первый вариант исходит из того, что необходимо обеспечить сбалансированность госбюджета, то есть госбюджет должен быть без дефицита. При этой сбалансированным должен быть любой ежегодный бюджет. Использование этого варианта, однако, ограничивает возможности бюджетного регулирования как составной частью государственного воздействия на экономические процессы.

На практике использование принципа сбалансированности бюджета может способствовать углублению экономических противоречий. Так, в условиях экономического спада в связи со снижением уровня производства ж доходов обостряется проблема бюджетного финансирования. Это вызвано тем, что налоговые поступления обнаруживает тенденции к падению. В подобной ситуации власти должны либо повысить налог, либо понизить государственные расходы, либо прибегнуть к сочетанию обеих этих мер. В результате их действия совокупный спрос сократился бы, что неизбежно повлекло бы за собой дальнейшее ухудшение экономической ситуации. Обеспечение сбалансированного бюджета с помощью финансирования его дефицита за счет денежной эмиссии изоляционного характера привело бы лишь к номинальному росту налоговых и других поступлений в бюджет. Они бы были «съедены» инфляционным ростом цен. А реальные доходы государства понизились бы и, как следствие, усугубились бы финансовые трудности экономики в целом.

Второй вариант бюджетно-финансовой политики государства также основывается на принципе сбалансированности бюджета, но не в рамках одного года (как в первом варианте), а за любой определенный отрезок времени – например, в течение экономического цикла. При использовании этого концептуального подхода происходит увязка госу-

дарственной бюджетно-финансовой политики с политикой антикризисного регулирования. Так, для расширения рыночного спроса в условиях спада правительство принимает меры по снижению налогов и одновременно увеличивает бюджетные инвестиционные расходы. Сознательно расширяя дефицит бюджета, власти используют инфляционные методы. В условиях подъема они, наоборот, повышают налоги и снижают бюджетные расходы (прежде всего, на инвестиции), тем самым противодействуя выходу инвестиций за рамки платежеспособного спроса. Подобный подход также имеет свои минусы, поскольку продолжительность и интенсивность подъемов и спадов, как правило, не совпадают. А это, в свою очередь, мешает оптимальному согласованию бюджетно-финансовой политики государства и антикризисного регулирования.

Контрольные вопросы

1. Что такое финансовая система и какие ее основные компоненты? Определите, что включает в себя финансовая система и каковы ее ключевые элементы.

2. Какова роль бюджета в экономике страны? Объясните, как бюджет влияет на экономическую стабильность и развитие.

3. Что такое налоговая политика и какие ее основные цели? Опишите, какие цели преследует налоговая политика и как она влияет на экономику.

4. Как различаются прямые и косвенные налоги? Приведите примеры каждого типа налога и объясните их особенности.

5. Как государственные расходы влияют на экономический рост? Обсудите, каким образом государственные инвестиции могут способствовать экономическому развитию.

6. Что такое дефицит бюджета и какие последствия он может иметь для экономики? Опишите, что такое дефицит бюджета и как он может повлиять на финансовую стабильность страны.

7. Как центральный банк использует инструменты денежно-кредитной политики для регулирования экономики? Объясните, какие инструменты применяет центральный банк и как они влияют на финансовую систему и экономику в целом.

Тема 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Проблема экономического роста и его темпов является одной из важнейших макроэкономических проблем. Ее изучение позволяет:

1) понять причины различий в уровне жизни и темпах экономического роста между различными странами в один и тот же период времени (межстрановые различия) и внутри страны в разные периоды времени (межвременные различия);

2) выявить факторы экономического роста;

3) определить условия сохранения высокого уровня жизни в странах, уже его достигших;

4) разработать меры государственной политики по обеспечению и ускорению экономического роста.

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. В этом определении ключевыми являются слова:

тенденция, что означает, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь направление движения экономики, так называемый «тренд»;

долгосрочная, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении потенциального ВВП (т. е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;

реального ВВП (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства). Поэтому важным показателем экономического роста выступает показатель величины реального ВВП.

Главная цель экономического роста – рост благосостояния и увеличение национального богатства. Чем больше производственный потенциал страны и чем выше темпы экономического роста, тем выше уровень и качество жизни. Как однажды заметил известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии Роберт Лукас «значение этих проблем для благосостояния человечества таково, что начав размышлять над ними однажды, невозможно думать о чем-либо другом».

Графически экономический рост может быть представлен тремя способами:

1) через кривую реального ВВП;

2) через кривую производственных возможностей;

3) с помощью модели AD-AS.

При этом кривая (тренд) отражает долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП. Экономический рост показан с помощью кривой производственных возможностей. Основные виды товаров, производящихся в экономике, это инвестиционные товары (производственного назначения) и потребительские товары. Кривая производственных возможностей (*КПВ*) отражает ограниченность ресурсов в экономике в определенный период времени. Каждая точка кривой соответствует некоторому сочетанию количеств потребительских товаров и инвестиционных товаров, которое можно произвести с помощью имеющихся экономических ресурсов. Например, в точке А на *КПВ*₁ с помощью того количества ресурсов, которое соответствует этой кривой, можно произвести количество потребительских товаров C_1 и инвестиционных товаров I_1 . Если поставлена цель увеличить количество потребительских товаров до величины C_2 , то находясь на той же кривой производственных возможностей (переход из т.А в т.В), можно решить эту проблему только за счет сокращения производства инвестиционных товаров до I_2 , т. е. иметь альтернативные издержки. Если экономика перейдет на новую кривую производственных возможностей (*КПВ*₂), т. е. из т.А в т.Д, то увеличивается производство и потребительских (до C_3), и инвестиционных товаров (до I_3), причем без альтернативных издержек. А это и есть экономический рост, т. е. переход на новый уровень производственных возможностей, решение проблемы ограниченности ресурсов и альтернативных издержек. Таким образом, экономический рост может быть представлен как сдвиг (не обязательно параллельный) кривой производственных возможностей. Экономический рост изображен с помощью модели *AD-AS*. Поскольку экономический рост представляет собой рост потенциального ВВП, т. е. реального ВВП в долгосрочном периоде, то графически его можно представить как сдвиг вправо долгосрочной кривой совокупного предложения (*LRAS*) и рост объема производства от Y^*_1 до Y^*_2 .

