

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»
Кафедра экономической теории

ЭКОНОМИКА
КУРС ЛЕКЦИЙ

**для студентов бакалавриата неэкономических
направлений подготовки**

Ижевск 2012

УДК 330.1 (075.8)

ББК 65.019я 73-2

Э 40

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом УдГУ

Рецензенты: д.э.н., профессор О.Д. Головина,

д.э.н., профессор В.В. Матвеев

Авторский коллектив: к.э.н., профессор А.С. Баскин (лекция 9),
д.э.н., профессор О.И. Боткин (лекция 2),
к.э.н., доцент Т.И. Головастова (лекция 5),
к.э.н., доцент А.А. Гребенкина (лекция 1),
к.э.н., доцент М.С. Ишманова (лекция 7),
к.э.н., доцент Н.С. Ишманова (лекция 3, 8),
к.э.н., доцент И.В. Корепанова (лекция 4),
к.э.н., доцент Т.Н. Тополева (лекция 6).

Э 40 Экономика. Курс лекций / Авт. кол. Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2012.
___с.

Учебное издание предназначено для студентов первого курса бакалавриата неэкономических направлений подготовки.

Содержит объем знаний, доступный для освоения в ограниченное время, отводимое на изучение основ экономики учебными планами и нацелено на формирование у будущих бакалавров общекультурных компетенций, в частности, умения анализировать социально значимые проблемы и процессы.

© Авторский коллектив, 2012

© Науч. ред. О.И. Боткин, А.С. Баскин, 2012

© ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», 2012

Содержание

Предисловие	5
ЛЕКЦИЯ 1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	7
1.1. Предмет, метод и задачи экономической науки	7
1.2. Ограниченность ресурсов и безграничность потребностей. Экономический выбор, экономическая свобода и экономическая ответственность	12
1.3. Экономический рост и эффективность. Кривая производственных возможностей. Экономические (вмененные) издержки	16
1.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок	21
ЛЕКЦИЯ 2. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	32
2.1. Спрос и факторы, его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса. Поведение потребителя	32
2.2. Предложение и факторы, его определяющие. Закон предложения. Цена предложения. Эластичность предложения	42
2.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия	46
ЛЕКЦИЯ 3. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ	54
3.1. Производство. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства	54
3.2. Издержки фирмы, их структура. Средние и предельные издержки. Правило минимизации издержек	59
3.3. Поведение производителя. Равновесие производителя. Фирма и отрасль в долгосрочном периоде	63
3.4. Доходы фирмы. Прибыль. Максимизация прибыли и конкурентное предложение	67
ЛЕКЦИЯ 4. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА	73
4.1. Совершенная и несовершенная конкуренция. Чистая и монополистическая конкуренция	73
4.2. Чистая монополия и олигополия. Антимонopolная политика государства	76
4.3. Рынки факторов производства. Рынок труда и заработная плата	82
4.4. Рынок капиталов. Процент. Рынок земли и земельная рента	84
ЛЕКЦИЯ 5. ИЗМЕРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	91
5.1. Макроэкономика как наука. Национальное производство и воспроизводство. Общественный продукт. Система национальных счетов	91
5.2. Основные макроэкономические показатели, методы их измерения в СНС. Дефлирование и инфлирование	96
5.3. Основные макроэкономические тождества. Индекс благосостояния и индекс развития человеческого потенциала. Национальное богатство	100
ЛЕКЦИЯ 6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ. БЕЗРАБОТИЦА. ИНФЛЯЦИЯ	111

ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс лекций «Экономика» предназначен для студентов неэкономических направлений подготовки, изучающих экономическую теорию по программам бакалавриата. Курс ориентирован на формирование у будущих бакалавров общекультурных компетенций, таких как способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач. В результате изучения дисциплины студент должен знать и понимать общие проблемы социально-экономического развития страны и мира, рыночный экономический порядок, факторы формирования доходов, причины и последствия безработицы и инфляции, роль государства в экономике, причины и последствия решений ветвей власти и др.

Опубликованные к настоящему времени в России учебники и учебные пособия по дисциплине «Экономика» рекомендованы для изучения «студентам вузов» или «бакалаврам, специалистам, аспирантам» - всем вместе. В них не учитываются уровневая система подготовки в соответствии с ФГОС третьего поколения и ограниченный объем часов, отводимый на изучение дисциплины учебными планами бакалавриата. Настоящее учебное пособие содержит максимум знаний, умений, навыков, тем и отдельных вопросов, доступных для освоения в ограниченное время. Ещё одно назначение курса лекций – закрепить знания, полученные в аудитории.

Курс лекций рассчитан на изучение дисциплины в течение одного семестра: 18 лекционных часов, 18 часов семинарских занятий и 36 часов самостоятельной работы, что соответствует двум зачетным единицам. При меньшем объеме часов в учебном плане структуру учебного курса определяет преподаватель по своему усмотрению и по согласованию с кафедрой.

Кроме теоретической части, учебное пособие включает учебно-методические материалы: основные термины и понятия, вопросы для повторения, тесты, задачи, вопросы для размышления. Основные термины и понятия предназначены для самоконтроля знаний студентами. Их может использовать преподаватель на семинарских занятиях для выяснения степени готовности студентов к занятию. Этой же цели служат контрольные вопросы. Тесты (тестовые задания), содержащие только один правильный ответ из предложенных вариантов, позволяют выяснить глубину и точность знаний студентов. Конкретизировать и углубить знания поможет и решение задач. Навыкам работы с тестовыми заданиями, задачами и другими помогут методические указания, подготовленные сотрудниками кафедры для

студентов различных направлений подготовки. Их рекомендует преподаватель, ведущий занятия на факультете.

Полученные в ходе изучения отдельных тем курса знания позволят студентам успешно справиться с заданиями рубежного контроля знаний и получить зачёт или допуск к экзамену.

Вопросы для размышления ориентируют студентов непосредственно на формирование компетенций. Обсуждение в аудитории сложных, подчас дискуссионных вопросов нацеливает обучающихся на понимание связи теории с реальной экономической практикой, с актуальными социально-экономическими проблемами в стране и мире.

Курс лекций построен таким образом, что от изучения фундаментальных проблем функционирования рынка (рыночного экономического порядка) студенты переходят к изучению более сложных вопросов взаимоотношения рынка и государства, что особенно актуально для России сегодня. При этом рассматриваются вопросы мирового финансового и глобального экономического кризиса, проблемы, возникающие для страны с вступлением её в 2012 г. во Всемирную торговую организацию и др. Логически курс лекций завершается обсуждением институциональных основ развития экономики и проблем модернизации экономики и общества, в решении которых будут участвовать и будущие бакалавры.

В конце учебного пособия приведен список литературы, позволяющий любознательному студенту получить более углубленные и расширенные знания по дисциплине.

ЛЕКЦИЯ 1. **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

- 1.1. Предмет, метод и задачи экономической науки.
- 1.2. Ограниченность ресурсов и безграничность потребностей. Экономический выбор, экономическая свобода и экономическая ответственность.
- 1.3. Экономический рост и экономическая эффективность. Кривая производственных возможностей. Экономические (вменённые) издержки.
- 1.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок.

1.1. Предмет, метод и задачи экономической науки

Границы и содержание экономической науки постоянно меняются и расширяются. Экономическая наука прошла путь от науки о правилах ведения домашнего хозяйства (гр. «*ойкос*» – дом, «*номос*» – закон) до универсальной науки, изучающей процесс производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. В современном понимании экономика – это рыночное хозяйство, где люди свободно и добровольно вступают в экономические отношения.

Существуют различные определения предмета экономической науки, которые раскрывают сущность экономической науки с разных сторон. Но большинство современных экономистов признают **экономику наукой о проблемах использования ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей людей**. Удовлетворяя потребности, люди взаимодействуют друг с другом, поэтому экономика – это наука об экономическом поведении людей.

Профессор Нью-Йоркского университета М. Тодаро в учебнике «Экономическое развитие» даёт такое определение предмета экономической науки: «Экономика – общественная наука, имеющая дело с людьми и социальными системами, в рамках которых люди организуют свою деятельность по удовлетворению материальных (продовольствие, жилище, одежда) и духовных (образование, знания, духовное удовлетворение) потребностей». Эти потребности безграничны, а ресурсы, необходимые для производства благ, ограничены.

Объективно складывающиеся отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ есть **экономические отношения**. Каждый экономический агент постоянно и одновременно вступает во множество экономических

отношений. Как правило, это происходит вследствие того, что экономический агент исходит из *мотивов выгоды*. Классик политэкономии Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) писал: «...Дай то, что нужно мне, и я дам то, что нужно тебе...». Взаимный обмен и взаимная выгода — результат, мотивационной причиной которого, выступает именно желание совершить этот обмен и получить предположительную выгоду. В свободном экономическом обществе позитивные последствия проявления экономического эгоизма (свободная торговля и конкуренция, частная собственность) могут компенсироваться негативными (неравномерное распределение валового национального дохода, социальное неравенство).

Экономические отношения включают *социально-экономические* и *организационно-экономические* отношения.

Социально-экономические отношения складываются между индивидами, социальными группами, отдельными коллективами. Другими словами, эти отношения свойственны конкретному общественному строю.

Организационно-экономические отношения возникают потому, что общественное производство, распределение и обмен невозможны без определенной организации совместной деятельности людей. Это, например, разделение труда, его специализация и кооперирование.

Основу экономической организации общества составляют *производственные отношения*.

Производственные отношения — взаимодействие людей в процессе их хозяйственной деятельности. Рассматривая производство как процесс, экономическая теория выделяет в нем следующие стадии: *производство, распределение, обмен и потребление*.

Производство — создание продукта, необходимого для существования и развития человека. Ясно, что прежде чем что-то распределять, обменивать и потреблять, это «что-то» должно быть произведено.

Распределение — определение доли и объема продукта, поступающего в потребление конкретным участникам экономической деятельности. Различают распределение в узком (распределение продукта) и в широком смысле (распределение условий и факторов производства). Распределение в широком смысле опирается на разделение труда и размещение экономических ресурсов по разным видам хозяйственной деятельности. Распределение в узком смысле предполагает определение доли каждого участника экономических отношений в созданном богатстве. Размер доли зависит от права собственности и объема произведенной продукции.

Обмен — стадия движения общественного продукта, на которой произведенные продукты доставляются субъектам экономической деятельности. Поскольку производство осуществляется на основе разделения труда и специализации, обмен становится способом получения необходимых продуктов путем передачи за них результатов своего труда. Посредником в таком обмене выступают деньги.

Потребление — процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей. Это заключительный этап движения продукта. В результате потребления созданные товары исчезают, после чего следует их заново производить, то есть воспроизводить. По целям потребление делится на личное, то есть направленное на удовлетворение индивидуальных потребностей людей, и производственное, направленное на использование продукта для возобновления и расширения процесса производства материальных благ.

Необходимо отметить, что производство — общественный процесс, так как он осуществляется не изолированными экономическими субъектами, а обществом. Кроме того, производство — непрерывный процесс. Общество не может перестать потреблять, а значит, неизбежно постоянное повторение производства, распределения, обмена и потребления, или **воспроизводство**. Причем все четыре фазы реализуются одновременно. Непрерывность производственного процесса и его повторяемость характеризуют **общественное воспроизводство**.

Общественное воспроизводство может осуществляться в простом, расширенном и суженном масштабах. **Простое воспроизводство** имеет место в том случае, когда объемы выпускаемой продукции неизменны в ходе каждого оборота. При этом считается, что и количество, и качество используемых в процессе общественного производства экономических ресурсов не меняются. **Расширенное воспроизводство** предполагает, что объемы производимых материальных благ постоянно растут, увеличиваясь год от года. Условием расширенного воспроизводства является увеличение количества и качества экономических ресурсов. **Суженное воспроизводство** представляет собой сокращение объемов производства на каждой следующей стадии процесса общественного воспроизводства.

С точки зрения масштабов изучаемого объекта различают 4 уровня экономики:

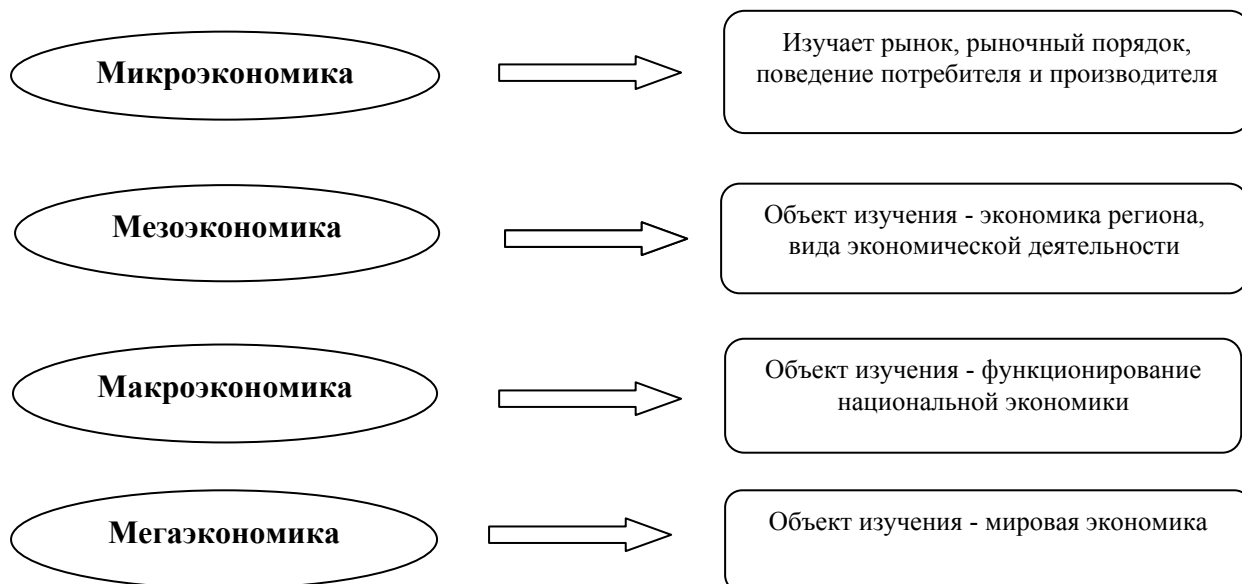


Рис. 1.1. Уровни экономики

Задача экономической теории состоит в том, чтобы привести в систему, обобщить факты, понять, как функционирует и как развивается экономика, то есть познать ее закономерности.

Познание экономики начинается со сбора фактов, описания явления и **постановки** (истинной или ошибочной) **проблемы**, подлежащей изучению. Далее следует **выдвижение гипотезы** (научного предположения, требующего теоретического обоснования), призванной объяснить те или иные процессы в экономике. Формирование гипотезы предполагает **абстрагирование** (лат. *abstractio* – отвлечение). Исследователь отвлекается от второстепенных, случайных сторон явления, ограничивает количество рассматриваемых переменных, чтобы выявить в них устойчивые, существенные стороны, то есть экономический анализ предполагает определенные допущения. Абстрагирование предполагает формулировку некоторых обобщающих понятий – *экономических категорий* (человек экономический, потребности, товар, деньги, меновая ценность, предельная полезность, издержки и т.д.). **Экономические категории – это логические понятия, отражающие наиболее общие черты экономической жизни общества.**

Следующий шаг – это установление связей между категориями, явлениями и открытие *принципов экономики* (экономических законов). **Экономический закон (принцип экономики) – это объективные, существенные взаимосвязи, присущие данному процессу или явлению.**

Как итог создается некая **теоретическая модель** - абстрактное обобщение наблюдаемых экономических фактов. В зависимости от степени точности и формы модели

могут быть концептуальными, математическими, графическими, имитационными, экспериментальными.

Параметры, которые задаются в любой экономической модели, делятся на две группы: *экзогенные (внешние)* – они задаются извне, принимаются как данность (например, климатические условия, плодородие земель, политические факторы и др.) и *эндогенные (внутренние)* – они решаются внутри модели (например, изменение в технологии производства, цены продукции).

В экономической науке широко применяется *функциональный анализ* (отражает принцип взаимной зависимости экономических явлений). В экономической жизни переменные величины зависят друг от друга, взаимопределяют их. Например, повышение цены на товар уменьшит спрос на него (при прочих неизменных условиях), то есть спрос – это функция цены. И наоборот, падение спроса вызывает сокращение объёма выпуска и увеличение цены.

Научность гипотезы и соответствующих ей принципов предполагает ее проверяемость и, хотя бы, принципиальную опровергаемость. Если какое-то утверждение в принципе не может быть опровергаемым, его нельзя считать научным (например, утверждение о наличии вселенского разума). Ценность гипотезы определяется проверкой точности прогнозов, сделанных на ее основе. Способ проверки гипотезы на истинность называется верификацией, а способ проверки на ложность называется фальсификацией. Сумма верифицированных гипотез и есть теория.

В экономической науке можно продвигаться от теории к фактам (дедуктивный метод) или от фактов к теории (индуктивный метод). Индукция (умозаключение от частного к общему) и дедукция (умозаключение от общего к частному) обычно используются в сочетании с анализом (расчленение целого на отдельные составные части) и синтезом (объединение отдельных элементов в целое).

Экономические гипотезы не могут быть подвергнуты точной проверке в лабораторных условиях. Экономика как система столь сложна, что все прогнозы носят вероятностный характер. Как писал Людвиг фон Визер, предсказание экономического будущего лежит за пределами возможностей простого смертного.

Научность теории предполагает, что она обладает объяснительной силой, то есть она способна объяснить, почему происходит так, а не иначе, и почему все не могут быть богатыми, здоровыми и счастливыми, даже если этого кто-то очень хочет.

В экономической теории различают позитивный и нормативный анализ. Если первый предполагает изучение того, что есть, то второй исходит из того, как должно быть. И именно

нормативные утверждения возникают, прежде всего, на уровне обоснования экономической политики.

В заключение следует отметить, что экономическая наука – не набор правил, как вести себя в различных условиях хозяйственной жизни. Она не дает готовых решений проблем экономики. Она позволяет понять внутреннюю логику экономики и свести к минимуму ошибки при принятии тех или иных экономических решений. Принимаемые экономические решения всегда связаны с интересами тех или иных групп, лиц. Они предполагают более или менее правильные представления об экономике лиц, принимающих решения. Поэтому экономика тесно связана с политикой, с несогласованностью и даже противоположностью интересов. Например, достижение полной занятости порождает инфляцию, а стремление к экономической обеспеченности всех и к справедливому распределению доходов приводит к неэффективности экономики и к падению темпов экономического роста. Поэтому общество должно разработать систему приоритетов в осуществлении своих задач, ставя последующие задачи в зависимость от первых, к которым следует отнести экономический рост и эффективность.

1.2. Ограниченность ресурсов и безграничность потребностей. Экономический выбор, экономическая свобода и экономическая ответственность

Экономическая наука исходит из двух фундаментальных фактов: материальные потребности общества безграничны; экономические ресурсы (средства, с помощью которых производятся материальные блага) в каждый конкретный момент времени ограничены или редки.