Хотя показатель величины реального ВВП широко используется для оценки уровня экономического развития страны, следует иметь в виду, что это абсолютный показатель, который не может точно отражать уровень жизни. Более точным показателем благополучия страны, уровня благосостояния выступает величина реального ВВП на душу населения, т. е. относительный показатель, отражающий стоимость того количества товаров и услуг, которое не вообще производится в экономике, а прихо-

дится в среднем на одного человека. Дело в том, что уровень жизни в большой степени зависит от темпов прироста населения. С одной стороны, численность населения страны определяет численность рабочей силы, т. е. трудовых ресурсов. Неудивительно, что страны с большим населением (США, Япония) имеют гораздо более высокий ВВП, чем Люксембург и Нидерланды. Однако, с другой стороны, рост населения уменьшает показатель среднедушевого ВВП, т. е. ведет к снижению уровня жизни. Об экономическом росте можно говорить лишь, если происходит рост уровня благосостояния, т. е. если экономическое развитие сопровождается более быстрым ростом реального ВВП по сравнению с ростом населения. По уровню реального ВВП на душу населения между странами существует огромное различие. Так, в настоящее время уровень реального ВВП на душу населения США примерно в 50 раз выше, чем в Бангладеш, в 30 раз больше, чем в Индии, в 10 раз больше, чем в Китае, и примерно такой же, как в Канаде и Японии.

Однако с течением времени ранжирование (соотношение) стран по уровню реального ВВП на душу населения меняется. Это происходит из-за того, что в разных странах разная скорость экономического роста. Показатель скорости роста является показателем динамики экономического роста, который позволяет определить, какая страна развивается быстрее. Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП или среднегодовых темпах прироста ВВП на душу населения в течение определенного периода времени. Различия в темпах роста реального ВВП на душу населения очень велики. Благодаря высоким средним темпам экономического роста за последние 100 лет, например, Япония смогла резко вырваться вперед, в то время как из-за низких темпов роста Великобритания и Аргентина утратили свои позиции.

Причем, даже небольшие различия в темпах роста могут привести к громадным различиям в уровне дохода и выпуска между странами по прошествии ряда лет. Это происходит благодаря накапливаемому росту (compound growth), т. е. кумулятивному эффекту. Кумулятивный эффект подсчитывается по формуле «сложного процента», когда учитывается процент на ранее полученный процента. Так, если величина ВВП в стране составляет 100 млрд долл. и среднегодовой темп роста ВВП составляет 10 %, то величина ВВП в конце первого года составит 110 млрд долл. ($100 + 100 \times 0.1 = 110$), в конце второго года 121 млрд долл. ($100 + 100 \times$

0.1+ (100+100 x 0.1) x 0.1=121), в конце третьего года 133.1 млрд долл. (100+100 x 0.1+ (100+100 x 0.1) x 0.1+ [(100+100 x 0.1) x 0.1] x 0.1)=133.1) и т.д. Итак, если известен среднегодовой темп прироста ВВП (g_a – annual growth rate), то, зная исходный уровень ВВП (Y_0) и используя формулу сложного процента, можно рассчитать величину ВВП через t лет (Y_t):

$$Y_t = Y_0 (1 + g_a)^t,$$

из чего следует, что среднегодовой темп прироста ВВП равен:

$$g_a = \sqrt[t]{Y_t / Y_0} - 1.$$

Итак, среднегодовой темп прироста ВВП представляет собой среднее геометрическое темпов прироста за определенное количество лет.

Для облегчения расчетов обычно используется «правило 70», которое утверждает, что если какая-то переменная растет темпом x % а год, то ее величина удвоится приблизительно через $70/x$ лет. Если ВВП на душу населения ежегодно растет на 1 % , то его величина удвоится через 70 лет (70/1). Если ВВП на душу населения растет на 4 % в год, то его величина удвоится примерно через 17,5 лет (70/4). Так, каждое поколение американцев считает своей целью оставить после себя удвоенный ВВП для будущего поколения. Для этого экономика должна иметь средние темпы роста, примерно равные 3 % в год.

Величина ВВП на душу населения через 70 лет рассчитывается по формуле:

$$Y_t = Y_0 \times 2^x.$$

Однако из «правила 70» следует, что по прошествии ряда лет быстро растущая экономика применяет процентную величину темпа экономического роста к большей перво-начальной величине ВВП, и общий выпуск увеличивается быстрее в более медленно расту-щих экономиках. Как мы видели, экономика, которая растет с темпом 1 % удвоит свой ВВП через примерно 70 лет, а в экономике с 4%-ным темпом роста, удвоение ВВП будет происхо- дить каждые 17,5 лет. Через 70 лет экономика с 4 %-ным ростом увеличит свой ВВП в 16 раз по сравнению с исходным уровнем (2^4), в то время как экономика с 1 %-ным ростом только удвоит исходную величину ВВП (2^1). Если обе экономики первоначально имеют одинаковый уровень ВВП, то экономика с 4 %-ным темпом роста через 70 лет будет иметь ВВП в 8 раз больший, благодаря кумулятивно-

му эффекту, чем экономика с 1 %-ным ростом. Это явление, когда более бедная страна начинает развиваться более быстрыми темпами, чем более богатая страна, поскольку она имеет первоначально более низкий производственный потенциал и уровень ВВП, получило название эффекта «быстрого старта» («catch-up effect»).

Чтобы объяснить, почему одни страны развиваются быстрее, чем другие; как ускорить экономический рост; что определяет скорость увеличения ВВП, т. е., чтобы понять межстрановые и межвременные различия в уровне реального ВВП (и реального ВВП на душу населения) и в темпах его роста, необходимо проанализировать типы и факторы экономического роста. Увеличение производственных возможностей и рост потенциального ВВП связаны с изменением либо количества ресурсов, либо качества ресурсов.

Соответственно выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экономический рост, обусловленный увеличением количества ресурсов, простым добавлением факторов, представляет собой экстенсивный тип экономического роста. Экономический рост, связанный с совершенствованием качества ресурсов, использованием достижений научно-технического прогресса – это интенсивный тип роста.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов:

– факторы, которые влияют на количество ресурсов: труда, земли, капитала, предпринимательских способностей. К факторам экстенсивного типа экономического роста относятся: использование большего количества рабочей силы; строительство новых предприятий; использование большего количества оборудования; вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель; открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых; внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов, и т.п. Однако при этом квалификация рабочих и производительность их труда, качество оборудования и технология не меняется. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу труда и капитала остается прежней.

– факторы, которые влияют на качество ресурсов. Факторами интенсивного типа экономического роста являются: рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы; использование более совершенного оборудования; наиболее передовых технологий (в первую

очередь, ресурсосберегающих); научной организации труда; наиболее эффективных методов государственного регулирования экономики.

Наиболее важную роль среди интенсивных факторов роста играет научно-технический прогресс (НТП), который основан на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают новые знания; на нововведениях, которые служат формой реализации научных открытий и изобретений. Именно научно-технический прогресс обеспечивает совершенствование качества ресурсов.

Основной экономической характеристикой качества ресурсов является их производительность. Наиболее важным фактором, определяющим уровень жизни в стране, является средняя производительность труда. Производительность труда – это количество товаров и услуг, создаваемых работником за один час рабочего времени

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{величина выпуска}}{\text{количество часов рабочего времени}}.$$

Чем больше товаров и услуг производит каждый рабочий в час, тем выше производительность труда и тем больше реальный ВВП. Так как уровень жизни определяется количеством производимых в стране товаров и услуг, поскольку совокупный доход равен совокупному выпуску (объему производства), то чем выше реальный ВВП, тем выше уровень жизни, уровень благосостояния. На производительность труда, а, следовательно, на экономический рост и его темпы, оказывают влияние следующие факторы:

Физический капитал (или просто капитал) – это запас оборудования, зданий и сооружений, которые используются для производства товаров и услуг. Заметим, что физический капитал сам является результатом процесса производства. Чем более совершенным и современным он является, тем больше товаров (в том числе инвестиционных, то есть нового оборудования) и услуг можно произвести с его помощью.

Человеческий капитал – это знания и трудовые навыки, которые получают рабочие в процессе обучения (в школе, колледже, университете, курсах профессиональной подготовки и повышения квалификации) и в процессе трудовой деятельности. Заметим, что человеческий капитал, как и физический капитал, также являются результатом производственных процессов и также повышает возможности общества производить новые товары и услуги.

Природные ресурсы – это факторы, обеспечиваемые природой, такие как земля, реки и полезные ископаемые. Природные ресурсы делятся на воспроизводимые и невозпроизводимые. Примером первых могут служить лесные ресурсы (взамен вырубленных деревьев можно посадить новые). Примеры невозпроизводимых ресурсов – нефть, уголь, железная руда и др., на образование которых в природных условиях уходят тысячи и даже миллионы лет. Хотя запасы природных ресурсов – очень важный фактор экономического процветания, но их наличие отнюдь не является главным условием высоких темпов роста и высокой эффективности экономики. Действительно, быстрые темпы развития экономики США поначалу были связаны с обилием свободных земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, а Кувейт и Саудовская Аравия стали богатейшими государствами мира благодаря огромным разведанным запасам нефти. Однако, например, Япония превратилась в одну из ведущих стран мира, обладая весьма незначительными сырьевыми запасами. Быстрые темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии (так называемых «азиатских драконах», включающих Гонконг, Тайвань, Южную Корею и Сингапур) обусловлены вовсе не обилием природных ресурсов. Природные ресурсы являются единственным фактором, который не производится человеком. Из-за того, что количество невозпроизводимых природных ресурсов ограничено, большое распространение получили идеи о том, что существуют пределы роста мировой экономики. Однако проблему увеличения этих пределов позволяют решить технологические достижения.