Утверждение о безграничности потребностей и невозможности их полного удовлетворения составляет содержание *первой фундаментальной экономической аксиомы*, на которой базируется теоретическое решение всех проблем экономики.

Потребности (нужда в чём-либо) – главный движущий мотив человеческой деятельности. Они включают потребности сугубо биологические (в воде, воздухе, пище, одежде, жилье и др.) и социальные (в духовном развитии, в общении, в признании со стороны других, в самоутверждении и т.д.). С точки зрения экономики потребности обладают важным свойством – с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. Чем более открыто и масштабно сообщество, тем чаще возникают и быстрее распространяются, усложняются потребности. В современных условиях Интернет стал важным средством интенсификации усложнения потребностей людей. Все это находит отражение в действии **закона (принципа)**

возвышения потребностей - удовлетворенная потребность рождает новые, более высокие потребности.

Производство же должно удовлетворять желания людей. Поэтому саму экономику можно образно представить как гонку производства за потребностями. При этом производство и возбуждает всё новые потребности. Увеличение производства всегда наталкивается на **ограниченность ресурсов или их редкость**. К ресурсам *относится всё то, с помощью чего производятся блага*, удовлетворяющие потребности.

Ограниченность (редкость) ресурсов означает, что запасы некоторого блага всегда меньше потребностей в нём. Ресурсов всегда недостаточно для удовлетворения не только перспективных, но и текущих материальных потребностей сообществ. Они были дефицитны, и когда две тысячи лет назад население планеты составляло примерно 200 тыс. человек, и когда двести лет назад оно возросло до 1 млрд. человек, и сегодня, когда при 7 млрд. человек сотни миллионов страдают от недостатка воды и продуктов питания. При изобилии (что бывает крайне редко) других ресурсов самым ограниченным ресурсом становится время. В сутках всего 24 часа, а жизнь человеческая коротка.

В экономической науке принято выделять четыре вида ресурсов: труд, капитал, земля, предпринимательские способности. Рассмотрим каждый вид ресурсов.

Земля (N). С точки зрения экономики земля включает все природные ресурсы, используемые в производстве материальных благ: пахотные земли, леса, полезные ископаемые, водные ресурсы, энергия и др. Эти ресурсы редки и ограничены. Для отдельного предприятия землей будет сырьё, материалы, топливо, энергия и т.п. Так, для хлебопекарни землей являются вода, мука, дрожжи, электричество и т.д. Вменяемый собственникам этого ресурса доход есть *земельная рента (n)*.

Труд (L) – это физические и умственные способности людей, применяемые в производстве частных и общественных благ. В каждый данный момент количество трудовых ресурсов и их квалификационный уровень являются фиксированными. Владельцы ресурса труда - работники - получают доход, в виде *заработной платы (w)*.

Капитал (K) включает в себя все те производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктуру (производственные здания и сооружения), а также нематериальные ресурсы (компьютерные программы) и т.д. Это физический капитал или инвестиционные товары. Плата за услуги капитала есть *процент (r)*.

Продуктивность земли и самого физического капитала все более определяется **человеческим капиталом** в форме интеллектуальных способностей и практических

навыков, полученных в ходе обучения, образования, практической деятельности и физического совершенствования.

Предпринимательские способности, присущие ограниченному числу индивидов, - способность соединять факторы производства в единый процесс для создания необходимых товаров и услуг. Данный ресурс можно охарактеризовать через раскрытие функций предпринимателя. Предприниматель берет на себя инициативу комбинирования факторов производства, ответственность за принятие решений по ведению бизнеса, введению новых производственных технологий, методов управления и максимум риска. Из всей массы активного населения лишь 5-7 % могут быть эффективными предпринимателями.

Доход, вменяемый предпринимателю за его услуги, есть *нормальная прибыль*.

Ресурсы, которые свободно продаются и покупаются, а потом могут оптимально комбинироваться, - это факторы производства. Можно выделить три фактора производства: труд, земля, капитал (рис.1.2).

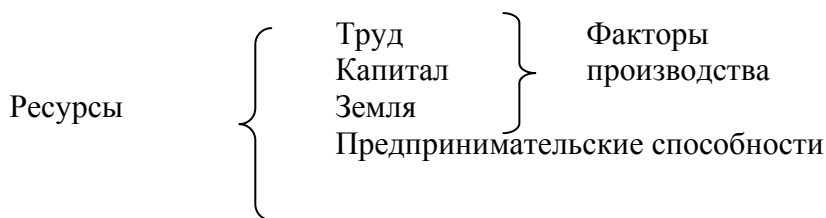


Рис.1.2. Ресурсы и факторы производства

Все ресурсы ограничены, но наиболее дефицитный ресурс – предпринимательские способности. Далее следуют капитал, труд, земля. **Ограниченность ресурсов порождает их платность**. Бесплатный ресурс воспринимается как неограниченный и используется неэффективно. Ограниченность ресурсов порождает необходимость их эффективного использования.

Множество экономических целей при ограниченности ресурсов ставит проблему **экономического выбора** – выбора наилучших альтернатив их использования, при котором достигалось бы максимальное удовлетворение потребностей в данный период. Проблему выбора решает каждый экономический агент (индивид, фирма, общество). Экономический субъект стремится достичь максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизировать затраты при достижении намеченной цели. Такой представительный (репрезентативный) хозяйствующий субъект стремится к максимизации собственной выгоды: потребитель – своего благосостояния, фирма – прибыли, государство – уровня благосостояния населения. Рациональность действий экономических субъектов предполагает, что экономические субъекты стремятся получить выгоду от своих действий, сопоставляя их с затратами, необходимыми для достижения этих выгод. Такое

сопоставление выгод и затрат при принятии экономических решений позволяет определить наиболее оптимальные в данных условиях действия данного экономического субъекта. Выгодами при этом являются получаемые данным экономическим субъектом блага, а затратами – блага, которых данный экономический субъект лишается, от получения которых он отказывается, принимая то или иное решение. Рациональность поведения экономического субъекта заключается в максимизации доходов от экономической деятельности.

Полная рациональность предполагает, что субъект обладает всей полнотой информации, что практически невозможно. Поэтому на практике имеет место *ограниченная рациональность*, так как решения принимаются при неполноте информации. Кроме того, на поведение людей оказывают влияние формальные и неформальные правила, включая моральные нормы, обычаи, традиции, что осложняет анализ поведения экономических субъектов как рациональных максимизаторов собственной выгоды.

Выбирать могут только индивиды, имеющие **свободу выбора**, с одной стороны, и несущие ответственность за свои действия – с другой. Несвобода предполагает, что кто-то делает выбор за нас. И тогда мы зависим от ума, честности, ответственности имеющего право выбора. Свобода в экономике, как и в искусстве, предполагает отсутствие заранее установленных ограничений. Никто не может заранее знать, что хорошо, а что плохо, что полезно, а что вредно. Только время и практика способны отобрать наиболее эффективное из того, что рождает жизнь. Индивиды не могут жить в обществе и быть свободными от него. Общественная жизнь предполагает координацию деятельности людей - некую *экономическую систему*.

Экономическая система – это совокупность механизмов и институтов для принятия решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории.

Наибольшее распространение в мировой экономической науке получила классификация экономических систем по способу координации и управления экономической деятельностью, соответствующему данному уровню развития производственных сил, техники. На основе этих признаков различают следующие **основные модели экономических систем**:

- **традиционная экономика** - основана на традициях, обычаях ведения хозяйства. Её основа – натуральное хозяйство, в котором продукты производятся преимущественно для собственного потребления производителя. Данная система крайне инерционна, опирается на традиции и обычаи. Новации в ней затруднены. Она преобладала на планете вплоть до XIV в., но и сегодня сохраняется в отдельных районах мира.

- **центральноуправляемая (командная, тоталитарная, плановая) экономика** – основана на централизации собственности и власти (восточные деспотии, диктаторские режимы XX в.). Способ координации деятельности – иерархия, то есть система приказов, поручений, идущая сверху вниз, от некоего центра к непосредственному исполнителю. К плюсам такой экономики можно отнести возможность концентрации ресурсов для решения приоритетных задач, к недостаткам которых относятся: дефицит, затратность производства, невосприимчивость к научно-техническому прогрессу, торможение развития;

- **рыночная экономика** – базируется на частной собственности, свободе выбора и конкуренции. Для координации экономической деятельности используется система рынков и цен. Стоимость (ценность) товара определяется соотношением спроса и предложения, предельной полезности и предельных издержек. Все решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно. Несмотря на то что рыночные субъекты руководствуются лишь собственными интересами, их деятельность, по словам А. Смита, направляется «невидимой рукой» в целях реализации интересов других субъектов и общества в целом. Достоинством данной системы является высокий уровень мотивации производителей, эффективность экономики, способность производить, воспринимать, внедрять новые идеи и решения. Все достижения научно-технического прогресса – продукт рыночной системы;

- **индустриальная и постиндустриальная экономика** – возникают как результат промышленной революции конца XIV в. и саморазвития рыночной системы. Основой индустриальной экономики является крупное машинное производство. Промышленность (индустрия) – основной вид деятельности. Постиндустриальная экономика возникает в конце XX в., когда основными видами деятельности (преобладающей сферой занятости) стали наука, научное обслуживание, образование, информатика и др.

1.3. Экономический рост и эффективность. Кривая производственных возможностей. Экономические (вмененные) издержки

Невозможность удовлетворения многообразных безграничных экономических потребностей с помощью ограниченных экономических ресурсов порождает проблему экономической эффективности как центральную проблему любой экономики.

Экономический субъект всегда оценивает **выгоду**, получаемую от использования данного ресурса, и останавливает свой выбор на той альтернативе, которая позволяет достичь максимума удовлетворения. При этом он отказывается от иного (альтернативного) использования своих ресурсов, своего дохода. Неполученные блага, выгоды есть экономические издержки производства, потребления любого блага. Понимаемые таким

образом издержки представляют собой издержки упущенных возможностей, вмененные издержки, альтернативные издержки.

Альтернативными издержками (вмененными) называются издержки одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пожертвовать ради получения данного блага.

Альтернативные издержки (*альтернативная стоимость*) – есть *оценка полученного продукта, дохода неполученным продуктом, доходом*. В XIX в. представитель австрийской школы Ф. Визер сформулировал правило, известное как **закон Визера (закон вмененных издержек)**: *реальная стоимость какой-либо вещи есть неполученная полезность других вещей, которые могли бы быть произведены с помощью ресурсов, использованных для производства данной вещи*. Иначе, **реальная стоимость какой-либо вещи определяется не теми ресурсами, которые затрачены, а теми полезностями, которые могли быть получены при наилучшем использовании ресурсов**.

Экономический субъект всегда должен выбирать: на удовлетворение каких экономических потребностей направить ограниченные ресурсы. Задача выбора наилучшего альтернативного варианта использования ресурсов вызывает необходимость делать выбор при решении трех взаимосвязанных проблем: **что производить, как производить, для кого производить**.

«*Что производить?*» При ответе на этот вопрос производитель должен ориентироваться на тот продукт, который производится с меньшими альтернативными издержками. *Способность производить продукт с наименьшими альтернативными издержками* именуется **сравнительным преимуществом**. Таким образом, решая данный вопрос, производителю необходимо ориентироваться на тот продукт, производство которого имеет сравнительное преимущество по сравнению с другими и который пользуется повышенным спросом.

«*Как производить?*» Один и тот же продукт может быть произведен с использованием различных комбинаций ресурсов. Поэтому общество стоит перед выбором возможных технологий и наиболее оптимальных организационно-правовых форм производства. Здесь решающее значение имеет обеспечение наивысшей эффективности. **Эффективность есть соотношение затрат и результатов**.

Максимальная экономическая эффективность достигается тогда, когда при заданных производственных ресурсах и технологии невозможно произвести большее количество одного продукта, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество других продуктов. **Критерий оптимума эффективности экономики (Парето-оптимум)**

был сформулирован итальянским экономистом Вильфредо Парето, который считал, что *эффективность достигает оптимума (максимума) тогда, когда невозможно улучшить положение хотя бы одного экономического субъекта, не ухудшив при этом положение любого другого*. Учет альтернативных затрат при экономическом выборе является важным принципом микроэкономического анализа.

«Для кого производить?» Ответ на этот вопрос зависит от способа распределения созданного в обществе дохода, от характера экономической системы.

Прогресс общества невозможен без экономического роста. **Под экономическим ростом понимается увеличение объема выпуска в экономике, дохода.** Экономический рост сопровождается увеличением среднедушевого потребления при возрастании реального выпуска в расчете на душу населения. Общество, которое заботится о своём будущем, должно внимательно следить за небольшими изменениями в темпах экономического роста, так как небольшие изменения в темпах прироста за длительные периоды, накапливаясь, превращаются в огромные различия в объемах среднедушевого валового внутреннего продукта.

Для измерения уровня экономического развития страны и темпов роста используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП) – рыночная стоимость конечного общественного продукта страны.

Экономический рост, измеряемый с помощью ВВП, не всегда точно отражает уровень жизни населения по трем причинам:

ВВП является показателем экономической деятельности, он включает все расходы, включая расходы государства на выполнение своих функций. Поэтому важен показатель личного потребления товаров и услуг;

величина свободного времени, которым располагает большинство людей, за последние годы возросла, и это сделало их богаче. Однако это не учитывается принятыми показателями доходов;

меры по охране окружающей среды требуют затрат, которые никак не отражаются в расчетах ВВП.

Следовательно, экономический рост имеет смысл только в том случае, если он предусматривает достижение ряда сбалансированных целей: увеличения продолжительности жизни, снижения уровня заболеваемости и травматизма; повышения уровня образования и культуры; более полного удовлетворения потребностей и рационализации потребления; достижения социальной стабильности общества и уверенности в будущем; преодоления нищеты и чрезмерных различий в уровне жизни; максимальной занятости населения; защиты

окружающей среды и повышения экологической безопасности; снижения уровня преступности и др.

Экономический рост определяется эффективностью экономики, а эффективность, в первую очередь, зависит от качества человеческого капитала, степени экономической и политической свободы, демократии, институциональной среды и т.д.

В экономической теории различают эффективность распределения ресурсов и эффективность их использования. **Эффективность распределения ресурсов** осуществляется через механизм конкурентных цен. Ресурсы распределяются таким образом, что они оказываются в тех фирмах, которые могут эффективнее их использовать. Покупатели, соглашаясь оплачивать продукцию по более высокой цене, тем самым позволяют фирмам покупать ресурсы по более высокой цене, отвлекая их от иного, менее эффективного, альтернативного использования. Так, ресурсы распределяются в соответствии со структурой общественных потребностей.

Эффективность использования ресурсов (производственная эффективность) состоит в стремлении фирм наилучшим образом использовать привлеченные ресурсы. Фирмы, хуже использующие ресурсы, не смогут возместить свои издержки по той цене, которая установилась на рынке, и будут вытеснены с данного рынка. Наоборот, фирмы, лучше использующие ресурсы, получают дополнительный доход (чистую прибыль) и смогут увеличить объем выпуска и, соответственно, прибыли. Производственная эффективность измеряется с помощью ряда показателей: производительность труда, капиталотдача, материалотдача, качества продукции и др.

Рассматривая экономику в динамике, следует обратить внимание на изменение экономических величин. В этом случае рационально действующий экономический субъект должен постоянно сопоставлять дополнительную (предельную) выгоду с дополнительными (предельными) затратами, связанными с данным действием. Разность между этими величинами дает возможность определить дальнейшее действие. Если предельная выгода превышает предельные затраты, то хозяйствующий субъект будет продолжать подобные действия до тех пор, пока они не будут равны друг другу. В таком положении результат подобных действий будет максимальным и цель рационально действующего субъекта будет достигнута.

Для понимания проблемы эффективности как проблемы экономического выбора используется *кривая производственных возможностей*. **Кривая производственных возможностей (кривая трансформации)** показывает все возможные альтернативные

варианты производства товаров при полном использовании ресурсов и данном уровне технологии и квалификации работников.

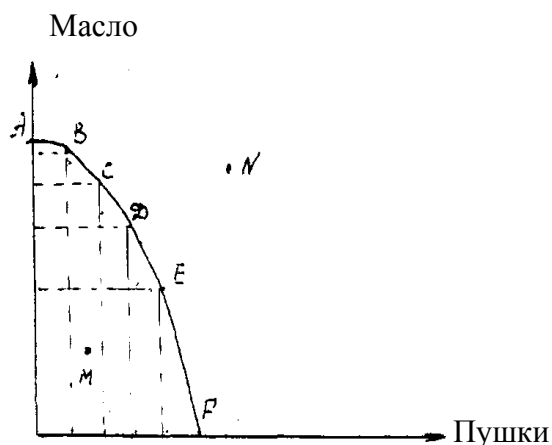


Рис. 1.3. Кривая производственных возможностей (КПВ)

Предположим, что все ресурсы страны используются для производства только двух продуктов (двух альтернатив): масла и пушек. При данных запасах факторов производства и достигнутых технологиях их переработки в полезные блага можно увеличить производство альтернативного блага за счет сокращения производства другого (рис.1.3).

Точка А на КПВ – это максимально возможный объем производства масла при условии, что все ресурсы направлены только на его производство. Точка F означает максимально возможное количество производства пушек при тех же условиях. Переход от точки А к В означает увеличение производства пушек за счет сокращения производства масла. Переход от В к С потребует большее отвлечение ресурсов, так как одни ресурсы могут более производительнее использоваться при производстве потребительских товаров, другие – при производстве капитальных товаров. Двигаясь по кривой производственных возможностей вправо вниз и изменяя, таким образом, структуру производства в пользу увеличения выпуска пушек, придется отвлекать все больше ресурсов от производства масла. По мере приближения к оси координат наклон кривой будет увеличиваться, то есть будут расти **вмененные издержки**, что объясняется отсутствием полной взаимозаменяемости ресурсов и увеличением расхода имеющихся ресурсов при переключении с производства одного продукта на производство другого. Точка М, - находящаяся внутри кривой производственных возможностей, показывает, что в стране не полностью используются ресурсы (существует безработица и (или) производственные мощности загружены не полностью). Но если понадобится увеличить производство, например, пушек, это можно будет сделать, не отвлекая ресурсы от масла. **Точка N** – в данный момент времени не доступна, так как находится за пределами границ производственных возможностей.

Возможен ли переход в эту точку в будущем? Возможен, если будут найдены способы более эффективного использования ресурсов (рис. 1.4).

Предположим, что в производстве блага А изменилась технология. При тех же ограниченных ресурсах снижается ресурсоемкость производства, которая позволяет увеличить выпуск. На графике точка С перемещается в точку С₁ и кривая меняет угол наклона.

Если меняется технология в обоих секторах экономики, кривая производственных возможностей сдвигается вверх и вправо. Так же ведет себя КПВ, если увеличивается количество ресурсов, которые ранее не были задействованы (например, открыты новые месторождения минеральных ресурсов).