Технологические знания – это понимание наилучших способов (методов) производства товаров и услуг). Отличие технологических знаний от человеческого капитала состоит в том, что технологические знания представляют собой саму разработку и понимание этих наилучших методов (отвечают на вопрос, как производить), а под человеческим капиталом понимают степень овладения людьми (рабочей силой) этими методами, превращение знаний в трудовые навыки. Новые технологии делают труд более эффективным и позволяют увеличить производство товаров и услуг. Технологические знания имеют чрезвычайно важное значение, так как они:

- а) позволяют решить проблему ограниченности ресурсов;
- б) являются главным фактором ускорения темпов экономического роста.

Основная причина того, что сегодняшней уровень жизни выше, чем был 100 лет назад, заключается в новых технологических знаниях. Телефон, компьютер, двигатель внутреннего сгорания, конвейер, относятся к тем тысячам технических новшеств, которые увеличили возможности производства товаров и услуг.

Для описания взаимосвязи между количеством ресурсов, используемых в экономике (затратами факторов производства), и объемом выпуска используется понятие производственной функции, которая имеет вид:

$$Y = AF(L, K, H, N),$$

где Y – объем выпускаемой продукции, $F(\dots)$ – функция, определяющая зависимость объема выпуска продукции от значений затрат факторов производства, A – переменная, зависящая от эффективности производственных технологий и характеризующая технологический прогресс, L – количество труда, K – количество физического капитала, H – количество человеческого капитала, N – количество природных ресурсов.

В макроэкономических моделях обычно используются производственные функции, обладающие свойством постоянной отдачи от масштаба. Если производственная функция обладает этим свойством, то при одновременном изменении всех факторов производства на одну и ту же величину она сама меняется на ту же самую величину. Математически это означает, что для любого положительного числа x выполняется условие:

$$xY = AF(xL, xK, xH, xN).$$

Так, если $x = 2$, то это значит, что при удвоении всех факторов производства, объем выпуска увеличивается в два раза.

С помощью производственной функции с постоянной отдачей от масштаба можно получить интересный результат. Если предположить, что $x = 1/L$, то уравнение примет вид:

$$Y/L = AF(1, K/L, H/L, N/L).$$

С одной стороны, величина Y/L отражает количество продукции на одного рабочего, то есть является показателем производительности труда, и полученное уравнение выражает зависимость производительности труда от величины физического и человеческого капитала на одного рабочего (соответственно K/L , называемого капиталовооруженно-

стью, и H/L), количества природных ресурсов на одного рабочего (N/L) и уровня развития технологии A , то есть от основных четырех факторов экономического роста. С другой стороны, показатель Y/L (величина ВВП на одного работника) есть не что иное как показатель уровня благосостояния. Таким образом, чем выше производительность труда, тем выше благосостояние.

На рост производительности труда и уровня жизни населения существенное воздействие оказывает экономическая политика государства. Прежде всего с помощью экономической политики государство может влиять на величину физического и человеческого капитала. Если растет запас капитала в экономике, то увеличивается экономический потенциал страны, и экономика может производить в будущем большее количество товаров и услуг. Поэтому, если правительство хочет увеличить производительность, ускорить экономический рост и повысить уровень жизни своих граждан, оно должно проводить следующую политику:

Стимулировать внутренние инвестиции и сбережения. Рост запаса капитала (ΔK) в экономике происходит с помощью инвестиций ($I = \Delta K$). Чем выше доля инвестиций в экономику (например, в Японии, Южной Корее), тем выше темпы экономического роста. Поскольку рост запаса капитала непосредственно влияет на рост производительности труда, то основное условие экономического роста – увеличение инвестиций. Основу инвестиций составляют сбережения. Если общество потребляет меньше, а сберегает больше, оно имеет больше ресурсов для инвестирования.

Стимулировать инвестиции из-за границы, снимая ограничения на получение в собственность капитала страны. Очевидно, что увеличение капитала может происходить не только за счет внутренних, но и за счет иностранных инвестиций. Различают два вида иностранных инвестиций: прямые и портфельные. Прямые иностранные инвестиции – это инвестиции в капитал, которыми владеют и распоряжаются (управляют) иностранцы. Портфельные иностранные инвестиции – это инвестиции в капитал, которые финансируются с помощью иностранцев, например, доход от продажи иностранцам акций и облигаций фирм данной страны, но которые находятся под управлением производителей (резидентов) данной страны. Иностранные инвестиции обеспечивают рост экономики страны. Несмотря на то, что часть доходов фирм, созданных при участии иностранного капитала, уходит за границу (прибыль иностранных фирм от прямых инвестиций и полученные ди-

виденды и проценты по ценным бумагам от портфельных инвестиций), зарубежные источники финансирования увеличивают экономический потенциал страны, повышают уровень производительности и оплаты труда. Кроме того, иностранные инвестиции позволяют развивающимся странам освоить самые передовые технологии, разрабатываемые и используемые в развитых странах.

Стимулировать образование. Образование – это инвестиции в человеческий капитал. В США, по данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10 %. Образование не только повышает производительность реципиента (т. е. человека, который его получил), оно имеет положительный внешний эффект (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. Это аргумент в пользу государственного образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название «утечки умов», то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Стимулировать исследования и разработки. Большая часть роста уровня жизни происходит благодаря росту технологических знаний, которые обеспечиваются научными исследованиями и разработками. Со временем знания становятся общественным благом, так, что все могут их использовать одновременно. Технологические знания, как и инвестиции в человеческий капитал, также обладают положительным внешним эффектом. Исследования и разработки могут быть простимулированы грантами, снижением налогов и патентами для установления временных прав собственности на изобретения.