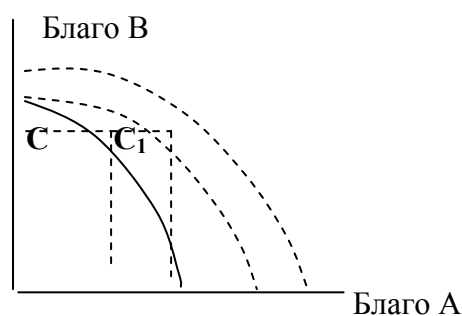


Рис. 1.4. Сдвиг кривой производственных возможностей

С помощью кривой производственных возможностей можно проиллюстрировать еще одну реальную проблему экономики: общество всегда должно распределять ресурсы между производством, удовлетворяющим текущие потребности, и производством, удовлетворяющим перспективные потребности. Эффективное распределение ресурсов между настоящими и будущими потребностями (вложения в науку, образование, культуру) и обеспечивают экономический рост, что на графике иллюстрируется сдвигом КПВ вправо.

1.4. Благо и товар. Общая и предельная полезность блага. Деньги. Рынок

В процессе производства происходит приспособление исходных ресурсов (труд, капитал, земля) к человеческим потребностям, создание благ, удовлетворяющих те или иные потребности людей.

Блага – товары и услуги, предназначенные для удовлетворения личных и общественных потребностей. В работе «Основания учения о народном хозяйстве» К. Менгер рассматривает условия превращения вещи в благо: наличие потребностей, способность вещи удовлетворить потребность; познание человеком этой причинно-следственной связи, возможность распоряжаться вещью для удовлетворения потребностей.

Блага можно разделить на два типа: *потребительские блага* (блага первого порядка) и *производственные ресурсы* (блага более высокого порядка).

Среди благ выделяются **взаимозаменяемые** (*субституты*), например кроссовки - кеды и **взаимодополняемые** (*комплементарные*), например, сотовый телефон - симкарта.

Некоторые блага имеются в почти неограниченном количестве, их нет необходимости создавать. Такие блага называются **неэкономическими, свободными** (например, воздух, солнечный свет), они не ограничены и неконкурентны. **Большинство благ являются ограниченными - это экономические блага.** Экономическое благо *обладает тремя свойствами: ограниченность, полезность, ценность.*

Ценность – это то, что люди приписывают благам в зависимости от соотношения между количеством блага и степенью удовлетворения потребностей.

Ценность производственных ресурсов (благ более высокого порядка) *определяется ценностью потребительских благ, а не наоборот.* Ценность же потребительских благ определяет субъект, потребитель. Поэтому каждая дополнительная единица данного блага получает все меньшую и меньшую ценность по мере увеличения запаса данного блага. Следовательно, полезность, получаемая от каждой дополнительной единицы блага (*предельная полезность*), по мере насыщения данным благом будет снижаться.

Предельная полезность (MU) представляет собой прирост **совокупной** (общей) полезности (**TU**), получаемой в результате потребления дополнительной единицы блага.

$$MU = (TU_1 - TU_0) / (Q_1 - Q_0) = \Delta TU / \Delta Q.$$

Математически – предельная полезность есть первая производная общей полезности ($MU = TU'$).

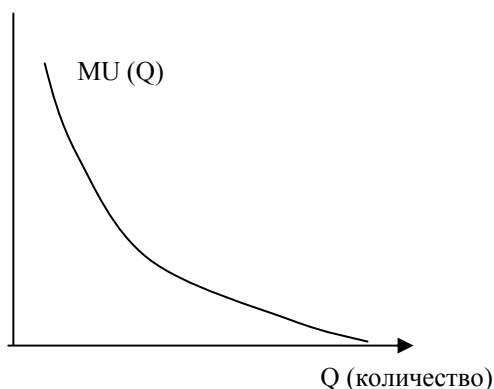
Немецкий экономист Г. Госсен сформулировал два фундаментальных закона.

Первый закон Госсена (*закон убывающей предельной полезности*) гласит: величина удовлетворения от потребления каждой дополнительной единицы блага данного вида уменьшается, пока не достигнет нуля в точке полного насыщения¹.

Закон убывающей предельной полезности можно проиллюстрировать графически (рис.1.5). Общая полезность по мере увеличения количества потребляемого блага возрастает и достигает максимума, когда предельная полезность данного блага будет равна нулю.

¹Второй закон Госсена будет рассмотрен в лекции 2.

MU (предельная полезность)



TU (общая полезность)

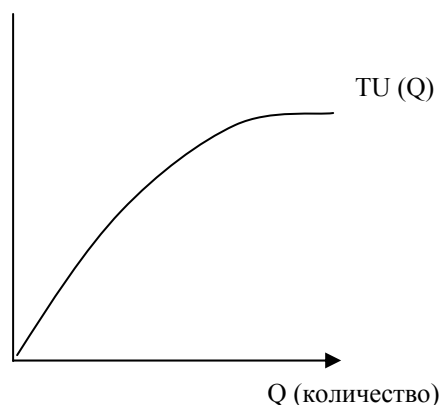


Рис. 1.5. Предельная и общая полезность блага

Экономические блага, готовые к продаже, безотносительно к их материальности, мобильности, их свойствам как продуктов труда и независимо от того, кто их выставляет на продажу, называются товарами.

Товар – экономическое благо, находящееся в сфере обмена, на которое предъявляется платежеспособный спрос.

Покидая рынок, вещь утрачивает форму товара и становится предметом потребления, благом. Одни вещи потребляются мгновенно (продукты питания), другие – в течение длительного времени (одежда, автомобиль, дома и т.д.), и поэтому они могут снова стать товаром, если будут вновь выставлены на продажу.

Товар обладает двумя свойствами: **потребительной ценностью** (указывает на способность удовлетворять чьи-либо потребности) и **меновая ценность** (способность обмениваться на другие товары или услуги).

Первоначально обмен происходил по формуле «товар-товар». Постепенно по мере развития общества появилась потребность в товаре-посреднике при обмене, во всеобщем эквиваленте. У разных народов таким всеобщим эквивалентом становился особо значимый и одновременно наиболее ликвидный товар, то есть способный сохранять свою ценность, сравнительно легко транспортироваться, быстро обмениваться на другие товары. Меха, скот, раковины, медь, серебро, золото становились таким всеобщим эквивалентом. Дальнейшее расширение границ рынка привело к утверждению золота в качестве всеобщего эквивалента, денег. Постепенно появилась потребность в «стандартизации» денежного материала. Так возникли монеты. В XVIII – XIX вв. начинается широкое распространение бумажных денег. Первоначально бумажные деньги были заменителями золота и имели золотое содержание.

Такая система, сложившаяся в XIX в., получила название **золотого стандарта**. Его формы - золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный стандарты. В 1944 г. в американском городе Бреттон-Вудсе была принята система международных валютно-финансовых отношений, получившая название **бреттонвудской**. Бреттонвудская система просуществовала до начала 1970-х гг. С 1978 г. функционирует **ямайская** валютная система, являющаяся девизной системой с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов. *Золото окончательно перестало быть деньгами.*

Что же такое деньги? Одно из удачных определений дал К. Маркс (Экономические рукописи 1857–1861 гг.): «Деньги – только отделившаяся от субстанции товаров меновая ценность, и они обязаны своим возникновением лишь тенденции этой меновой ценности утверждать себя в чистом виде».

Всё, что обладает ценностью называют активом. Выделяют *реальные активы* – это материальные ценности (оборудование, здания, земля) и *финансовые активы* - это ценности, представленные ценными бумагами.

Деньги - это финансовый актив, который служит для совершения сделок.

К финансовым активам относятся не только деньги, но и акции и облигации. Почему же люди так стремятся к деньгам? Потому что деньги – это *высоколиквидный товар*. *Ликвидность* – это способность актива быстро и без издержек обмениваться на любые товары и услуги. Свойством ликвидности обладают все активы (и реальные, и финансовые). Но у разных активов степень ликвидности разная. *Наименьшей ликвидностью* обладают *реальные активы*, так как их сложнее продать, чем, например, ценные бумаги. *Наибольшей ликвидностью* обладают *денежные финансовые активы*.

Наличные деньги обладают свойством *абсолютной ликвидности*, так как только они являются универсальным законным платежным средством. Нельзя купить хлеб в булочной, отдав взамен акцию или облигацию.

Природу денег можно лучше понять, если рассмотреть их функции.

- **Средство обращения** (обмена) – деньги выступают «посредником» при совершении сделок. *Альтернативой* денежному обмену выступает *бартер* – обмен товара на другой товар. Но бартер связан со значительными транзакционными издержками (издержками по совершению сделок). Например, заболевший художник должен найти аптекаря, который согласится отдать ему лекарства в обмен на картины. Поиски могут длиться долго и не увенчаться успехом. Но при этом будут потрачены время и усилия.

- **Единица счета** (мера ценности) – деньги служат измерителем ценности всех товаров и услуг, позволяют сопоставлять ценность различных товаров.

- **Средство платежа** (средство отложенных платежей) – проявляется при использовании денег для оплаты отложенных во времени платежей (выплата зарплаты, возврат долгов, уплата налогов, оплата кредита).

Меру ценности каждого блага устанавливает рынок, соответственно ранжируя и устанавливая шкалу ценностей для потребителей. Каждый из потребителей, решая, как израсходовать свои доходы, участвует в определении этой шкалы ценностей. Следовательно, **рыночный порядок – это спонтанный порядок, стихийно складывающийся под влиянием требований и действий миллионов людей.** *Устанавливая шкалу ценности, рынок дает четкие сигналы производителю о том, что и как производить.*

Рынок как экономическая категория - это совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда. **Рыночный механизм** – это взаимосвязь основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции.

Субъекты рынка (участники рыночных отношений).

- *Домашние хозяйства* (потребители) - собственники факторов производства, покупатели товаров и услуг, основные сберегатели средств и кредиторы в экономике. Их цель – максимизация полезности (максимально удовлетворить свои потребности).
- *Фирмы* (частный бизнес) – основные производители товаров и услуг, покупатели экономических ресурсов, основные заёмщики в экономике. Их цель – максимизация прибыли.
- *Государство* – совокупность государственных учреждений и организаций, обладающих политическим и юридическим правом регулировать экономику. Задача государства – максимизация общественного благосостояния и устранения «провалов» рынка.

Функции рынка:

- *регулирующая* - предполагает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, а также поддержание сбалансированности спроса и предложения по объему и цене;
- *стимулирующая* - состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции с наименьшими издержками на условную единицу и максимумом прибыли;
- *ценообразующая* – устанавливаются ценностные эквиваленты для обмена продуктов. Рынок выявляет ценность товара не только по затратам труда, но и по пользе;
- *контролирующая* – рынок контролирует конечный результат производства по качеству и количеству товаров;

- *посредническая* - именно на рынке происходит встреча покупателя и продавца;
- *информационная* – через изменение цен, процентных ставок на кредит, рынок даёт объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг.

Рынок как общественный институт играет чрезвычайно важную роль в жизни общества, он передвигает факторы производства туда, где их можно наиболее эффективно использовать, способствует более равномерному распределению товаров, услуг, развитию самого человека, ставя перед ним определенные рамки, ограничения деятельности.

Рынок имеет сложную структуру (рис. 1.6).

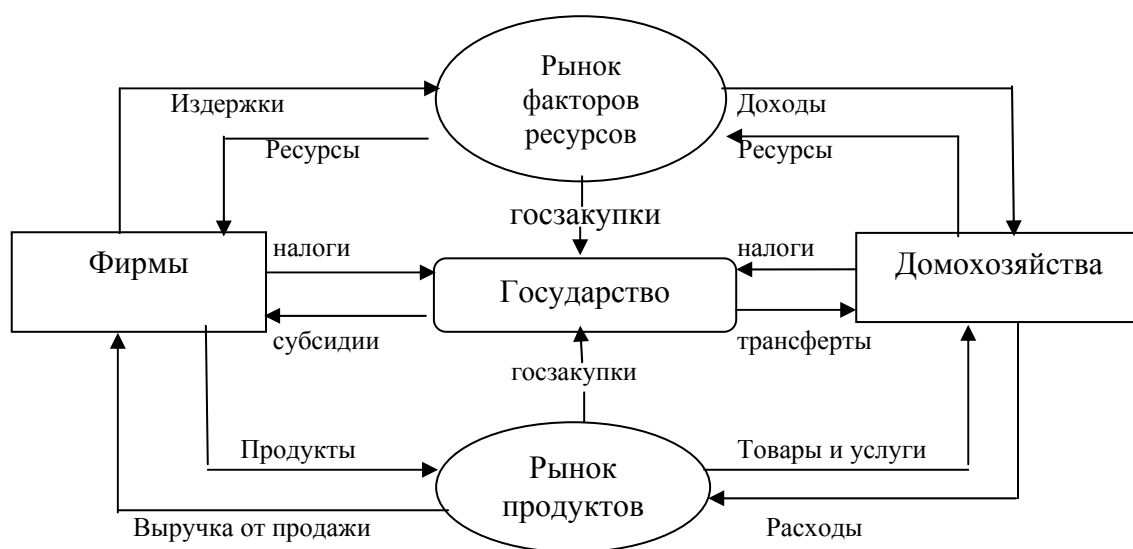


Рис. 1.6. Упрощенная модель рыночной экономики

Рынок товаров и услуг. Это наиболее массовый рынок, включающий огромное число магазинов, кафе, ресторанов и других предприятий розничной торговли, оптовые торговые фирмы, парикмахерские, кинотеатры, дискотеки, другие предприятия, оказывающие услуги населению.

Рынок факторов производства. Он включает в себя *рынок капиталов* (инвестиционных товаров); *рынок сырья*, важным звеном которого являются товарные биржи; *рынок труда*, где объектом купли-продажи являются трудовая услуга.

Финансовый рынок, включающий в себя рынок ценных бумаг (первичный и вторичный), где продаются и покупаются акции, облигации, векселя, паи, акцепты, сертификаты и т.д. Важным элементом финансового рынка является рынок денег (рынок ссудных капиталов). Разновидностью рынка денег является рынок иностранных валют с его важнейшим институтом – валютной биржей.

Рынок информации - это особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, интернет-услуги, картины, различного вида реклама и др., несущие людям необходимую информацию. В широком смысле слова, он включает и интеллектуальный, то есть научный, культурный, духовный, образовательный продукты.

Рынки можно классифицировать: **по масштабам** – местный, региональный, национальный, мировой; **по отраслевому признаку** – автомобильный, нефтяной, зерновой и др.; **по характеру продаж** – оптовый и розничный; **по степени развития конкуренции** – рынок чистой конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок, монополистический рынок.

Кроме структуры, рынок имеет также свою **инфраструктуру** - совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок (товарные биржи, аукционы, банки, страховые компании, фондовые биржи, биржи труда, рекламные агентства, юридические конторы и т.п.).

На рынке каждый потребитель принимает самостоятельное решение. Он решает, какие товары купить и в каком количестве. Каждый предприниматель, в свою очередь, также самостоятельно решает, что и как производить, кому и как продавать. Однако самостоятельность производителей относительна, ибо все субъекты рынка тесно взаимосвязаны. Каждый участник рыночных отношений при принятии индивидуального решения руководствуется только собственными частными интересами. И его не интересуют проблемы и вопросы функционирования экономики в целом. Тем не менее рыночная экономика координируется независимо от принимаемых индивидуальных решений рыночным механизмом. Рыночный механизм обеспечивает и доведение решений отдельных хозяйствующих субъектов друг до друга, и увязку этих решений через систему цен и конкуренцию. Конкуренция не только сдерживает частные интересы и направляет их на производство необходимых обществу товаров, она способствует рациональному, более полному и эффективному использованию ограниченных ресурсов. В рыночной экономике, как и в природе, идет естественный отбор: слабый погибает, сильный укрепляется и развивается. Поэтому конкуренция в рыночной экономике – основная регулирующая и контролирующая сила.

Конкуренция – процесс, в ходе которого фирмы борются друг с другом за потребителей своей продукции, за благосклонность покупателей. Конкуренция есть не только соперничество, борьба, но и взаимодействие, сотрудничество.

Конкуренция выполняет следующие **функции**:

- *распределительная* – распределение созданного продукта, (дохода) между

факторами производства с учетом их дефицитности;

- *контролирующая* – конкуренция не позволяет одному лицу навязывать свою волю другому, а предпринимателю иметь издержки выше предельных;
- *регулирующая* – приспособление производства к потребностям покупателя;
- *аллокационная* – распределение ресурсов между отраслями, производителями в соответствии со спросом на них;
- *инновационная* – стимулирование технического прогресса, структурных сдвигов в экономике, снижение издержек.

Свои функции конкуренция реализует через механизм цен и доходов. О том, как осуществляется механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка, таких как спрос, предложение, цены, конкуренция, и том, как действуют основные экономические законы, речь пойдет в следующей лекции.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

экономика, экономические отношения, производственные отношения, производство, распределение, обмен, потребление, воспроизводство, общественное воспроизводство, простое, расширенное и суженное воспроизводство, микро- и макроэкономика, абстрагирование, экономическая категория, экономический закон, экзогенные и эндогенные факторы, индукция и дедукция, позитивный и нормативный анализ, ресурсы и факторы производства, ограниченность ресурсов, человеческий капитал, ограниченная рациональность, экономическая система, вменённые издержки, сравнительное преимущество, экономическая эффективность, Парето-оптимум, производственная эффективность, кривая трансформации, экономический рост, блага, субституты и комплементы, свободное и экономическое благо, полезность блага, предельная и общая полезность, первый закон Госсена, товар, деньги, ликвидность, рынок, рыночный механизм, субъекты рынка, функции рынка, структура и инфраструктура рынка, «невидимая рука» Адама Смита.

Контрольные вопросы

1. Сформулируйте первую фундаментальную экономическую аксиому.
2. Дайте краткую характеристику основным моделям экономической системы.
3. Что понимается под экономическими ресурсами? Почему необходимо стремиться к наилучшему их распределению и кто должен этим заниматься?

4. Объясните понятие альтернативных издержек. Что могут включать в себя альтернативные издержки получения образования в университете?
5. Дайте экономическое объяснение кривой производственных возможностей. Что означало бы, если бы линия производственных возможностей была не вогнутой, а прямой?
6. В какой ситуации считается, что производство ведется эффективно?
7. Перечислите свойства экономического блага.
8. Что такое ликвидность? Какие активы обладают наименьшей и наибольшей ликвидностью?
9. Какая функция денег проявляется при использовании денег для оплаты отложенных во времени платежей?
10. Какую роль играет рынок как общественный институт в жизни общества?

Тесты

1. Позитивная экономика занимается...

- а) использованием экономических законов и принципов при решении определённых социально-экономических задач;
- б) определением величины имеющихся ресурсов;
- в) поиском путей выхода из кризиса;
- г) выявлением содержательной стороны экономических процессов и явлений.