Защищать права собственности и обеспечивать политическую стабильность. Под правом собственности понимается возможность людей свободно распоряжаться принадлежащими им ресурсами. Чтобы люди желали работать, сберегать, инвестировать, торговать, изобретать, они должны быть уверены, что результаты их труда и принадлежащая им собственность не будут украдены, и что все соглашения бу-

дуг выполнены. Даже малейшая возможность политической нестабильности создает неопределенность в отношении прав собственности, потому что революционное правительство может конфисковать собственность, особенно капитал. Это направление политики важно:

1) как институциональная основа для увеличения внутренних инвестиций и особенно для привлечения иностранных инвестиций;

2) для защиты интеллектуальной собственности, что является стимулом роста технологического прогресса.

Стимулировать свободную торговлю. Свободная торговля подобна технологическому достижению. Она позволяет стране не производить всю продукцию самой, а покупать у других стран те виды продукции, которые они производят более эффективно. Часто для развивающихся стран звучит аргумент о необходимости защиты молодых отраслей промышленности от иностранной конкуренции и проведении поэтому протекционистской политики, ограничивающей или даже запрещающей международную торговлю. Этот аргумент несостоятелен, поскольку расширение торговли с развитыми странами не только позволяет развивающимся странам экономить на издержках и не выпускать продукцию, производство которой неэффективно, но и пользоваться новейшими мировыми техническими и технологическими достижениями.

Контролировать рост населения. Для обеспечения роста благосостояния темпы роста производства должны быть выше темпов роста населения. Между тем, высокие темпы роста населения делают остальные факторы производства «более тонкими» (т. е. в расчете на одного рабочего) и уменьшают возможности для роста экономики. Так, быстрый рост населения снижает капиталовооруженность, т. е. количество капитала, приходящегося на одного рабочего, что ведет к снижению производительности труда и уровня благосостояния. Особенно остро проблема темпов роста населения проявляется при анализе изменений человеческого капитала. Высокие темпы роста населения, то есть увеличение доли детей и молодежи, создают серьезные трудности для системы образования, особенно в развивающихся странах.

Преимущества и издержки экономического роста. Значение экономического роста состоит в том, что он расширяет возможности повышения уровня благосостояния. На его основе создаются условия осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем. Экономический

рост увеличивает производственные возможности экономики, позволяет решить проблему ограниченности ресурсов. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов, новые эффективные технологии производственных процессов, позволяющие увеличить и разнообразить производство товаров и услуг, повысить качество жизни. Однако сам по себе он не способен решить многие экономические, социальные, экологические и др. проблемы.

Более того, экономический рост имеет существенные издержки:

Альтернативные издержки, т. е. необходимость жертвовать текущим потреблением (потреблением в настоящем), чтобы обеспечить экономический рост и иметь возможность увеличить потребление (благополучие) в будущем. Основой экономического роста служат инвестиции, обеспечивающие увеличение запаса капитала. Проблема инвестиций – это проблема межвременного выбора (между настоящим и будущим). С одной стороны, увеличение инвестиций в производство инвестиционных товаров (оборудование, зданий, сооружений), обуславливающих экономический рост и процветание, ведет к сокращению ресурсов, направляемых на производство товаров и услуг, используемых для текущего потребления. С другой стороны, основу инвестиций составляют сбережения, которые являются частью располагаемого дохода ($PD = C$ (потребление) + S (сбережения)). При данной величине располагаемого дохода рост сбережений для обеспечения увеличения инвестиций и, следовательно, роста потребления в будущем, требует сокращения потребления в настоящем.

Издержки, связанные с уменьшающейся отдачей от инвестиций (капитала). По мере роста запаса капитала, дополнительный выпуск, производимый с помощью дополнительной единицы капитала, т. е. дополнительных инвестиций уменьшается. Из-за уменьшающейся отдачи от капитала, более высокие сбережения и инвестиции приведут к более высокому росту только на некоторый начальный период времени, но рост будет замедляться по мере того, как экономика будет накапливать более высокий уровень запаса капитала. Таким образом, рост нормы сбережений дает лишь временный эффект ускорения экономического роста. Следовательно, в долгосрочном периоде более высокая норма сбережений приводит к более высокому уровню производительности труда и более высокому доходу, но вовсе не к ускоренному росту этих показателей. Это может обеспечить только технологический прогресс. Кроме того, принимая во

внимание феномен уменьшающейся отдачи от капитала, можно сделать еще один важный вывод: дополнительное увеличение капитала в бедной стране увеличивает рост в большей степени, чем такое же увеличение капитала в богатой стране, т. е. страны с низким уровнем развития имеют предпосылки для более быстрого экономического роста. Это явление, как уже отмечалось, носит название «эффекта быстрого старта» (catch-up-effect). В развитых странах техническая оснащенность производства очень высока. Вследствие этого даже значительный прирост капитала, приходящегося на одного рабочего, приводит к весьма небольшому приросту производительности труда. Поэтому при равенстве доли ВВП, направляемой на инвестиции, бедные страны достигают более высоких темпов развития, чем богатые. Например, в течение 30 последних лет США и Южная Корея инвестировали примерно одну и ту же долю ВВП. Однако рост ВВП США составил в среднем 2 %, в то время как у Южной Кореи этот показатель достиг 6 %.