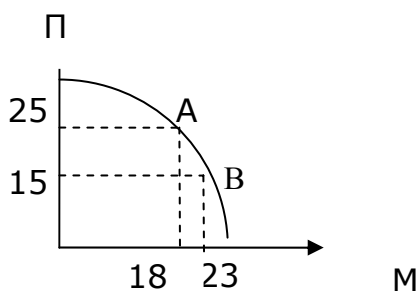
2. Найдите, какое из перечисленных утверждений является правильным:

Проблема ограниченности ресурсов возникает потому, что:

- а) при торговле стран друг с другом устанавливаются таможенные барьеры, чтобы не допустить ввоза дешевых товаров;
- б) прибыль недостаточно высока, чтобы заинтересовать производителей расширять производство;
- в) продавцы придерживают товар, чтобы вызвать повышение цен;
- г) для удовлетворения неограниченных потребностей не хватает ресурсов в каждый конкретный момент времени.

3. На основании данных модели КПВ определите альтернативные издержки увеличения производства пушек.

- а) 10 ед. масла;
- б) 5 ед. масла;
- в) 3 ед. масла;
- г) 8 ед. масла.



4. Установите соответствие между способами регулирования хозяйственной жизни и типами экономических систем:

- а) обычаи, опыт и традиции;
- б) рыночный механизм саморегулирования;
- в) директивное централизованное планирование;
- г) рыночный порядок, корректируемый государством.

- 1. Традиционная экономика.
- 2. Рыночная экономика.
- 3. Командная экономика.
- 4. Смешанная экономика.

5. Прирост общей полезности блага при увеличении потребления блага на одну единицу называется...

- а) нарастающей полезностью;
- б) положительной полезностью;
- в) предельной полезностью;
- г) единичной полезностью.

Задачи

1. На одном поле фермер может произвести 500 т картофеля или 4 100 т пшеницы, а на другом альтернативная стоимость выращивания 2 т пшеницы равна 5 т картофеля при максимальном производстве картофеля, равном 1 000 т. Построить кривую производственных возможностей.

2. Рассчитайте общую и предельную полезность, заполните свободные ячейки таблицы:

Q	TU	MU
1		16
2	30	
3	42	
4		10
5	60	

Вопросы для размышления

1. Может ли экономика быть эффективной без экономической и политической свободы?
2. К чему ведёт свобода без ответственности?
3. Можно ли удовлетворить насущные потребности (в еде, одежде, жилище и др.) 7 млрд. жителей планеты Земля: ликвидировать голод, нищету? Что для этого нужно?
4. Имеет ли пределы экономический рост?
5. Являются ли деньги ограниченным ресурсом?

ЛЕКЦИЯ 2. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

- 2.1. Спрос и факторы, его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса. Поведение потребителя.
- 2.2. Предложение и факторы, его определяющие. Закон предложения. Цена предложения. Эластичность предложения.
- 2.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия.

Изучение процесса принятия экономических решений субъектами рынка возможно только на основе выявленных закономерностей функционирования среды, в которой принимаются такие решения. Любой рынок есть институт, где взаимодействуют спрос и предложение. Поэтому анализ рыночного спроса и предложения является необходимым и исходным шагом в исследовании принципов функционирования рынка и экономики в целом.

2.1. Спрос и факторы, его определяющие. Закон спроса. Цена спроса. Эластичность спроса. Поведение потребителя

На рынке взаимодействуют покупатели и продавцы. Задача продавца (производителя) состоит в том, чтобы удовлетворить запросы, нужды покупателей (покупательский спрос). Покупатель же, расходуя свои доходы, стремится получить максимальное удовлетворение. Предпочтения покупателя определяются его доходами, запасом имеющихся благ, возрастом, полом, вкусами, сезоном и пр. Чем выше его доход и больше запас благ, тем ниже (при прочих равных условиях) предельная полезность приобретаемого блага для данного покупателя. Спрос, предложение, цена - основные параметры любого рынка.

Спрос – представленная на рынке потребность в товаре обеспеченная деньгами (доходами). В микроэкономике различают индивидуальный и рыночный спрос. Индивидуальный спрос - есть спрос одного покупателя на тот или иной набор благ. Чем выше доход, тем обширнее и сложнее этот набор. У каждого покупателя своя шкала ценностей. То количество денег, с которым покупатель готов расстаться ради дополнительной единицы блага, есть цена спроса. **Цена спроса (P_d) – это предельная полезность, выраженная в деньгах.** Другими словами, **цена спроса - максимальная цена,**

которую готовы заплатить покупатели за данную единицу блага. По мере увеличения количества приобретаемого блага, дополнительная единица блага даёт всё меньший прирост полезности потребителю. Поэтому оно будет приобретаться при более низкой цене.

Спрос всех групп покупателей (по величине дохода, в первую очередь) на данное благо есть рыночный спрос. Рыночный спрос формируется под воздействием многообразных факторов - детерминантов (параметров) спроса. Важнейшие из них: цена самого блага (P_x), цены товаров-субститутов (заменителей данного блага - P_a), цены товаров - комплементов (взаимодополняющих благ - P_b), доходы (I) потребителей, предпочтения (T), потребительские ожидания (E), численность и структура населения (N), реклама. Оказываемые ими влияние на количественные параметры рыночного спроса принимает форму определенной функциональной зависимости, выражаемой функцией спроса.

$$Q_d = f(P_x, P_a, P_b, \dots, I, T, E, N).$$

Реальный спрос находится под влиянием всех переменных. Однако, используя принцип «при прочих равных условиях», можно составить уравнение для каждой детерминанты, принимая остальные постоянными. Каждое такое уравнение отражает воздействие на спрос соответствующей детерминанты.

Наиболее широко в микроэкономическом анализе применяется функция спроса по цене $Q_D = f(p)$. **Функция спроса по цене**, отражая зависимость **величины спроса** на благо от изменения цены этого блага, показывает то количество блага, которое будет приобретено покупателями при разных ценах блага, но «при прочих равных условиях». Функция спроса по цене может быть выражена в разных формах: табличной (табл.2.1.), аналитической (уравнения) или графической.

Таблица 2.1

Шкала спроса (условная)

Цена блага, руб. (P)	0	20	30	40	60
Величина спроса в месяц, кг (Q_d)	180	120	90	60	0
Изменение цены, ΔP	0	20	10	10	20
Изменение количества, ΔQ	180	60	30	30	60

Представленная в табличной форме зависимость между ценой блага и величиной спроса на него называется шкалой спроса. **Шкала спроса** отражает функциональную связь

между ценой и количеством, позволяя установить характер зависимости между ними и определить значения функции спроса по цене. В нашем примере эта функция является линейной и имеет вид: $Q_D = 180 - 3P$. Выраженная в общей форме, она примет вид уравнения спроса:

$$Q_d = a - bP ,$$

где Q_d - величина спроса на благо; a - максимальное количество, которое готовы приобрести покупатели; b - реакция покупателя на изменение цены ($b = \Delta Q / \Delta P$ - показывает угол наклона кривой спроса).

В приведенной функции коэффициент при цене имеет отрицательный знак. Это свидетельствует, что величина спроса на благо находится в обратной зависимости от цены на него. Если цена блага растет, величина спроса на него сокращается. При снижении цены блага величина спроса на благо увеличится. Выраженная в функции спроса обратная зависимость между величиной, спросом и ценой есть закон спроса.

Закон (принцип) спроса: величина спроса на благо находится в обратной зависимости от цены блага.

Графическим выражением закона спроса является кривая спроса. Построение кривой спроса осуществляется в системе координат, где на вертикальной оси откладываются значения цены (P) за единицу блага, а на горизонтальной - значения объема спроса (Q) для каждого уровня цены в единицу времени. **Кривая спроса описывает все возможные соотношения между рыночной ценой и величиной спроса;** ее пересечение с осями графика указывает на то, что в каждый данный период времени спрос имеет свои ограничения по цене и количеству. **Цена спроса**, исходя из функции спроса, определяется по следующей формуле: $P_D = a/b$ при $Q_D = 0$ цена спроса будет максимальной (рис. 2.1).

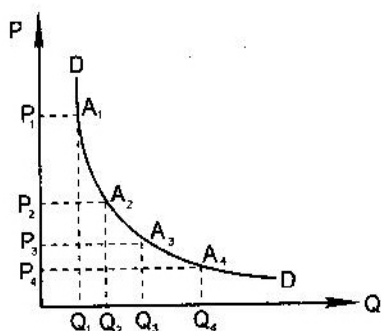


Рис. 2.1. Графическое изображение функции спроса

Величина рыночного спроса - это максимальное количество данного блага, которое готовы купить потребители при текущей цене блага в единицу времени. Изменение величины спроса - это перемещение точек по самой кривой спроса (рис. 2.1).

Принимая решение о покупке, потребитель руководствуется не только ценой блага. Важную роль в этом играют **неценовые факторы спроса**: цены товаров-субститутов, цены товаров-комplementов, доход и ожидания потребителей, предпочтения, запас блага у покупателей, реклама и др. Под их влиянием происходит изменение спроса (изменение в спросе), кривая спроса сдвигается вправо или влево (рис.2.2).

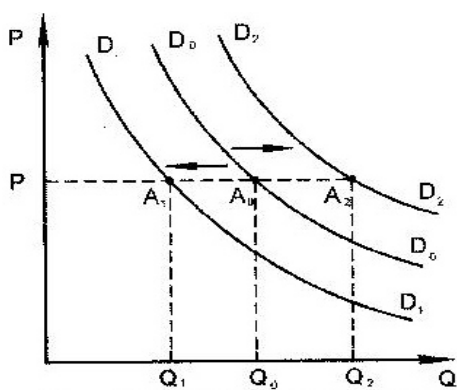


Рис. 2.2. Изменение спроса (в спросе)

Для экономиста, предпринимателя важно знать не только то, что спрос изменяется и в каком направлении, но и насколько он изменяется. Степень реакции спроса на изменение его детерминанты есть эластичность спроса.

Реакция величины спроса на изменение цены – это **эластичность спроса по цене** (ценовая эластичность спроса). Она определяется по формуле:

$$E_d = \frac{\text{процентное изменение количества } (\Delta Q)}{\text{процентное изменение цены } (\Delta P)}$$

Так как числитель и знаменатель формулы изменяются в противоположных направлениях, то коэффициент эластичности будет отрицательным. Но знак «минус» экономического смысла не имеет и просто отбрасывается.

Эластичность спроса может изменяться в диапазоне от 0 до бесконечности. В зависимости от величины эластичности различают следующие виды спроса:

- **эластичный спрос**, когда покупатель чувствителен к изменению цены, то есть небольшие изменения цены приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции ($1 < E_d < \infty$). Эластичный спрос присущ товарам длительного пользования, товарам с большим числом заменителей (субститутов), дорогостоящим товарам, товарам, занимающим значительную долю в расходах потребителей;

- **неэластичный спрос**, когда существенное изменение цены ведет лишь к небольшому изменению в количестве покупаемых товаров ($0 < E_d < 1$). Неэластичный спрос присущ необходимым и незаменимым товарам, товарам дешевым и привычным, а также товарам с низкой долей в потребительских расходах;

- **спрос с единичной эластичностью**, когда изменение величины спроса происходит в меру изменения цены ($E_d = 1$).

Крайние случаи: - **совершенно эластичный спрос** ($E_d = \infty$). При совершенно эластичном спросе кривая спроса приобретает вид горизонтальной прямой, параллельной оси абсцисс (рис. 2.3). Примером совершенно эластичного спроса является реакция величины спроса на продукт отдельной фирмы на рынке чистой конкуренции или в условиях инфляции, когда ожидая повышения цен, потребители стараются потратить свои деньги на покупку материальных благ, во избежание их обесценивания;

- **совершенно неэластичный спрос** ($E_d = 0$). Кривая спроса приобретает вид вертикальной прямой, параллельной оси ординат, то есть при любом уровне цены величина спроса одинакова (рис. 2.3). Примером совершенно неэластичного спроса является спрос на лекарственные препараты, алкоголь, сигареты для некоторых индивидов, соль и т.п.

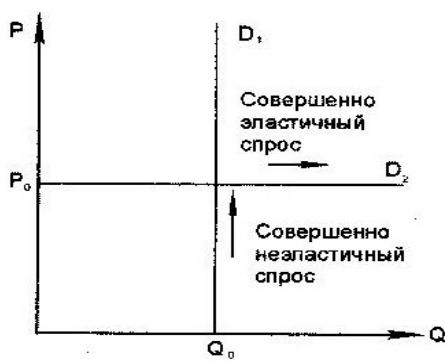


Рис. 2.3. Эластичность спроса

В зависимости от метода расчета различают **точечную и дуговую эластичность**. Формула **точечной эластичности** по цене имеет вид:

$$E_p = \frac{(Q_2 - Q_1) / Q}{(P_2 - P_1) / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}.$$

Знак «минус» для коэффициента эластичности не имеет экономического смысла и поэтому опускается. Точечная эластичность спроса будет иметь разные значения в зависимости от того, в каком направлении изменяется цена. Чтобы избежать этой трудности рассчитывается **дуговая эластичность**. При расчете дуговой эластичности изменения спроса (ΔQ) и цены (ΔP) соотносятся со средними значениями спроса $[(Q_1 + Q_2) : 2]$ и цены $[(P_1 + P_2) : 2]$

Формула дуговой эластичности имеет вид:

$$E_{dp} = \frac{(Q_2 - Q_1)/(Q_1 + Q_2)}{(P_2 - P_1)/(P_1 + P_2)} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}.$$

Кроме эластичности спроса по цене существуют еще две важные характеристики эластичности – перекрестная эластичность спроса и эластичность спроса по доходу.

Перекрестная эластичность спроса характеризует зависимость спроса на данный товар (X) от изменения цены на другой товар (Y). Формула перекрестной эластичности имеет вид:

$$E_{dx,y} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{Q_x}.$$

Перекрестная эластичность спроса может быть положительной, отрицательной и нулевой. **Взаимозаменяемые товары** (субституты) характеризуются положительной перекрестной эластичностью по цене ($E_{dx,y} > 0$), так как повышение цены на один товар вызывает увеличение спроса на другой. Например, с ростом цены на уголь спрос на жидкое топливо возрастает. **Взаимодополняемые товары** (комплементы) имеют перекрестную эластичность отрицательную ($E_{dx,y} < 0$). Например, с повышением цен на автомобили спрос на бензин уменьшится.

Независимые товары имеют перекрестную эластичность равную нулю. Это означает, что изменение цены на один товар не вызывает изменений в спросе на другой товар. Например, с ростом цен на овощи спрос на зонты не изменится.

Эластичность спроса по доходу характеризует чувствительность спроса к изменению дохода покупателей. Эластичность по доходу рассчитывается как отношение процентного изменения спроса к процентному изменению дохода:

$$E_I = \frac{(\Delta Q / Q)}{(\Delta I / I)} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}.$$

Эластичность спроса по доходу может быть отрицательной, нулевой и положительной. Этот показатель используется для классификации товаров. Товары с отрицательным коэффициентом эластичности спроса по доходу ($E_I < 0$) называют **низшими** (низкокачественными), с положительным коэффициентом ($E_I > 0$) - **нормальными** (высококачественными). Коэффициент эластичности спроса по доходу на товары первой необходимости обычно колеблется в пределах от 0 до 1, и в развитых рыночных экономиках он малочувствителен к изменению доходов. С ростом доходов падает спрос на такие товары, как картофель, хлеб, субпродукты и пр. ($E_I < 0$). Для товаров повседневного спроса - одежда, обувь (кроме эксклюзивной) - коэффициент эластичности спроса по доходу близок к единице, а для товаров долговременного пользования (жилье, автомобили, бытовая техника),

предметов роскоши – больше единицы. Спрос на некоторые товары не чувствителен к изменению дохода ($E_I = 0$). Например, соль, спички. Такие товары называют **нейтральными**.

Потребитель, предпочитая тот или иной товар, через механизм цен (цена является мерой) заставляет производителя выпускать товар, пользующийся спросом. Анализ поведения потребителя позволяет углубить анализ спроса, в основе которого лежит предельная полезность товара. Функция, включающая набор из двух благ принимает вид: $U_{xy} = f(x, y)$, которая графически представляет **кривую безразличия** (рис.2.4).

Аппарат кривых безразличия основан на том, что минимальный набор состоит из двух благ. При любой комбинации этих благ их суммарная полезность одинакова. Одна кривая безразличия отличается от другой, прежде всего, величиной суммарной полезности набора, так что, переходя от набора с меньшей полезностью к набору с большей полезностью, мы как бы восходим на холм, каждая линия (каждый уровень) которого дает возможность потреблять больше обоих благ, сохраняя свободу в выборе структуры набора. Проекция этих кривых на горизонтальную плоскость дает нам **карту безразличия** (рис. 2.5).

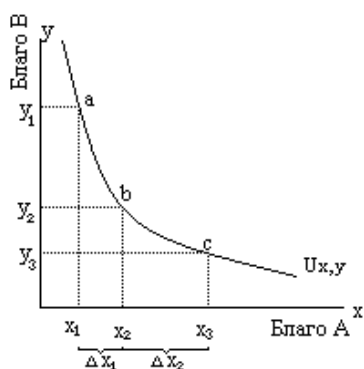


Рис. 2.4. Кривая безразличия

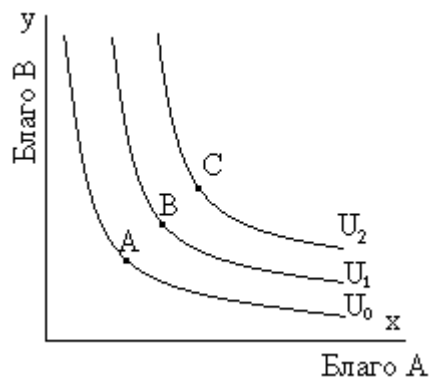


Рис. 2.5. Карта безразличия

На рис 2.4 приведена типичная кривая безразличия. Для увеличения потребления блага А (Δx) потребитель должен перейти от набора «а» к набору «б», пожертвовав некоторым количеством блага В ($-\Delta y$). Но возникает такая ситуация, когда потребитель не может пожертвовать даже единицей одного блага ради увеличения потребления другого. Тогда кривая трансформируется в прямую, то есть потребителю необходимо минимальное количество того и другого блага (предположим, одежды и обуви). Отрезок кривой, соединяющий точки «а» и «с», показывает зону безразличия, то есть совокупность потребительских наборов, которые обеспечивают одинаковый уровень удовлетворения потребностей при условии, что величина потребляемых благ X и Y больше 0.

Кривые безразличия обладают рядом свойств: они имеют отрицательный угол наклона, не пересекаются, различаются величиной суммарной полезности, выпуклы в

сторону начала координат.

Крутизна (выпуклость) кривой и ее наклон отражает величину предельной нормы замещения блага Y благом X . Если функция дискретна, то есть увеличение потребления одного блага и уменьшение потребления другого происходит в относительно небольших пределах, то предельная норма замещения (MRS_{xy}) показывает отношение, в котором потребитель увеличивает потребление одного блага и уменьшает потребление другого:

$$MRS_{xy} = \frac{-\Delta Y}{\Delta X} = \frac{MU_x}{MU_y}.$$

При этом предельные полезности благ изменяются в противоположном направлении: уменьшение величины блага увеличивает его предельную полезность, а увеличение – сокращает её.