Издержки, связанные с загрязнением окружающей среды. Постоянные высокие темпы экономического роста может обеспечить только технологический прогресс, основанный на использовании изобретений и научных открытий. Однако использование многих из изобретений и нововведений (двигателя внутреннего сгорания, реактивного двигателя, производство пластмасс, синтетических волокон, химических удобрений, получение атомной энергии), с одной стороны, ускорили экономический рост, обеспечили более высокий уровень благосостояния и комфорта, но, с другой стороны, привели к загрязнению окружающей среды и даже угрозе экологической катастрофы. (При этом, парадокс заключается в том, что решение экологических проблем может быть найдено лишь на путях дальнейшего развития технологического прогресса).

Социальная политика – необходимое условие для экономического подъема. Адекватные социальные программы помогают в достижении социального согласия, которое является основополагающим фактором успешных реформ. Более того, хорошая социальная политика помогает рынкам лучше функционировать путем обеспечения устойчивого дохода и снижения риска. Наконец, перераспределение дохода сглаживает проблемы адаптации, прежде всего для наиболее уязвимых групп общества. Прогрессивная социальная политика поддерживает и дополняет экономический подъем, обеспечивая более равноправное распределение результатов развития во всем обществе.

Одной из основных социальных задач правительства РФ является необходимость регулирования доходов населения в связи с либерализацией цен и отменой уравнительной системы оплаты труда.

Полученный доход определяет уровень благосостояния или уровень жизни отдельного индивида, т. е. именно от него зависит реализация конечной цели общества – создание условий для удовлетворения потребностей населения, повышения его жизненного уровня. Естественно, распределение доходов имеет свои особенности на каждом этапе человеческого развития. В период перехода рыночной экономики в России, к сожалению, такие особенности носят негативный характер. Правда, это характерно не только для России. Любая ломка сложившихся экономических стереотипов, переход на новые принципы хозяйствования в любой стране связаны с усилением социальной напряженности, ухудшением условий жизни населения.

Для решения этой проблемы РФ предстоит перейти от существующих программ к инфраструктуре более селективных программ, учитывающих потребности конкретных регионов и сегментов населения. Необходимо предотвратить абсолютную бедность (где это возможно), а там, где бедность существует, нужно оказывать помощь такими способами, которые не развивают иждивенчества.

Социальная политика – это деятельность государства, других экономических субъектов, направленная на обеспечение условий для удовлетворения потребностей и повышения благосостояния населения, создания системы социальных гарантий.

Цели социальной политики:

- обеспечение определенного уровня потребления;
- нейтрализация негативных последствий рыночной экономики;
- обеспечение благоприятных условий жизни и труда всего населения.

Социальная политика осуществляется на различных уровнях: всемирная поддержка предпринимательской деятельности и благотворительных организаций;

макрорегиональная и общегосударственная политика;

интерреализация межгосударственной социальной политики.

Основные функции социальной политики:

- определение доли каждого работника в созданном продукте;
- стимулирование трудовой мотивации рациональной занятости и развития производства;
- влияние на формирование доходов и структуры потребностей;

- обеспечение социальной защищенности всех членов общества;
- согласование личных, коллективных и государственных интересов;
- создание условий воспроизводства рабочей силы.

Для осуществления социальной политики необходимо иметь разнообразную информацию об экономическом и социальном положении населения.

В мировой практике приняты следующие социальные индикаторы развития.

1. Бедность. Черта бедности – индикаторы, характерные для отдельной страны и не подлежащие сравнению с другими странами; верхняя черта бедности является пороговой для бедных слоев населения; нижняя – для беднейших слоев населения. Стоимость минимальной потребительской корзины измеряется в местной валюте.

2. Показатель количества населения – доля населения в каждой из вышеупомянутых категорий во всем населении страны.

3. ВВП на душу населения – оценку осуществляют на определенный год в долларах США в текущих рыночных ценах.

4. Краткосрочные показатели дохода. Заработная плата неквалифицированных работников в городе – еженедельная заработная плата лиц, имеющих случайные заработки и не располагающих другими источниками дохода.

5. Заработная плата неквалифицированных работников в сельской местности – еженедельная заработная плата сельскохозяйственных рабочих, имеющих случайные заработки, безземельных или не располагающих землей в количестве, достаточном для удовлетворения их потребности в пропитании.

6. Условия торговли между селом и городом – соотношение оптовых цен на зерновые и промышленные товары.

7. Индекс потребительских цен (ИПЦ) – индекс на товары и услуги, потребляемые в домашних хозяйствах. ИПЦ для населения с низким доходом включает индекс цен, основанный на потребительской корзине бедных слоев населения.

Основные направления государственной социальной политики включают:

- общие вопросы политики доходов населения;
- политику в сфере труда и трудовых отношений;
- социальную защиту нетрудоспособных и малоимущих слоев населения;
- развитие отраслей социально-культурного комплекса;

– социальную защиту отдельных категорий и групп населения.

Социальная политика направлена на обеспечение условий для удовлетворения потребностей, повышения благосостояния населения, а также адресное равномерное распределение доходов. Очевидно, что отправной точкой социальной политики являются доходы. Поэтому представляется важным выяснение понятия дохода, перераспределение доходов в обществе, регулирование государством процессов перераспределения.

Доходы населения и их распределение

Доходы – конечная цель действия каждого активного участника рыночной экономики, объективный и мощный стимул его повседневной деятельности. Высокие личные доходы выгодны не только индивиду, это и общественно значимая выгода, поскольку они в конечном счете являются единственным источником удовлетворения общих потребностей расширения производства, а также поддержки малообеспеченных и нетрудоспособных. Все одновременно не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным.

Доходы – денежная оценка результатов деятельности экономического субъекта.