Кривые безразличия дают представление о различных сочетаниях товаров и услуг, но они не могут полностью объяснить, как ведет себя потребитель. На потребительский выбор оказывает влияние бюджетное ограничение в виде цен и доходов. Для того чтобы понять, как бюджет ограничивает выбор, рассмотрим следующий пример. Предположим, доход ($I = 600$ руб.) будет потрачен на приобретение двух товаров (X и Y). Цена единицы товара $X = 40$ руб., цена единицы товара $Y = 60$ руб. Если доход полностью израсходовать на покупку товара X ($Y=0$), то можем приобрести 15 единиц товара X ($600/40 = 15$). Аналогичным образом определяется количество приобретаемого товара Y ($600/6 = 10$). Обозначая цену товаров, соответственно через P_x и P_y можем установить, какая сумма денег затрачена на приобретение товара X ($P_x \cdot X$) и на приобретение товара Y ($P_y \cdot Y$). Бюджетная линия указывает на все сочетания двух товаров, при которых общая сумма денег, затраченная на их приобретение, равна доходу. В результате комбинация двух товаров, которые можно приобрести, будет находиться на прямой, описываемой уравнением $I = P_x \cdot X + P_y \cdot Y$ (рис. 2.6).

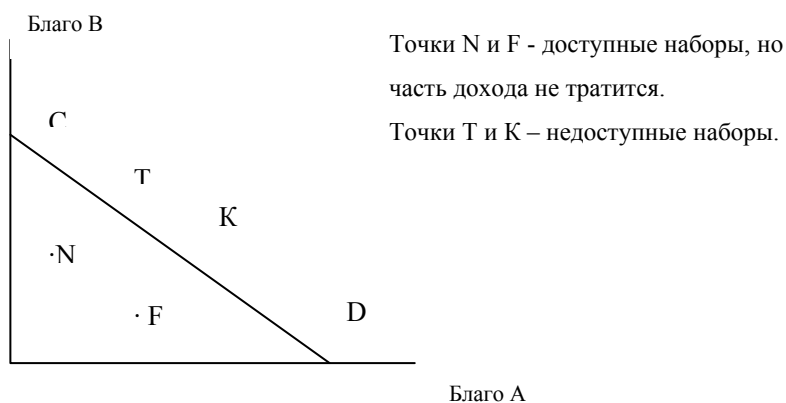


Рис. 2.6. Бюджетная линия

Точка С на рис 2.6 показывает, какое максимальное количество блага Y потребитель может приобрести, расходуя на него весь доход (I/P_y). Точка D показывает, какое максимальное количество блага X он может приобрести, полностью отказавшись от блага Y (I/P_x). Все другие точки на бюджетной линии показывают возможные сочетания двух благ при полном расходовании дохода на их приобретение. **Наклон бюджетной линии определяется соотношением цен двух благ: P_x/P_y .**

Проблема максимизации удовлетворения потребностей сводится к выбору оптимальной точки на бюджетной линии, то есть к определению равновесия потребителя.

Напомним, что любая точка на кривой безразличия одинаково желательна для потребителя. Кривая безразличия, более отдаленная от начала координат, предпочтительнее находящейся слева от нее. Любая точка на бюджетной линии показывает доступные для покупателя сочетания благ. Следовательно, **потребитель достигнет состояния равновесия (оптимума) в точке, где его желания совпадут с его возможностями.** Совместим на одном графике карту безразличия и бюджетную линию (см. рис. 2.7).

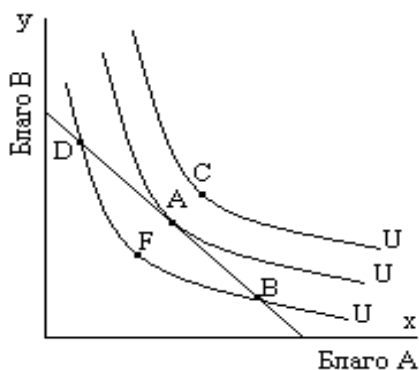


Рис. 2.7. Карта безразличия и бюджетная линия

Точка А представляет собой точку касания кривой безразличия U_2 и бюджетной линии и является точкой потребительского оптимума, точкой равновесия потребителя. Геометрически равновесное состояние определяется точкой, где наклон бюджетной линии и наклон кривой безразличия одинаковы. **Наклон кривой безразличия в данной точке равен предельной норме замещения (MRS_{xy}), а наклон бюджетной линии определяется соотношением цен двух благ (P_x/P_y).** Отсюда:

$$\frac{P_x}{P_y} = MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x} \text{ или } \frac{P_x}{P_y} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}.$$

Но так как $-\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{MU_x}{MU_y}$, то данное уравнение можно преобразовать в уравнение $\frac{P_x}{P_y} = \frac{MU_x}{MU_y}$

или $P_x \cdot MU_y = P_y \cdot MU_x$. Разделив обе части на произведение $P_x \cdot P_y$, получим

алгебраическое выражение (уравнение) оптимума (равновесие) потребителя: $\frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_x}{P_x}$.

Потребитель достигает равновесия (оптимума) при таком распределении дохода, когда соотнесенные предельные полезности всех благ в наборе, равны друг другу. Это второй закон Госсена.

Следовательно, *в точке потребительского оптимума предельная норма замещения двух благ равна обратному соотношению цен этих благ*. Норма замены показывает, в какой пропорции потребитель хочет заменить один товар другим, а соотношение цен – в какой пропорции он это может сделать. Пока эти два уровня не сравниваются, потребитель может менять количество покупаемых x и y для достижения большего удовлетворения.

По мере того как доход потребителя постепенно увеличивается, появляется возможность покупать все большие количества двух благ и переходить от менее предпочтительных их комбинаций к более предпочтительным, то есть переходит на другую кривую безразличия. **Эффект дохода - это реакция потребителя на изменение цены блага, выражающаяся в изменении величины спроса на благо, которая вызвана изменением реального дохода потребителя.** Эффект дохода проявляется в повышении благосостояния потребителя. Эрнст Энгель, изучая в конце XIX в. изменения величины дохода на объем и структуру потребления, выделил следующую закономерность: *с ростом дохода семьи удельный вес расходов на питание снижается, на одежду, отопление, жилище меняется мало, а на удовлетворение культурных потребностей увеличивается*. На этом основании Э. Энгель сформулировал закон: **доля расходов на питание является точным показателем уровня благосостояния как для отдельной семьи, так и для общества в целом.**

Эффект замены - это реакция потребителя на изменение цены блага, выражающаяся в изменении потребительского выбора путем замещения в нем блага, относительная цена которого выросла, благом, относительная цена которого снизилась. Эффект замены означает, что потребитель перемещается из одной точки в другую по данной кривой безразличия.

2.2. Предложение и факторы, его определяющие. Закон предложения. Цена предложения. Эластичность предложения

Процесс рыночного товарообмена необходимо рассматривать не только с позиции покупателей, но и с позиции продавцов – фирм, предлагающих товар, или, как принято говорить, со стороны предложения. **Предложение – это количество продукта, которое продавцы желают и могут предложить в данный момент времени для продажи на рынке при данной цене.** Следует различать индивидуальное и рыночное предложение.

Индивидуальное предложение – это предложение данного товара одной фирмой (одним продавцом, одним производителем). **Рыночное предложение** – это предложение всех продавцов данного товара. **Величина предложения** - это *общее количество блага, которое желают и способны предоставить на рынок все производители в данный момент времени при данной цене.* Так как производство благ связано с затратами, то желание производителей поставлять блага возникает тогда, когда цена обеспечивает не только возмещение производственных затрат, но и получение прибыли. **Минимальная цена, по которой производитель готов продать товар, есть цена предложения. Цена предложения есть предельные издержки, выраженные в деньгах.** Готовность производителей осуществлять предложение блага обусловлена рыночной ценой и другими детерминантами предложения. Параметры производства, которые определяют рыночное предложение, называются **неценовыми факторами (детерминантами) предложения.** Важнейшими среди них являются: цены используемых для производства блага ресурсов - природных, капитальных, трудовых, численность продавцов, технологии, налоги, ожидания производителей. Детерминанты предложения включают две группы факторов: **ценовые** - цена самого блага, и - **неценовые** факторы (все остальные). Совокупное воздействие этих детерминант на количественные параметры рыночного предложения выразится в функции предложения, которая задается в виде уравнения

$$Q_s = f(P, P_N, P_K, P_L, M, H, T, E).$$

Функция предложения - зависимость между рыночным предложением блага и определяющими его факторами, которая показывает максимальное количество блага, поставляемое на рынок при существующих условиях в единицу времени.

Применяя принцип «при прочих равных условиях», можно определить функцию предложения по каждому отдельно взятому фактору предложения. Функция предложения по цене $Q_s = f(P_x)$, которая отражает зависимость между ценой блага и величиной (объемом) его предложения, есть **закон предложения.**

Функция предложения по цене, отражая зависимость величины предложения блага от изменения его цены, показывает то количество блага, которое будет предложено производителями на рынок в единицу времени при разном уровне цены блага и неизменности неценовых факторов предложения. Функция предложения по цене может быть выражена в табличной (табл. 2.2), в аналитической (уравнение) и в графической (рис. 2.8) формах.

Таблица 2.2

Шкала предложения (условная)

Цена блага, руб. (P)	0	20	30	40	60
Величина предложения в месяц, кг (Q _s)	-30	50	90	130	210
Изменение цены, ΔP	-	20	10	10	20
Изменение величины предложения, ΔQ	0	80	40	40	80

Представленная в табличной форме зависимость между ценой блага и величиной предложения дает шкалу предложения, опираясь на которую можно аналитически описать функцию предложения по цене. В данном случае имеет место линейная зависимость, и аналитическая форма функции будет представлена уравнением: $Q_s = -30 + 4P$. В более общем виде функция предложения примет вид:

$$Q_s = c + dP,$$

где Q_s - величина предложения блага; c - свободный член; d - коэффициент влияния цены блага (P) на величину рыночного предложения (ΔQ/ΔP).

Для функции предложения характерна прямая (положительная) зависимость между ценой блага и величиной предложения.

Закон (принцип) предложения - «при прочих равных условиях» величина предложения блага будет тем больше, чем выше рыночная цена этого блага, и будет уменьшаться по мере снижения его цены.

Графическим выражением закона предложения является кривая предложения (рис. 2.8).

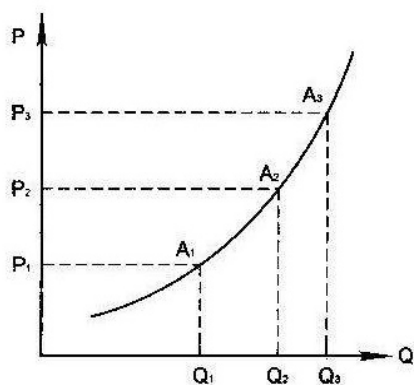


Рис. 2.8. Кривая предложения

Кривая предложения показывает зависимость между ценой товара (P) и его количеством (Q_s), которое производители хотят поставить на рынок. Точки A_1 , A_2 , A_3 и т.д. показывают величину предложения при соответствующей цене (другие факторы, которые могут повлиять на величину предложения остаются неизменными). Положение и наклон кривой определяются издержками производства товаров, точнее **предельными издержками**, то есть теми дополнительными затратами, которые понесёт продавец для увеличения поставок товара на рынок и которые уравнивают спрос и предложение товара. Таким образом, в большинстве случаев, кривая предложения направлена вправо и вверх. Низкая цена товара свидетельствует об избытке ресурсов в данном производстве, а высокая цена сигнализирует о недостаточности ресурсов, привлеченных в данное производство. *Цена предложения (P_s) определяется максимальными издержками, допустимыми в данный момент рынком, - предельными рыночными издержками, или $P_s =$ минимальная цена, с которой производители готовы начать выпуск товара, при $Q=0$, $P_s = c/d$.*

Под воздействием неценовых факторов предложения происходит изменение в предложении, что на графике выражается в сдвиге кривой предложения. Смещение кривой предложения вправо (положительный сдвиг) будет означать расширение рыночного предложения. Смещение кривой предложения влево (отрицательный сдвиг) будет означать сокращение рыночного предложения (рис. 2.9).

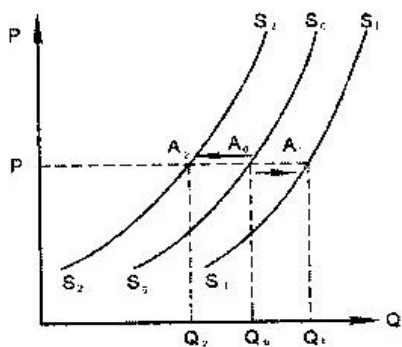


Рис. 2.9. Изменения в предложении

Реакция предложения на изменение цены – есть **эластичность предложения по цене**. Величина предложения изменяется в том же направлении, что и цены. Эластичность предложения всегда положительна. Чем выше коэффициент эластичности предложения, тем больше прирост величины предложения в ответ на любое данное увеличение цены.

$$\text{Эластичность предложения} = \frac{\text{процентное изменение объема предложения } (\Delta Q_s)}{\text{процентное изменение цены } (\Delta P)}$$

В исключительных случаях эластичность предложения равна нулю (кривая предложения вертикальна). Примером совершенно неэластичного предложения может быть предложение признанных мастеров живописи. Их произведения представлены в единичном экземпляре и не могут быть увеличены, как бы ни росла цена.

Эластичность предложения равна бесконечности (предложение совершенно эластично), когда кривая предложения горизонтальна. Например, кривая предложения булавок является горизонтальной в пределах тех количеств, которые требуются.

Важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является время, имеющееся в распоряжении производителей для того, чтобы отреагировать на изменение цены: перераспределить ресурсы, привлечь новые. Время, необходимое для реакции предложения на изменение цены есть **рыночный период**. Выделяют **кратчайший, короткий и долговременный рыночные периоды**. Чем больше рыночный период, тем выше эластичность предложения. **В кратчайшем рыночном периоде** производитель не может существенно увеличить поставки товаров при изменении цены. Он может использовать только складские запасы. Во многих случаях он не сможет и сократить объем продаж в связи с падением цены, например, если речь идет о скоропортящейся продукции ($E_s=0$). **В коротком рыночном периоде** коэффициент эластичности предложения увеличивается незначительно, так как предлагается то количество товаров, которое создается при данных производственных мощностях. Поскольку в рыночной экономике производственные мощности загружены на 70-80%, предприниматели имеют возможность отреагировать на изменение рыночного спроса, увеличивая загрузки мощностей (изменение количества работников и сырья) ($E_s < 1$). **В долговременном рыночном периоде** величина предложения определяется изменением всех факторов производства, прежде всего за счет введения дополнительных производственных мощностей (строительства новых предприятий или модернизации действующих) ($E_s > 1$).

Фактор времени в экономическом смысле отличается от бытовой или астрономической трактовки времени. Фактор времени связан с возможностью использовать при выпуске дополнительные ресурсы. Чем меньше физического времени занимает переход от кратчайшего к долгосрочному периоду, тем более гибким будет предложение, тем больше возможных вариантов поведения фирмы на рынке. Например, наличие у предприятия открытых кредитных линий в банке позволяет почти мгновенно закупить дополнительные ресурсы, не дожидаясь, пока появятся собственные средства.

2.3. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие и неравновесие. Механизм установления равновесия

Взаимодействие спроса и предложения формирует рыночное равновесие и равновесные цены, что определяется **законом спроса и предложения**: на конкурентном рынке спрос и предложение стремятся к взаимному уравниванию, то есть к ситуации, когда к продаже предлагается ровно такое количество товара, которое соответствует спросу. Графически действие закона представлено на рис. 2.10. Так как кривые спроса и предложения имеют противоположные углы наклона к горизонтальной оси (кривая спроса – отрицательный, кривая предложения – положительный), то на графике они пересекаются в точке E – точке равновесия.

Это означает, что в точке E при равновесной цене (P_E) спрос и предложение взаимоуравниваются ($Q_S=Q_D$). В состоянии равновесия рынок сбалансирован. Ни у покупателя, ни у продавца нет побудительных мотивов к его нарушению.

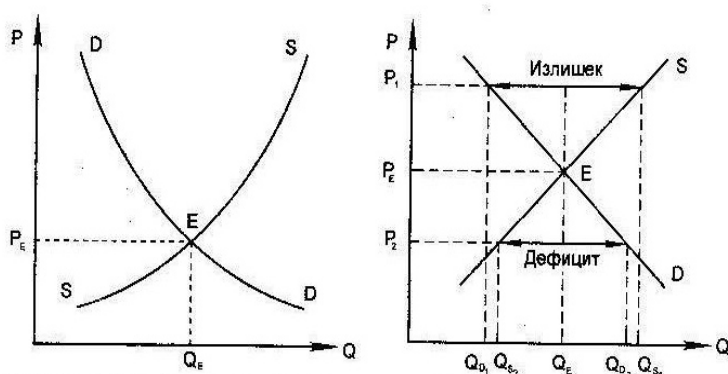


Рис. 2.10. Спрос, предложение, рыночное равновесие
Рис. 2.11. Дефицит и излишек

Установление рыночного равновесия означает равенство предельных выгод, извлекаемых потребителями и предельных издержек, которые несут производители, то есть при заданных параметрах рынка (предпочтения потребителей, применяемые технологии и

т.д.) обеспечивается наилучшее распределение ресурсов. Рыночное равновесие формируется спонтанно, как результат реагирования участников рынка на действие других его участников. Общество достигает эффективного распределения ресурсов (отсутствие излишков и дефицитов), не затрачивая никаких управленческих усилий и не неся связанных с ними затрат.

Покупатели и продавцы отстаивают свои интересы. Так, слишком высокая цена (выше равновесной цены P_E) препятствует формированию спроса, так как поставщики захотят продать больше товара (Q_{S1}), чем смогут купить потребители (Q_{D1}). В результате возникает излишек, избыточное предложение. При затоваривании продавцы вынуждены будут снижать цену, чтобы ликвидировались излишки. Слишком низкая цена исключает получение прибыли, так как при цене P_2 (ниже равновесной цены) покупатели могли бы приобрести товара (Q_{D2}) больше, чем продавцы могли бы поставить (Q_{S2}). Следствием назначения низкой цены является дефицит товара (см. рис. 2.11). В случае дефицита всегда найдется покупатель, способный заплатить большую цену за необходимую вещь. Эти колебания цены будут приводить к восстановлению рыночного равновесия. Таким образом, **дефицит или излишек в рыночной экономике – явление кратковременное**. Устойчивыми они могут быть лишь в том случае, если в рыночный процесс вмешивается государство или другая нерыночная сила. Экономикой дефицита является плановая экономика. Излишек может быть результатом целенаправленной политики государства в рыночной экономике (**установление минимальной цены**). Примером может служить рынок сельскохозяйственной продукции развитых стран, где правительства затрачивают средства бюджета для поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию выше цен равновесия. Это форма государственной поддержки фермерства. Но при этом поддерживаются жесточайшая конкуренция, высокое качество продовольствия, огромное разнообразие продуктов, их изобилие даже в неурожайные годы. Могут быть случаи установления **потолков цен (максимальной цены)**, например, квартирной платы. Это создает устойчивый дефицит жилья, сокращение жилищного строительства, разрушение имеющегося жилого фонда, так как у владельцев домов не хватает средств для ремонта домов. К установлению цен ниже равновесных на свои концерты могут прибегать и популярные рок-звезды. Возникает ажиотаж, который увеличивает число их поклонников и способствует продаже по более высоким ценам дисков – основного источника доходов «звезд».