Доход обычно представлен деньгами. Благоприятным условием его получения является эффективное участие в экономической жизни общества. Живем ли мы на заработную плату или за счет собственной предпринимательской деятельности – в любом случае мы должны что-то сделать полезное для других людей, чтобы получить от них денежное вознаграждение.

Прямая зависимость дохода от результатов рыночной деятельности нарушается лишь в одном случае – при объективной невозможности участвовать в ней (пенсионеры, молодежь в до трудоспособного возраста, инвалиды, безработные). Названные категории поддерживаются всем обществом, от имени которого правительство регулярно выплачивает им денежные пособия.

Рыночный же доход образуется в результате наших полезных действий для других людей. Он во многом определяется спросом на предлагаемые нами товары и услуги. Взаимодействие спроса и предложения – объективный механизм образования доходов в рыночной экономике.

В настоящее время сформировалась следующая система показателей доходов: первичные доходы, национальный доход.

Первичные доходы – это доходы, поступающие хозяйствующим субъектам в результате первичного распределения добавленной стоимости: оплата труда, прибыль, доход от собственности.

Для предотвращения нарастания дифференциации доходов между различными группами населения предлагается освободить от подоходного налогообложения доходы граждан в пределах черты малообеспеченности, а также средства, направляемые на приобретение и строительство жилья, учебу, лечение, отдых, дополнительное социальное обеспечение; ввести высокопрогрессивное налогообложение сверхвысоких доходов.

Текущие трансферты – платежи и поступления текущего характера, осуществляемые в виде налогов на доходы и собственность, выплат из государственного бюджета на социальные нужды и страховые премии.

Сумма первичных доходов и текущих трансфертов образует располагаемый доход.

Национальный доход – общая сумма всех доходов в обществе, которую получают экономические субъекты за предоставление в использование имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Для измерения фактического распределения доходов используют кривую Лоренца и коэффициент Джини, показывающие, какая доля совокупного дохода приходится на каждую группу населения, что позволяет судить об уровне экономического неравенства в данной стране.

Кривая Лоренца – метод графического изображения в уровне неравномерности распределения совокупного дохода между различными группами населения. Однако реальное распределение ($OABCDE = T$) всегда будет характеризоваться отклонением от этой прямой.

Абсолютно неравномерное распределение совпало бы с осями координат. Но поскольку «сверхбедные» и «сверхбогатые» всегда составляют незначительную часть рыночного общества, то перед нами будет некоторая кривая – кривая Лоренца, отклонение которой от диагонали наглядно покажет степень неравномерного распределения доходов.

Точки, находящиеся в заштрихованной области, являются иллюстрацией коэффициента Джини:

$$G = T/(OFE),$$

где G – показатель, измеряющий степень неравенства в доходах.

При коэффициенте, близком к нулю, общество находится в состоянии абсолютной уравниловки, а при коэффициенте, равном 1, – в ситуации «нищего большинства и сверхбогатого меньшинства».

Цивилизованная рыночная экономика исключает подобные крайности благодаря целенаправленному перераспределению доходов.

Номинальный и реальный доходы

Чтобы судить о величине дохода, следует различать его номинальное и реальное выражения.

Номинальный доход – это сумма денег, поступающая в личное распоряжение получателя.

Реальный доход – то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на данный номинальный доход.

Номинальный доход может быть:

- фиксированным;
- возрастающим;
- уменьшающимся.

Хотя получатель дохода обладает множеством потребностей, превращение их в реальный платежеспособный спрос на соответствующие товары зависит от ряда факторов. Среди них выделим:

- цены на товары;
- номинальный доход.

Изменение соотношения цен в наборе избираемых товаров вызывает изменение платежеспособного спроса даже при фиксированной величине номинального дохода.

Возрастающий доход вызывает последовательно расширяющийся спрос:

- на продовольственные товары;
- промышленные товары;
- товары длительного пользования и услуги.

Сначала прирост дохода направляется на приобретение преимущественно продовольственных товаров, однако такой спрос растет до «точки насыщения», после которой переключается на покупку промышленных товаров. Использование прироста доходов на долгосрочные товары и услуги в силу их особой дороговизны приходит третьей волной.

Главным следствием уменьшения номинального дохода является переключение на цели текущего потребления.

В результате при уменьшении размеров доходов относительно возрастает величина платежеспособного спроса на потребительские товары, что вызывает нарушение рыночного равновесия, ибо под давлением спроса начинают расти цены.

Второе следствие – резкое падение нормы сбережения. Это создает трудности для всей экономики, так как инвестируемая часть личных

сбережений населения образует один из главных источников экономического роста страны/

Регулирование доходов (перераспределение)

Само устройство рыночной экономики делает неизбежным вмешательство государства в сферу доходов с целью их перераспределения. Благодаря этому правительство получает средства, необходимые для удовлетворения общих потребностей (оборона, экология, развитие производственной и социальной инфраструктуры), материального поддержания временно незанятых, нетрудоспособных, а также малообеспеченных групп населения.

Важным элементом государственного регулирования доходов является определение верхнего предела номинальной заработной платы. Такой предел должен сдерживать развертывание инфляционной спирали «цена – зарплата».

Осознавая особую социальную значимость перераспределения доходов для обеспечения стабильности рыночного общества. Правительство стремится избежать двух крайностей: формирования иждивенческих настроений у малоимущих и подрыва у экономически активной части общества стремления к высокодоходной деятельности.