Реализация товаров по ценам равновесия дает определенные преимущества тем покупателям, которые готовы были приобрести их и по более высоким ценам, и тем производителям, которые могли бы продать свою продукцию по более низким ценам.

Соответственно, покупатели и продавцы получают некий выигрыш – **излишек покупателя и рента производителя**. Рис. 2.12 иллюстрирует графически формирование излишка покупателя и ренты производителя (продавца).

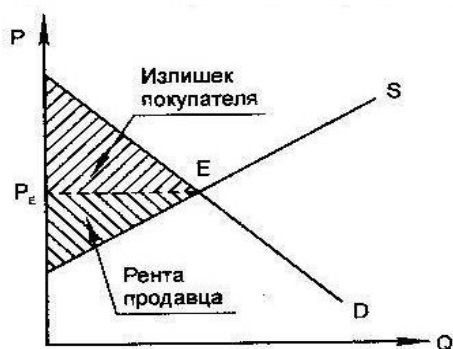


Рис. 2.12. Формирование излишка покупателя и ренты продавца

Излишек покупателя определяется как разница между индивидуальной ценой спроса и рыночной ценой. Снижение рыночной (равновесной) цены увеличивает выигрыш покупателя (потребительский излишек). Излишек покупателя на графике определяется площадью треугольника $P_E P_D E$

Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{(P_d - P_t) \cdot Q_e}{2},$$

где P_d - максимальная цена спроса ($P_d = a/b$), P_E - равновесная цена, Q_E - равновесное количество.

Продавцы, у которых индивидуальные издержки ниже предельных рыночных (ниже цен равновесия), получают дополнительный доход (дополнительный выигрыш), который А. Маршалл назвал рентой продавца. *Рента продавца – это разница между ценой, по которой производитель готов поставить товар, и более высокой (равновесной) ценой, по которой он его продает.*

Увеличение спроса и равновесной цены вызовет увеличение суммарной ренты продавцов, а её снижение уменьшит ренту. При большом количестве продавцов рента (рис. 2.12) будет равна всей площади фигуры, ограниченной кривой предложения и линией равновесной цены сверху (площадь треугольника $P_S P_E E$).

Рента продавца высчитывается по следующей формуле:

$$\frac{(P_E - P_s) \cdot Q_e}{2},$$

где P_E - равновесная цена; P_s - минимальная цена предложения ($P_s = c/d$); Q_e - равновесное количество.

Рыночное равновесие и государство. В современном мире существует та или иная форма государственного вмешательства в процесс рыночного ценообразования. Наиболее распространенными вариантами являются:

- взимание налогов и предоставление субсидий;
- государственный контроль над ценами: установление максимальной и минимальной цены (используется в редких случаях).

Равновесный уровень цен в силу разных обстоятельств не всегда устраивает общество и государство. На практике наиболее часто минимальные цены устанавливаются на фактор «труд» (минимальная заработная плата). Основная цель состоит в обеспечении человеческих условий существования даже самым низкооплачиваемым рабочим. Другие примеры государственного регулирования цен - установление фиксированных тарифов на проезд в общественном транспорте, на жилищно-коммунальные услуги, на газ и электричество, и др.

Существует несколько типичных ситуаций, когда государственное вмешательство в ценообразование вполне оправданно:

- существование прямой угрозы жизни человека или нарушение его жизненно важных прав; примерами могут служить: оказание экстренной неотложной медицинской помощи независимо от уровня доходов, или тяжелобольным бесплатно или с огромными скидками отпускаются жизненно важные лекарства;
- природные или социальные катаклизмы, принявшие размах общенационального бедствия: введение карточек во время войн или катастрофических неурожаев;
- угроза национальной безопасности: введение минимальных цен диктуется стремлением сохранить неэффективные, но стратегически важные отрасли и производства, а также опасениями попасть в полную зависимость от импорта.

Основной же формой воздействия государства на уровень цен являются налоги и субсидии. Допустим, государство ввело акцизный налог (t) в виде фиксированной суммы платежа на каждую единицу товара. Функция предложения в этом случае принимает вид: $Q_s = c + d(P - t)$, **кривая предложения** сдвигается влево на величину потоварного налога. При пересечении этой кривой с кривой спроса устанавливается новая точка равновесия, которой будет соответствовать новое, уменьшенное равновесное количество (Q_1), и новая, повышенная равновесная цена (P_1) (рис. 2.13).

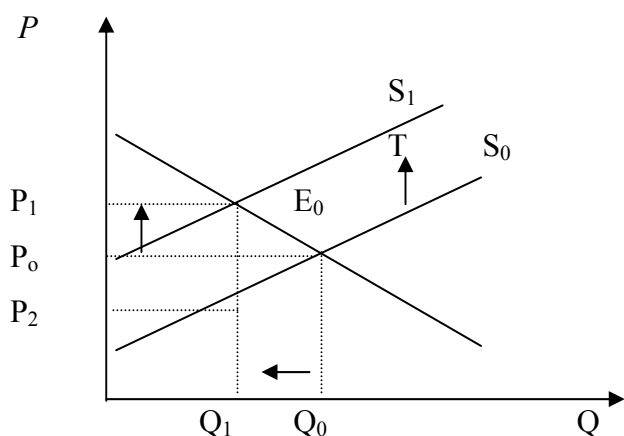


Рис.2. 13. Воздействие на рыночное равновесие потоварного налога

Следовательно, для покупателя цена становится выше, чем до введения налога, а для продавца - ниже ($P_2 = P_1 - P_E$). Часть налога платит покупатель, другую - продавец. Налог, оплаченный покупателем, определяется по формуле:

$$T_{\text{покупателем}} = (P_1 - P_E) \cdot Q_1.$$

Налог, оплаченный продавцом, равен:

$$T_{\text{продавцом}} = (P_E - P_2) \cdot Q_1.$$

Распределение налогового бремени зависит от эластичности спроса и предложения. Платит больше тот, у кого ниже эластичность. Если эластичность спроса меньше эластичности предложения, налог, оплаченный покупателем, больше налога, оплаченного продавцом. Противоположная ситуация складывается, когда эластичность предложения меньше эластичности спроса.

Влияние субсидий. Чтобы стимулировать производство некоторых товаров, государство предоставляет товаропроизводителю субсидии. Субсидия (g) вызывает сдвиг кривой предложения вправо-вниз (рис. 2.14). Возникает новая точка равновесия E_1 и соответствующие ей равновесная цена P_1 и равновесное количество Q_1 . Функция предложения принимает новое выражение: $Q_s = c + d(P + g)$.

Субсидия, как и налог, распределяется между покупателем и продавцом. Для покупателя цена снизилась по сравнению с предыдущей на величину $(P_E - P_1)$, продавец получит ценовую надбавку в размере $(P_2 - P_E)$.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Индивидуальный и рыночный спрос. Цена спроса. Величина спроса. Закон спроса. Функция спроса. Товары- субституты и товары-комплементы. Изменение спроса. Излишек покупателя. Нормальные и низшие товары. Эластичность спроса. Индивидуальное и рыночное предложение. Величина предложения. Закон предложения. Рента продавца. Изменение предложения. Эластичность предложения. Рыночные периоды. Закон спроса и предложения. Дефицит и излишек. Функция полезности. Кривая безразличия. Предельная норма замещения. Бюджетная линия. Потребительский оптимум (равновесие потребителя). Правило максимизации полезности.

Вопросы для повторения

1. Что отражают кривые рыночного спроса и предложения?
2. Универсальны ли законы спроса и предложения?
3. Какие меры, оказывающие влияние на рыночное равновесие, распределение ресурсов, может использовать государство?
4. Как принимается решение об оптимальном наборе благ?
5. Имеют ли практическое значение понятия эластичность спроса, эластичность предложения?

Тесты

1. Закон спроса предполагает, что:

- а) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
- б) если доходы у потребителей растут, они обычно покупают больше товаров;
- в) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
- г) когда цена товара падает, объем планируемых покупок растет.

2. При прочих равных условиях технический прогресс и внедрение ресурсосберегающих технологий в производстве продукта повлечет за собой:

- а) увеличение равновесной цены на продукт и увеличение равновесного объема продаж;
- б) увеличение равновесной цены и уменьшение равновесного объема продаж;
- в) уменьшение равновесной цены и уменьшение равновесного объема продаж;
- г) уменьшение равновесной цены и увеличение объема продаж.

3. Рынок потребительских благ находится в состоянии равновесия, если:

- а) спрос неэластичен;
- б) цена равна издержкам плюс прибыль;
- в) уровень технологии меняется постепенно;
- г) величина предложения равна величине спроса.

4. Излишек потребителя – это сумма денег:

- а) которая не нужна потребителю;
- б) которую забирает государство у потребителя с помощью налогов;
- в) которую выигрывает потребитель из-за разницы между ценой, которую он готов уплатить, и рыночной ценой;
- г) которую потребитель желает отдать тем фирмам-производителям, у которых более качественная продукция.

5. Чтобы получить кривую рыночного спроса, надо:

- а) сложить величины спроса отдельных лиц на данный товар по данной цене;
- б) понизить эластичность спроса каждого индивидуального покупателя;
- в) сложить величины спроса отдельных лиц на данный товар и разделить на среднюю цену за товар;
- г) ни один из ответов не является верным.

6. Если эластичность предложения выше эластичности спроса, то при введении количественного (поштучного) налога:

- а) налоговое бремя на продавцов окажется выше налогового бремени на покупателей;
- б) налоговое бремя на покупателей окажется выше налогового бремени на продавцов;
- в) налоговое бремя будет распределено поровну между покупателями и продавцами;
- г) налоговое бремя будет целиком возложено на покупателей.

7. Когда посетитель в столовой ест бутерброды, то максимальную ценность для него будет представлять:

- а) первый бутерброд;

- б) средний из съеденных бутербродов;
- в) последний бутерброд;
- г) все бутерброды одинаково ценны.

Задачи

1. Предположим, даны функция спроса $Q_d = 100 - 1,5 P$ и функция предложения $Q_s = 20 + 0,5 P$. Необходимо установить, при каких цене и объеме рынок окажется в состоянии равновесия.
2. Функция спроса линейна и задается как $Q_d = 180 - 3 P$. Какой будет ценовая эластичность спроса по цене при $P = 10$ руб.?
3. Функции спроса и предложения являются линейными. При этом равновесная цена $P = 30$, а равновесное количество $Q = 90$. Известно, что ценовая эластичность спроса $E_d = 1$, а эластичность предложения $E_s = 4/3$. Нужно вывести функции спроса и предложения.

Вопросы для размышления

1. Для удовлетворения своих потребностей домашние хозяйства покупают товары. Из всего предлагаемого на рынке ассортимента потребитель выбирает некоторую комбинацию из этих товаров. Структура спроса каждого домашнего хозяйства достаточно индивидуальна и может сильно отличаться от других домашних хозяйств. Покажите различия в структуре спроса двух домашних хозяйств:
 - а) холостяка в возрасте 25 лет, интересующегося спортом и имеющего доход в 50 тыс. руб. в месяц;
 - б) отца семейства в возрасте 40 лет, имеющего двух детей, определенные политические симпатии и месячный доход в 50 тыс. руб.
2. Можно ли считать обязательным знание потребителем величины получаемого им в процессе потребления выигрыша для построения модели потребительского поведения?
3. Как взаимосвязаны между собой теория поведения потребителя и принятие управленческих решений фирмой?
4. К каким кратким и долгосрочным последствиям приводит государственное вмешательство в процесс ценообразования?
5. Если рыночное равновесие устанавливается при равновесной цене P_E (рис. 2.10), то почему в одно и то же время в одном и том же городе цена на один и тот же товар различается (и порой значительно)?

ЛЕКЦИЯ 3. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ

3.1. Производство. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства.

3.2. Издержки фирмы, их структура. Средние и предельные издержки. Правило минимизации издержек.

3.3. Поведение производителя. Равновесие производителя. Фирма и отрасль в долгосрочном периоде.

3.4. Доходы фирмы. Прибыль. Максимизация прибыли и конкурентное предложение.

В предыдущей лекции дано представление о спросе и предложении, о механизме их взаимодействия, о потребительском поведении, определяющем рыночный спрос. Но экономическая динамика лишь в относительно короткие периоды времени определяется факторами спроса. В долговременный период она определяется факторами предложения.

3.1. Производство. Производственная функция. Рынки факторов производства. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства

Теория производства изучает закономерности процесса производства в фирме. В широком смысле, **производство есть процесс преобразования ресурсов в готовую продукцию, в блага.** При этом предполагается, что создаются **полезности, превышающие полезность используемых ресурсов.** Производство можно рассмотреть как последовательность действий, благодаря которым ресурсы (сырье и материалы, труд, капитал и земля, управленческий талант) превращаются в готовые продукты, в товары и услуги. Производственные ресурсы, вовлеченные в процесс непосредственного производства, принимают форму факторов производства. **Факторы производства** одновременно являются и взаимосвязанными (субститутами) и взаимодополняющими (комплементариями). *Полное отсутствие одного из факторов производства делает невозможным само производство.*

Каждый конкретный процесс производства характеризуется как определенным набором факторов, так и устойчивым соотношением между ними, что выражается в

технологии производства. Производство одного и того же блага может осуществляться с помощью различных технологий. В условиях ограниченности ресурсов, выбор технологии имеет решающее значение для достижения максимальной эффективности производства. В рамках используемой технологии всегда существует устойчивая зависимость между величиной применяемых ресурсов и объемом выпуска продукции. Эта зависимость есть **производственная функция**, которая определяет максимальный объем производимого продукта при каждом заданном количестве ресурсов. В качестве ее независимых переменных выступают значения используемых факторов, а зависимой переменной – значения объемов выпуска продукции. Математически производственная функция представляется в следующем общем виде:

$$Q = f(K, L, N),$$

где Q – объем продукта, который можно произвести при заданной технологии и определенном количестве факторов производства;

K, L, N – затрачиваемое количество ресурсов: капитала, труда, земли.

Производственная функция служит для решения задач планирования производства, так как позволяет прогнозировать изменения совокупной выработки при изменении как отдельного фактора, так и всех факторов производства.

Графическим выражением производственной функции является изокванта (линия равных объемов выпуска). Для упрощения возьмем два важнейших фактора производства – труд (L) и капитал (K). Предположим, что заданный объем выпуска продукции ($Q = 55$ ед.) может быть получен при использовании 5 ед. капитала и 2 ед. труда, или 3 ед. капитала и 5 ед. труда. Соединив эти точки, получаем изокванту (рис. 3.1).

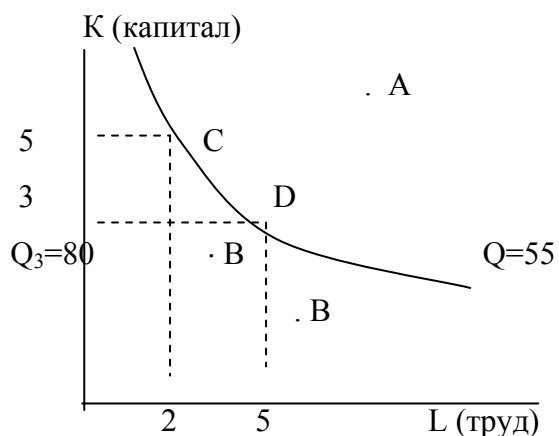


Рис.3.1. Изокванта

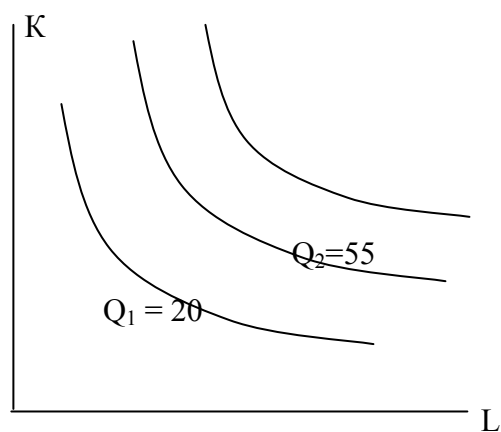


Рис.3.2. Карта изоквант

Изокванта – кривая, на которой расположены все сочетания производственных факторов, обеспечивающих одинаковый объем выпуска продукции. Множество

изоквант образуют **карту изоквант** (рис. 3.2). Каждой изокванте соответствует определенный объем выпуска продукции, возрастающий по мере движения от точки начала координат по графику вверх и вправо. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем большему объему выпуска она соответствует.

Производственная функция включает в себе технически эффективные способы производства продукции, то есть такие, при которых нельзя увеличить объем выпуска без роста затрат, или уменьшить затраты, не сократив выпуск. Все точки на изокванте отражают эффективные способы производства. Точка А, лежащая выше кривой, выражает недоступные для фирмы варианты технологий, а точка В, находящаяся ниже кривой – технически неэффективные способы производства (рис. 3.1). *Форма кривой объясняется законом снижающейся отдачи ресурсов (убывающей отдачи)*, которые рассмотрим несколько ниже.

Предприятия всегда свой выбор производства продукции согласовывают с выбором потребителей - выпускают только тот товар, который в данное время пользуется спросом. Соответственно, фирмы предъявляют спрос на необходимые ресурсы на рынке факторов производства, затраты на приобретение которых для фирм оборачиваются издержками производства.

Во многом **рынки ресурсов** похожи на рынки продуктов и услуг. Однако рынки ресурсов отличаются от рынков продуктов тем, что фирмы являются покупателями факторов производства, а собственники ресурсов – продавцами. Кривые предложения ресурсов являются восходящими, показывающими прямую связь между ценой ресурса и объемом их предложения. Владельцам факторов производства выгоднее поставлять на рынок большее количество данного ресурса по более высокой цене. Продавцы услуг труда получают заработную плату (**w**), капитала – процент (**r**), земли – земельную ренту (**n**). Спрос на ресурсы основывается на стремлении фирм максимизировать прибыль. Они покупают меньше того ресурса, цена которого высока, и заменяют его другим, относительно дешевым ресурсом, но без ухудшения его качества.

Спрос на ресурсы носит производный характер по отношению к потребительскому спросу. Фирмы покупают ресурсы не для собственного потребления, а для использования их в производстве товаров и услуг с целью продажи и получения дохода. Поэтому **спрос на ресурсы зависит:**

- **от спроса на продукт**, производимый с помощью этих ресурсов;
- **от цены ресурса:** чем ниже цена, тем выше спрос на фактор производства;

- **от цен на другие ресурсы:** так как факторы производства комплементарны, предприниматель будет использовать наиболее дешевые качественные ресурсы и так их комбинировать, чтобы получить максимум прибыли;

- **от применяемой технологии:** изменение производительности, вызванное применением новой технологии, новых ресурсов или новых форм организации производства, обуславливает изменение спроса на ресурсы. Более прогрессивные уменьшают спрос на ресурсы при данном объеме выпуска или позволяют увеличить объём выпуска без увеличения затрат на приобретение факторов производства (этим объясняется сдвиг кривой предложения вправо).