В условиях переходной экономики показатели социального развития ухудшаются. На первое место выступают проблемы обеспечения минимальных доходов населения, организации рынка труда, охраны здоровья, адресной поддержки бедных

Система и механизмы социальной защиты населения

Осуществление активной социальной политики невозможно без ускоренного развития отраслей, которые обеспечивают население жильем, работой, медицинской помощью, способствуют духовному развитию личности, осуществляют нормальное жизнеобеспечение граждан. В настоящее время в этих отраслях нарастают негативные тенденции: социально недопустимая дифференциация уровня потребительских услуг, низкая заработная плата, обострение вопросов трудоустройства и снижение гарантий занятости, невозможность приобретения жилья абсолютным большинством населения, особенно молодыми семьями.

Выход отраслей на новые качественные характеристики возможен при выработке в России такого экономического механизма, который позволил бы решить проблемы повышения эффективности этих отраслей в новых условиях хозяйствования, обеспечил бы их выживание;

адаптирование и саморазвитие, помог бы практически реализовать принцип доступности социальных благ для всего населения республики и получения гарантированного права на образование, услуги учреждений культуры, медицинское обслуживание, жилье и работу. В период преодоления кризиса и стабилизации экономики развитие этих отраслей необходимо осуществлять при непосредственном государственном регулировании, включающем стабильное бюджетное финансирование, проведение льготной политики по отношению к отраслям социальной сферы, создание экономических условий для более широкого привлечения в социальную сферу.

Контрольные вопросы

1. Что такое экономический рост и как он измеряется? Объясните основные показатели, используемые для оценки экономического роста, такие как ВВП и ВНП.

2. Каковы основные факторы, способствующие экономическому росту? Перечислите и объясните ключевые факторы, такие как инвестиции, технологии, человеческий капитал и институциональные условия.

3. Как экономический рост влияет на уровень жизни населения? Обсудите взаимосвязь между экономическим ростом и улучшением жизненных условий, включая доступ к образованию и здравоохранению.

4. Как социальная политика может способствовать экономическому росту? Приведите примеры социальных программ, которые могут повысить производительность труда и способствовать экономическому развитию.

5. Каковы возможные негативные последствия экономического роста для общества? Обсудите проблемы, такие как неравенство доходов, экологические последствия и социальные конфликты.

6. Как государственная политика может смягчить негативные последствия экономического роста? Опишите меры, которые могут быть приняты для обеспечения более равномерного распределения благ и защиты окружающей среды.

7. Каковы основные различия между экстенсивным и интенсивным экономическим ростом? Объясните, что подразумевается под каждым из этих типов роста и как они влияют на социальную политику.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основная литература

1. Экономическая теория: учебник / под ред. Р.С. Гайсина. – М.: ИНФРА-М, 2019 – 328 с.
2. Васильев А.К., Гущина И.А. Экономическая теория : учебное пособие. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2017. – 84 с. // Лань: электрон-но-библиотечная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com>.
3. Уланова О.И. Экономическая теория: учебное пособие. – Пенза: ПГАУ, 2017. – 346 с. // Лань: электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com>.

Дополнительная литература

1. Гайсин Р.С. и др. Экономическая теория: основные понятия, упражнения, задачи и тесты: сборник / под общ. ред. В.Г. Кучкина, Н.И. Фролкина. – М.: Изд-во РГАУ, 2010. – 330 с.
2. Сборник задач по экономической теории: Микроэкономика и макроэкономика / авт. колл. – М.: АСА, 2009.
3. Экономическая теория: основные понятия, тесты и задачи: учебно-методический комплекс. – 2-е изд., стереотип. / под общ. ред. В.И. Кушлина, Г.Ю. Ивлевой. – М.: Изд-во РГАС, 2009.

Интернет ресурсы, базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Системы, работающие с каталогами

1. Yahoo! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yahoo.com>.
2. Weblist [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://weblist.ru>.

Системы, работающие с индексами

1. Google [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.google.com>.
2. Yandex [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yandex.ru>.
3. Rambler [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rambler.ru>.

Базы данных, архивы, каталоги по экономике

1. Resources for Economists on the Internet [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rfe.org>.

2. RePEc (Research Papers in Economics) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://repec.org>.

3. Экономические разделы поисковых систем общего назначения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.google.com>.

Ресурсы, предоставляемые международными организациями

1. Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.

2. Сайт Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.org>.

3. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.

Российские ресурсы

1. Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

2. Центральный Банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: РФ <http://www.cbr.ru>.

3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

4. Министерство финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: РФ www.minfin.ru.

5. Министерство по налогам и сборам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: РФ www.nalog.ru.

6. Экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// economicus.ru](http://economicus.ru).

7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Фондовая биржа РТС www.rts.ru

8. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forecast.ru>.

9. Институт экономики переходного периода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iet.ru>.

10. Сайт «Финансы.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru>.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Лебедев Константин Анатольевич
Джанчарова Гульнара Каримхановна
Рахаева Виктория Владимировна
Муравьева Марина Владимировна
Келеметов Эльдар Магомедович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Редактор, корректор: *Л.З. Разумовская*
Компьютерная верстка: *И.В. Платова*

В печать 20.10.2024. Формат 60x84 ¹/₁₆.
7,91 усл.п.л. 8,0 уч.-изд.л. Тираж 100 экз.
Печать трафаретная. Бумага офсетная. Заказ № 267.

ООО «ЭКСПЕРТ»
107143, г. Москва, ул. Николая Химушина, д. 1, оф. 70.