Рыночная система способствует эффективному распределению ресурсов, так как направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Это происходит следующим образом: увеличение спроса на товар вызывает увеличение цены. Более высокие цены на товар позволяют фирмам платить более высокие цены за ресурсы и тем самым отвлекать от использования в других сферах, где применение ресурсов не требуется в таком количестве.

Цены ресурсов определяются доходами от их использования. Для анализа производства используются понятия: общий, средний и предельный продукт переменного ресурса. Переменный ресурс - ресурс, затраты которого изменяются при неизменности других (постоянных) ресурсов.

Общий продукт переменного ресурса (TP) – общее количество произведенного продукта в натуральном выражении, которое возрастает по мере увеличения использования переменного ресурса (фактора).

Средний продукт переменного ресурса (AP) – количество продукции, приходящееся на единицу использованного переменного фактора (x): $AP = \frac{TP}{X}$.

Предельный продукт переменного ресурса (MP) – дополнительное количество продукции, полученное вследствие увеличения переменного ресурса на одну единицу.

Чем выше доходы, которые можно получить от использования данного ресурса, тем выше спрос на него и его цена. Ресурс будет привлекаться в производство до тех пор, пока его предельная производительность, предельная доходность (произведение предельной производительности на цену продукта) не будет равна цене данного фактора производства. **Под предельной производительностью (предельным продуктом – MP_x)** понимается прирост общего продукта (TP) на единицу прироста переменного ресурса (x).

$$MP_x = \frac{\Delta TP}{\Delta x},$$

где TP – общий продукт, x – переменный ресурс (переменный фактор).

Любому производственному процессу характерно следующее: **если при фиксированном количестве одних факторов наращивать применение одного фактора, то объем выпуска растет и достигает максимума, а затем начинает снижаться.** Это обусловлено изменениями в отдаче (производительности) от переменного фактора.

Отдача от переменного ресурса может быть постоянной, возрастающей и убывающей. Наиболее типичным является случай, когда отдача вначале возрастает (действует **принцип возрастающей отдачи**), а затем начинает убывать (действует более универсальный **принцип убывающей отдачи**). Убывающая отдача есть убывающая производительность, убывающая доходность фактора производства. **Согласно принципу убывающей отдачи по мере увеличения затрат одного фактора при фиксированных значениях остальных производственных факторов после достижения точки максимума, каждая дополнительная единица переменного фактора ведет к снижению прироста объема выпуска продукции, затем и к его абсолютному сокращению.**

Предприниматель (и общество) заинтересованы в достижении не максимальной предельной производительности (предельной доходности) фактора производства, а в максимальной средней производительности (доходности) фактора производства. Максимальная средняя выработка в расчете на единицу переменного ресурса достигается тогда, когда средний продукт равен предельному продукту переменного ресурса в физическом выражении:

$$MP_x = AP.$$

При этом мы не учитываем цены на ресурсы и на продукт.

Произведение предельного продукта в физическом выражении (MP) на цену продукта (P_Q) есть **предельная доходность переменного ресурса (MRP_x)**:

$$MRP_x = MP_x \cdot P_Q.$$

Привлечение каждой дополнительной единицы ресурса увеличивает издержки фирмы. Дополнительные издержки на ресурс в физическом выражении - MC_x а в денежном выражении есть **предельные издержки на ресурсы - MRC_x** .

$$MRC_x = MC_x \cdot P_x$$

где P_x – цена ресурса.

Например, если переменный ресурс труд, то предельные издержки на ресурс равны ставке заработной платы (цене ресурса). Пока $MRP_x > MRC_x$, фирме выгодно нанимать, привлекать дополнительные единицы переменного ресурса. При этом её прибыль будет увеличиваться. Если $MPC_x > MRP_x$, то необходимо сократить количество нанимаемого переменного ресурса ради увеличения прибыли. Ресурсы используются наиболее эффективно при такой комбинации ресурсов, когда:

$$MRP_x = MPC_x.$$

Это правило использования ресурса: фирма максимизирует прибыль за счет наилучшего использования ресурсов, когда по всем видам ресурсов соотношение предельной доходности ресурса и предельных издержек на ресурс равно 1: $\frac{MRP_x}{MRC_x} = 1.$

Кривая MRP_x является кривой спроса на ресурс. Этот спрос более эластичен на рынке чистой конкуренции и менее эластичен на неконкурентном рынке.

3.2. Издержки фирмы, их структура. Средние и предельные издержки.

Правило минимизации издержек

Затраты фирмы на производство есть **издержки производства**. Они включают фактические расходы факторов производства, оцениваемые в денежном выражении. Денежные затраты играют важную роль для бухгалтерской службы, так как они связаны с прямыми выплатами, производимыми компанией другим фирмам и отдельным лицам, с которыми они совершают операции. Бухгалтерские издержки есть денежные, **явные издержки**. Наряду с ними фирма затрачивает и собственные ресурсы. Эти затраты не отражаются в бухгалтерской отчетности и носят неявный характер - (**неявные издержки**).

В соответствии с этим издержки фирмы подразделяются на **внешние и внутренние**.

Внешние издержки представляют собой плату поставщикам факторов производства, которые являются самостоятельными по отношению к данной фирме и не принадлежат к числу ее владельцев. К ним относятся: заработная плата рабочих и служащих, расходы на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, процент за использование кредита банкам и другим финансовым институтам, расчеты за юридические консультации, транспортные услуги, амортизация, страховые платежи и др. Внешние издержки есть **бухгалтерские или явные издержки**. Бухгалтерские издержки являются индикаторами состояния производства в прошедшем периоде.

Затраты собственных ресурсов образуют **внутренние издержки (неявные издержки)**. Они равны максимальному доходу, который можно было бы получить, если

бы фирма иначе (альтернативно) использовала свои собственные ресурсы. Главные компоненты внутренних издержек:

- *альтернативная стоимость владельца фирмы (предпринимателя).* Например, предприниматель мог бы заработать определенную сумму дохода, если бы он по-другому распорядился своим временем (не открыл своего бы собственного дела, а устроился в другом месте в качестве руководителя). **Альтернативная стоимость времени предпринимателя есть нормальная прибыль. Нормальная прибыль – это нормальная плата за то, чтобы удержать предпринимателя как такового.** Если он не будет получать ее, то предпочтет работать по найму и получать заработную плату;

- *альтернативная стоимость финансового капитала владельца фирмы.* Предположим, финансовый капитал мог бы быть использован где-то еще: вложен в операции на фондовой бирже, в другую фирму или даже положен на срочный депозитный счет.

Внутренние издержки могут включать ренту за использование собственной земли и др.

Сумма внутренних и внешних издержек есть экономические издержки фирмы. Экономические издержки являются индикаторами будущего состояния производства, обусловленного принимаемыми решениями. В этом смысле, экономические издержки - это затраты, которые формируются в связи с принимаемым решением и при текущих условиях производства и рынка. Знание экономических издержек позволяет фирме принять решение о направлении деятельности².

Следует различать издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах. **Краткосрочный период** - период, в течение которого возможно изменение одного или нескольких, но не всех факторов производства (переменных ресурсов). **Долгосрочный период** - период, в течение которого могут быть изменены все факторы производства. В краткосрочном периоде издержки производства подразделяются на постоянные (неизменяемые) и переменные (изменяемые). В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными, так как фирма может ввести в действие новые производственные мощности.

Постоянные издержки (TFC) - это издержки производства, которые не зависят от объема выпуска фирмы и должны быть выплачены, даже если фирма ничего не производит. Постоянные издержки связаны с самим существованием фирмы и зависят от количества постоянных ресурсов и соответствующих цен на них. К ним относятся

² Об этом пойдет речь в § 4 данной лекции.

заработная плата руководителей высшего звена, проценты по кредиту, амортизация оборудования, аренда площадей, стоимость долевого капитала и страховые выплаты, и др.

Переменные издержки (TVC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема выпуска продукции, это сумма расходов фирмы на переменные ресурсы, применяемые в процессе производства: заработная плата производственного персонала, сырье и материалы, плата за электроэнергию и топливо, транспортные расходы и др. Переменные издержки увеличиваются по мере увеличения объема производства (рис. 3.3).

Общие (совокупные) издержки (ТС) – представляют собой сумму постоянных и переменных издержек: $ТС = TFC + TVC$.

При нулевом объеме выпуска общие издержки равны постоянным, а переменные издержки равны нулю.

Затрачивая одинаковую сумму средств, фирмы могут иметь различные результаты деятельности, поскольку объем выпускаемой продукции различен. Поэтому для сравнения и определения эффективности производства рассчитываются средние и предельные издержки производства. Зная средние издержки производства, можно определить выгодность производства данного количества продукции.

Средние издержки производства – это издержки, приходящиеся на единицу произведенной продукции. Средние издержки, в свою очередь, подразделяются на средние постоянные, средние переменные и средние общие. **Средние постоянные издержки (AFC)** представляют собой общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}.$$

Так как постоянные издержки не зависят от объема выпуска, **средние постоянные издержки** сокращаются по мере увеличения количества производимой продукции. Поэтому кривая AFC, отражающая динамику средних постоянных издержек, непрерывно понижается по мере роста производства, но не пересекает ось абсцисс (см. рис.3.4).

Средние переменные издержки (AVC) представляют собой общие переменные издержки в расчёте на единицу продукции: $AVC = \frac{TVC}{Q}$.

Средние переменные издержки подвержены действию принципов: возрастающей и убывающей отдачи факторов производства. Кривая AVC имеет дугообразную форму. Под воздействием принципа возрастающей отдачи средние переменные первоначально падают,

но, достигнув определенной точки, начинают возрастать под воздействием принципа убывающей отдачи.

Средние общие издержки (АС) представляют собой издержки в расчете на единицу производимой продукции. Их можно рассчитать двумя способами: путем деления общих издержек на количество произведенной продукции, или сложения средних постоянных и средних переменных издержек.

Кривая АС (АТС) имеет дугообразную форму, как и средние переменные издержки, но превышает ее на величину средних постоянных. Точка минимума кривой АС (точка Б) определяет самый эффективный и производительный уровень производства в краткосрочном периоде (Q_1 на рис. 3.4).

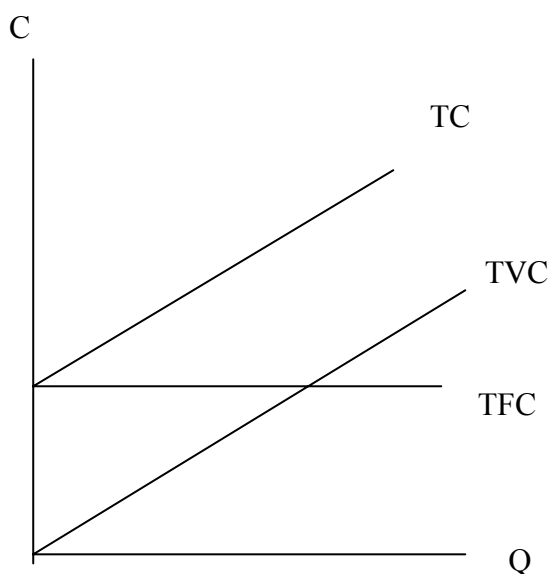


Рис. 3.4. Издержки фирмы

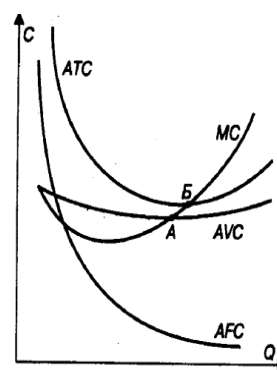


Рис. 3.5. Средние издержки

Принятие решений относительно объема производства требует ответа на вопрос: какие дополнительные издержки понесет фирма на каждую дополнительную единицу продукции? Такие издержки называются **предельными (МС)**. **Предельные издержки – это изменение общих издержек, связанное с изменением объема производства:**

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta TVC}{\Delta Q}.$$

Предельные издержки представляют большой интерес, потому что они отражают те издержки, которые фирма может непосредственно контролировать в краткосрочном периоде. В частности, МС указывают на величину издержек, на которых можно «сэкономить» путем уменьшения объема производства на одну единицу, или, наоборот, величину дополнительных издержек, которые понесет фирма путем увеличения производства на одну единицу. Средние издержки не дают представления об этом значимом аспекте издержек.

Под воздействием принципа возрастающей отдачи кривая MC стремительно падает, а затем стремительно возрастает, пересекая кривые AVC и AC в точках их минимума. Начиная с минимального значения AVC , кривая предельных издержек одновременно становится кривой предложения фирмы на конкурентном рынке.

При объеме выпуска, соответствующем точке пересечения кривых AC и MC , издержки будут минимальными, а задействованные ресурсы использованы полностью. **Это правило минимизации издержек: издержки фирмы минимальны при таком объеме выпуска когда минимальные общие средние издержки равны предельным ($MC = AC$).** При объеме выпуска меньше оптимального фирма недозагружает оборудование, поэтому средние общие издержки остаются на высоком уровне. При объеме выпуска больше оптимального средние издержки возрастают.

3.3. Поведение производителя. Равновесие производителя.

Фирма и отрасль в долгосрочном периоде

Проделанный анализ издержек производства в краткосрочном периоде позволяет перейти к рассмотрению проблемы равновесия фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах времени и к анализу издержек в долговременном периоде. В краткосрочном периоде проблема равновесия рассматривается в двух аспектах: 1) *при заданном (рынком) объеме выпуска, когда фирма стремится к оптимальной комбинации факторов производства с учетом цен на ресурсы;* 2) *при самостоятельном определении объема выпуска, обеспечивающем наилучшее использование ресурсов и максимум прибыли.*

Для рассмотрения проблемы минимизации издержек при заданном объеме выпуска воспользуемся изоквантами, рассмотренными в § 1 (рис. 3.1). Один и тот же объем производства может быть обеспечен разным сочетанием капитала (K) и труда (L). Ниспадающий наклон изокванты объясняется возможностью замещения в производственном процессе одного ресурса другим при сохранении того же объема производства. Степень замещения одного ресурса другим называется **предельной нормой технологического**

замещения (труда капиталом): $MRTS_{LK} = \frac{K_2 - K_1}{L_2 - L_1} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$.

Следовательно, сокращение производства за счет применяемого капитала в точности возмещается увеличением производства за счет привлекаемого количества труда. При этом, в соответствии с принципом убывающей отдачи, предельный продукт капитала (MP_K)

возрастает, а предельный продукт труда (MP_L) убывает, поэтому: $MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MP_L}{MP_K}$.

Выбирая оптимальную комбинацию ресурсов, фирма должна принимать в расчет стоимость этих ресурсов, цену, которую ей придется заплатить за них. Альтернативные комбинации ресурсов, которые фирма может купить с учетом их цен и бюджета фирмы (общих издержек) показывает **линия равных издержек – изокоста** (рис. 3.5).

Обозначим цену труда как P_L , цену капитала как P_K , а затраты на приобретение ресурсов как TC . Расходы фирмы на труд равны произведению цены труда (P_L) на его количество (L): $P_L \cdot L$. Точно так же, расходы фирмы на капитал равны: $P_K \cdot K$. При наличии только двух факторов производства, совокупные расходы фирмы на труд и капитал не должны превышать максимального бюджета (TC), выделенного на эти цели. **Уравнение изокосты** может быть записано как

$$TC = P_L \cdot L + P_K \cdot K.$$

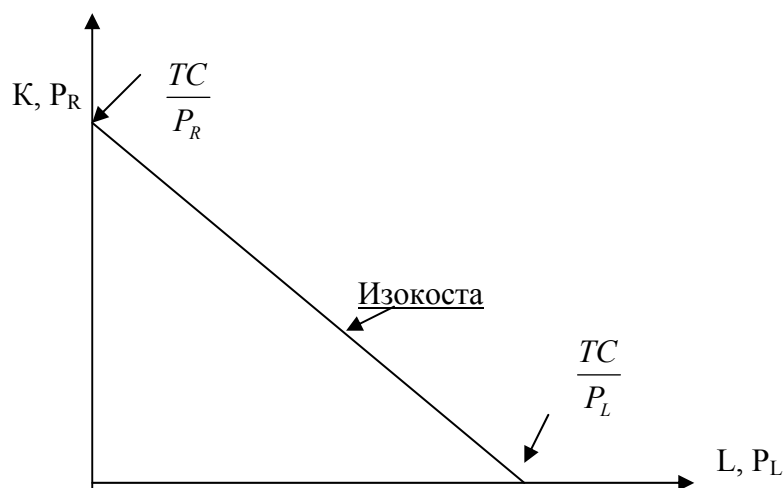


Рис. 3.5. Изокоста

Прямая линия, соединяющая эти точки, показывает все комбинации труда и капитала, которые можно приобрести, израсходовав TC денежных единиц. *Наклон кривой изокосты определяется соотношением цен на ресур : $\frac{P_L}{P_K}$.*

Фирма стремится максимизировать объём выпуска при данном количестве используемых ресурсов (при данной изокосте). Это означает достижение максимально высокой изокванты (рис. 3.6).

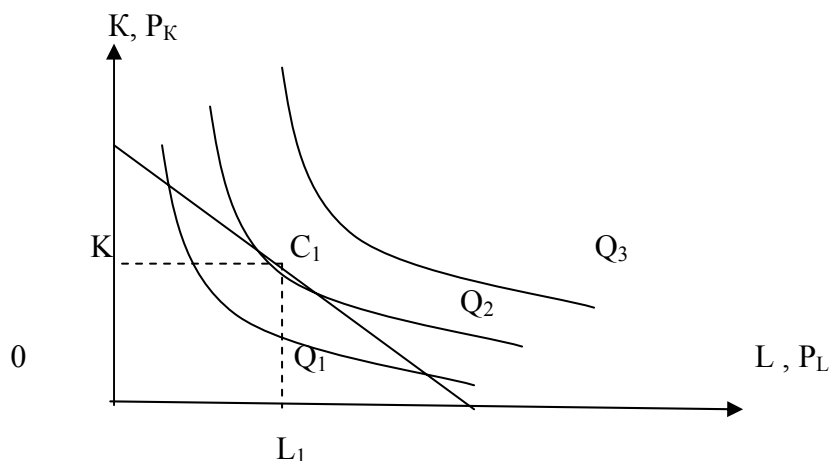


Рис. 3.6. Равновесие (оптимум) производителя (фирмы)

На рис. 3.6 показано, что наибольшим объемом производства при данном значении ТС и ценах P_L и P_K является объем Q_2 . Оптимальной комбинацией ресурсов для Q_2 является комбинация K_1 единиц капитала и L_1 единиц труда. Эта комбинация ресурсов может быть названа **максимально дешевой комбинацией ресурсов**, поскольку она обеспечивает минимальные затраты на производство Q_2 единиц продукции при ценах на труд и капитал, соответственно P_L и P_K . Другими словами, **точка касания изокосты и изокванты определяет оптимум производителя в короткий период.**

Это означает, что для достижения оптимальной комбинации факторов–фирма должна так распределить выделенные на приобретение ресурсов средства, *чтобы предельная степень технологического замещения капитала трудом равнялась отношению цены труда к цене капитала*. $MRTS_{LK}$ определяет степень, в которой фирма технически способна заместить капитал трудом (или труд капиталом – $MRTS_{KL}$). Отношение цен P_L / P_K показывает степень, в которой фирма экономически способна заменить капитал трудом. Пока два этих отношения не равны, фирма изменяет соотношение ресурсов так, чтобы увеличивать объем производства или снижать издержки при данном объеме производства.

Точке оптимума (рис. 3.6) производителя соответствует уравнение

$$\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}.$$

Последнее выражение есть *правило минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции за счет оптимальной комбинации ресурсов: издержки фирмы минимальны при такой комбинации применяемых ресурсов, когда соотношение предельных продуктов и их цен равны для всех ресурсов.*

Фирма не может долго сохранять свой объем производства на одном уровне. Рыночные условия часто меняются и заставляют фирмы соответствующим образом изменять объем выпуска. В долгосрочном периоде фирмы стремятся укрепить свои позиции на рынках и для этого увеличивают масштабы производства. Это предполагает увеличение денежных ресурсов, направляемых на приобретение факторов производства. При постоянных ценах труда и капитала, увеличение расходов на приобретение ресурсов приведет к **параллельному** перемещению изокосты вправо и вверх. Каждому новому объему выпуска будут соответствовать свои изокванты, изокосты и точки равновесия. Соединив эти точки оптимума фирмы в краткосрочных периодах, получим **линию (траекторию) развития фирмы**.

Линейная траектория развития подразумевает, что увеличение объема выпуска сопровождается равным увеличением спроса на капитал и труд. Если фирма переходит к более капиталоемким технологиям, то линия развития будет **отклоняющейся вверх**, при переходе к трудоемким технологиям будет **траектория развития, отклоняющаяся вниз**.

В долгосрочный период производственные мощности фирмы могут возрастать, что порождает **эффект масштаба** (отдачу от масштаба производства). Концепция **отдачи от масштаба производства** имеет дело с производственными отношениями долгосрочного периода, достаточного для того, чтобы изменить такие ресурсы, как производственные площади, крупное оборудование, аппарат управления, то есть те ресурсы, которые в краткосрочном периоде, как правило, постоянны.

В экономической науке принято рассматривать **три эффекта масштаба производства**.

1. Если объем выпуска растёт в большей пропорции, чем применяемые ресурсы, а средние долгосрочные издержки производства снижаются, **отдача от масштаба возрастает**. Имеет место **положительный эффект масштаба**.

2. Если объем производства увеличивается в той же пропорции, что и ресурсы, а средние долгосрочные издержки изменяются мало, то имеет место **постоянная отдача от масштаба (нейтральный эффект масштаба)**.

3. Когда объем выпуска растет медленнее, чем растут затраты ресурсов, а долгосрочные средние издержки возрастают, фирма сталкивается с **отрицательным эффектом масштаба производства**.

Определяя свою долгосрочную стратегию и масштабы производства фирма должна ориентироваться на нейтральный эффект масштаба.

3.4. Доходы фирмы. Прибыль. Максимизация прибыли и конкурентное предложение

Рассмотрим доход отдельной фирмы. Это потребует вовлечения в оборот новых понятий: **валовой, средний и предельный доходы фирмы.**

Валовой доход фирмы (TR) есть выручка от продажи. Он определяется как произведение цены реализации продукции на количество проданной продукции (на конкурентном рынке):

$$TR = P \cdot Q.$$

Средний доход (AR) фирмы представляет доход, приходящийся на одну единицу продукции:

$$AR = TR / Q.$$

На конкурентном рынке $AR = P$, то есть средний доход равен цене единицы продукции.

Предельный доход (MR) - это прирост валового дохода на единицу прироста объема продаваемой продукции (объема выпуска)

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

Теперь перейдем к рассмотрению прибыли. В экономической теории используются понятия «**бухгалтерская прибыль**» и «**экономическая прибыль**». Бухгалтерская прибыль равна разнице между общей выручкой (валовым доходом) и бухгалтерскими (явными, внешними) издержками

$$\Pi_6 = TR - C_6,$$

где Π_6 - бухгалтерская прибыль; TR - валовой доход фирмы; C_6 - бухгалтерские издержки.

Экономическая прибыль включает в себя оплату всех используемых ресурсов фирмы, в том числе и нормальную прибыль. Она есть разница между общей выручкой (валовым доходом) и общими (экономическими) издержками фирмы

$$\Pi_э = TR - TC.$$

Условием выживания фирмы в долгосрочном периоде является получение минимальной чистой прибыли. Если на конкурентном рынке $TR=TC$, то $\Pi_э = 0$. Это означает, что фирма и рынок находятся в равновесии и фирма получает только **нормальную прибыль**, включаемую во внутренние издержки фирмы.

При принятии решений и определения своей стратегии фирма ориентируется на **ожидаемую прибыль**, а не на прибыль прошлого периода.

Стремясь к увеличению прибыли на вложенный капитал, фирма будет добиваться максимизации разницы между предельным доходом и предельными издержками.

Фирма достигает оптимума (максимизирует свой доход) при таком объеме выпуска, когда предельный доход равен предельным издержкам, при условии, что цена превышает минимальное значение средних переменных издержек. Это **правило максимизации прибыли: фирма достигает оптимума (максимизирует свою прибыль) при таком объеме выпуска, когда предельный доход равен предельным издержкам $MR=MC$** .

Объем предложения фирмы на конкурентном рынке определяется участком кривой предельных издержек, который выше кривой AVC (рис. 3.7).

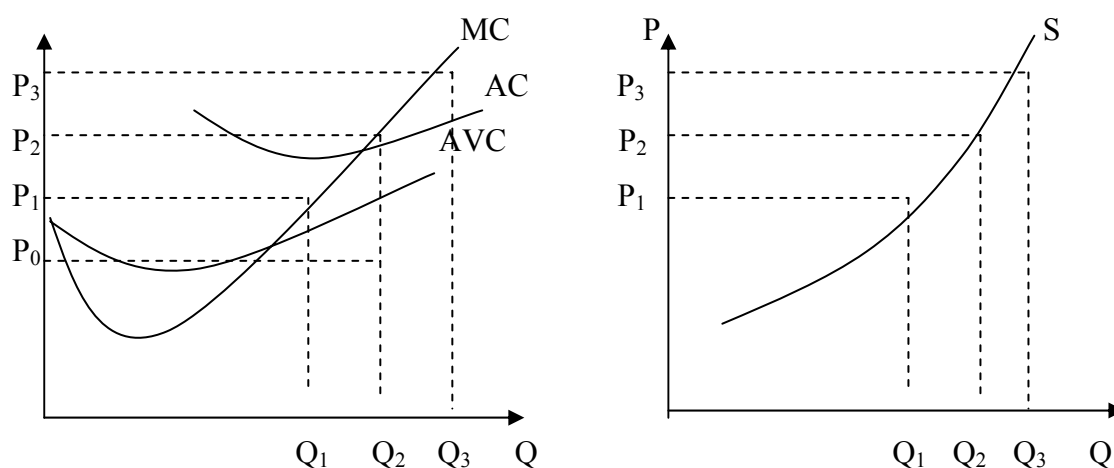


Рис. 3.9. Фирма на конкурентном рынке

Так как цену продукции определяет рынок, а не фирма, то фирма может работать только в том случае, если цена превышает минимальные средние переменные издержки. Чем цена выше, тем больше предложение отдельной фирмы. Если цена превышает минимальные средние общие издержки, то фирма получает положительную экономическую прибыль (квазирену).

При рыночной цене меньше минимальной величины средних переменных издержек ($AVC=MC$) фирма прекращает свою деятельность и ее выпуск равен 0. При цене, находящейся в пределах меньше минимальных средних, но больше минимальных средних переменных издержек фирма начинает производить, хотя и несет убытки в краткосрочном периоде. При цене, равной минимальным средним общим издержкам, ее экономическая

прибыль равна 0, а фирма находится в состоянии равновесия. При цене более высокой фирма получает положительную экономическую (чистую) прибыль.

Фирма, получающая экономическую прибыль, может расширить производство, увеличив активы. Возможность получения чистой прибыли привлечет в отрасль капиталы из других отраслей и вновь образованные капиталы. Отрицательная экономическая прибыль «вынудит» часть фирм покинуть отрасль.

Таким образом, положительная экономическая прибыль является временной формой дохода для конкурентного рынка. Только устойчивое нарушение равновесия в отрасли, вызванное монополизацией, факторами институционального порядка, может нарушать способность конкуренции к восстановлению равновесия и установления цены на уровне минимальных средних издержек. Установление равновесия означает, что в данный момент экономические ресурсы используются наилучшим образом и достигается максимум благосостояния.

Принцип убывающей отдачи применим на краткосрочном отрезке времени, когда по меньшей мере один производственный фактор остается неизменным. Закон убывающей отдачи применим к определенной технологии производства. Со временем изобретения и другие технологические усовершенствования могут привести к увеличению объема выпуска продукции и, таким образом, больший выпуск может быть достигнут при тех же самых вводимых факторах.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Производство. Фирма. Производственная функция. Рынки факторов производства. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов. Предельная производительность и предельная доходность факторов производства. Изокванта. Общий продукт. Средний продукт. Предельный продукт. Принцип возрастающей отдачи. Принцип убывающей отдачи. Правило минимизации издержек. Краткосрочный и долгосрочный периоды времени. Внешние и внутренние издержки. Экономические издержки. Постоянные, переменные, предельные издержки. Средние издержки производства: средние переменные, средние постоянные, средние общие. Предельная норма технологического замещения. Изокоста. Оптимум производителя. Траектория развития фирмы. Эффекты масштаба: положительный, нейтральный, отрицательный. Средний, валовой и предельный доходы фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Чистая прибыль. Нормальная прибыль. Ожидаемая

прибыль. Правило максимизации прибыли. Минимизация убытков. Кривая предложения. Долговременное конкурентное равновесие.

Вопросы для повторения

1. Тожественны ли понятия «производство» вообще и «производство в условиях рынка»?
2. Чем принципиально отличается рынок факторов производства от рынка продуктов?
3. Могут ли факторы производства быть полностью взаимозаменяемыми?
4. В чем суть принципа убывающей отдачи?
5. Что понимается под предельной доходностью фактора производства?
6. Сформулируйте правило использования ресурса.
7. По какому критерию издержки делятся на внутренние и внешние?
8. Каков критерий деления издержек на постоянные и переменные?
9. Какие издержки называются предельными?
10. В каком случае производитель достигает оптимума (равновесия)?
11. В каком случае издержки фирмы будут минимальными?
12. Постройте траекторию (линию) развития фирмы.
13. Чем определяется характер долгосрочных средних издержек?
14. Как рассчитать валовой доход фирмы?
15. Как определить предельный доход фирмы?
16. Как определить прибыль фирмы?
17. Сформулируйте правило закрытия фирмы.

Тесты

1. Взаимосвязь между всеми вариантами сочетаний факторов производства и объемом выпускаемой продукции выражается при помощи:

- а) кривой производственных возможностей;
- б) кривой общего выпуска продукта;
- в) производственной функции;
- г) кривой общих издержек.

2. К постоянным издержкам производства относят издержки:

- а) которые не влияют на спрос данного товара;
- б) фиксированные при различном выпуске продукции;
- в) с постоянной ценой;
- г) определяемые размерами фирмы.

3. Если кривые предельных и средних общих издержек имеют общую точку, то это значит, что они:

- а) пересекаются в точке минимума предельных затрат;
- б) пересекаются в точке минимума средних затрат;
- в) пересекаются в точке максимума затрат;
- г) касаются, но не пересекаются.

4. Какие издержки служат типичным примером переменных издержек для фирмы:

- а) расходы на сырье;
- б) расходы на управленческий персонал;
- в) расходы на зарплату вспомогательному персоналу;
- г) плата за лицензию на ведение деятельности.

Задачи

1. Спрос на продукцию фирмы определяется формулой $Q_d = 5000 - 2P$, где Q_d – величина спроса на продукцию фирмы в штуках, P – цена единицы продукции в рублях. Общие затраты этой фирмы имеют вид: $TC = 3Q^2 + 8Q + 60000$. Определите: а) какую максимальную прибыль получит фирма; б) сколько единиц продукции при этом произведет; в) по какой цене будет продавать свою продукцию; г) какова величина общих, переменных, и постоянных издержек?

2. Фирма, выпускающая игрушки, производит 2 000 шт. в неделю по цене 50 руб. за 1 шт. Производственные мощности позволяют увеличить выпуск до 3 000 шт. Средние общие издержки $AC_{2000} = 40$ руб., в том числе $AFC_{2000} = 15$ руб. Определите, следует ли фирме принимать решение о расширении производства, если ей предлагают производить игрушки на экспорт в количестве 400 шт. в неделю по контрактной цене 35 руб. за 1 шт. При этом предполагается, что $AVC_{2400} = AVC_{2000}$.

Вопросы для размышления

1. Нужно ли рядовому потребителю знать теорию производства?
2. Есть ли связь между ценой продукта и ценой фактора производства (ресурса)?
3. Если государство установит фиксированные цены на продукты, будут ли фирмы снижать издержки производства, модернизировать его?
4. Как скажется переход важнейших предприятий под полный государственный контроль на объёме выпуска, качестве продукции, доходах населения?
5. К каким последствиям для экономики и общества приведёт изъятие государством всей или большей части прибыли фирмы?

ЛЕКЦИЯ 4. НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

- 4.1. Совершенная и несовершенная конкуренция. Чистая и монополистическая конкуренция.
- 4.2. Чистая монополия и олигополия. Антимонопольная политика государства.
- 4.3. Рынки факторов производства. Рынок труда и заработная плата.
- 4.4. Рынок капиталов. Процент. Рынок земли и земельная рента.

4.1. Совершенная и несовершенная конкуренция. Чистая и монополистическая конкуренция

Конкуренция (лат. concurrentia) означает соперничество, соревнование, состязание. **Без конкуренции нет рыночной системы.** Продавцы экономических благ конкурируют между собой за покупателей. Выигрывает тот, кто предложит товар по меньшей цене и лучшего качества. Потребители конкурируют между собой за право купить товар, в данном случае побеждают те, кто может заплатить за него более высокую цену. Именно в конкуренции основное преимущество рыночной экономической системы в сравнении с любыми другими системами.

Все виды и формы конкуренции экономисты сводят к двум кардинальным направлениям: **совершенной и несовершенной** конкуренции. При совершенной конкуренции никто из экономических агентов не обладает рыночной властью – способностью влиять на рыночную цену. При несовершенной конкуренции рыночной властью могут обладать либо только продавцы, либо только покупатели, или и те и другие одновременно.

Как правило, изучение рынков начинается с идеальной модели взаимодействия покупателей и продавцов – с совершенной конкуренции.

Совершенная конкуренция - это модель рынка, которая соответствует ряду требований:

- огромное множество продавцов и покупателей, каждый из которых продает или покупает очень малое количество товара, поэтому каждый из них в отдельности, изменяя объемы продаж (покупок), не может повлиять на рыночную цену;
- абсолютная однородность реализуемых товаров и услуг, следовательно, покупателю безразлично, у какого продавца покупать товар;

- невозможность любого отдельно взятого субъекта оказывать влияние на решения других (автономность экономических субъектов, их независимость);
- абсолютная прозрачность рынка, состоящая в получении каждым его агентом информации о состоянии всего рынка, прежде всего о ценах (полнота и симметричность информации);
- полная мобильность (возможность перемещения) всех факторов производства, то есть свобода вхождения в отрасль новых фирм и выхода из нее;
- отсутствие внешних эффектов и транзакционных издержек.

Совершенная конкуренция представляет собой абстрактную, чисто теоретическую модель, поскольку в реальной практике хозяйствования её не существовало и не существует. С известной долей допущения к такой модели можно отнести лишь рынки ценных бумаг и сельхозпродукции, да и то, если мы будем рассматривать мировые или национальные рынки, поскольку на локальных рынках совершенная конкуренция невозможна.

Более реалистичным аналогом рынка совершенной конкуренции является модель рынка **чистой конкуренции**³. Некоторые его особенности:

- горизонтальная линия цены есть и линия спроса на продукцию конкурентной фирмы, что отражает абсолютную эластичность спроса. Для производителя это означает, что любое произведенное им количество продукции может быть продано на рынке по одной и той же цене;
- максимум прибыли фирма сможет получить, произведя такой объем продукции, при котором предельные затраты на выпуск последней единицы будут равны ее рыночной цене;
- так как цена для каждой фирмы определяется рынком, но не самой фирмой, то повлиять на свой доход (выручку от продажи продукции) производитель может, лишь изменяя объём продаж;
- фирмы производят стандартизированный (однородный) продукт.

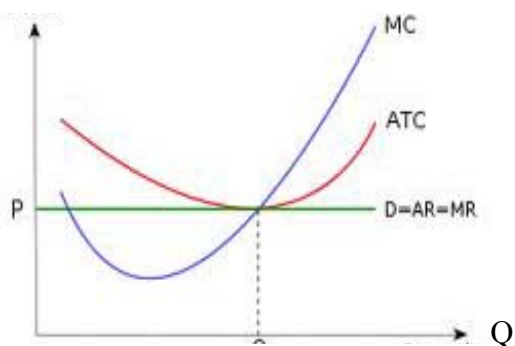


Рис.4.1. Равновесный выпуск фирмы – совершенного конкурента

³ Многие авторы отождествляют совершенную и чистую конкуренцию.

На рис. 4.1 представлено равновесное (наилучшее с точки зрения максимизации прибыли) положение фирмы - совершенного конкурента. Данная фирма, производя объем Q , полностью покрывает выручкой от продажи свои затраты на производство и получает только нормальную прибыль. Таким образом, максимизирующую прибыль фирмы в условиях чистой конкуренции может контролировать лишь один параметр - объем выпуска продукции, но он не может контролировать цену.

В развитой экономике преобладает рынок монополистической конкуренции. **Монополистическая конкуренция** - это модель рынка, характеризующаяся следующими чертами:

- наличие относительно большого числа независимо действующих фирм, имеющих небольшую долю в отраслевом выпуске продукции;
- легкость вступления в отрасль;
- производство фирмами *дифференцированного* товара одного и того же назначения и конкуренция между собой за вкусы и предпочтения потребителя;
- обладание фирмами монополией на производство дифференцированного (отличного от других аналогов) продукта.

Дифференциация товара осуществляется по множеству параметров, начиная от сорта, качества, торговой марки, уровня сервиса и заканчивая стилем оформления, привлекательностью упаковки, рекламой и даже местом нахождения фирмы. *Дифференциация продукта является основой неценовой конкуренции* на данном рынке, хотя ценовая конкуренция между монополистическими конкурентами также существует. Каждый производитель какого-либо особого (дифференцированного) товара стремится занять место своеобразного монополиста, пытается создать на ограниченном рыночном пространстве ситуацию уникальности и неповторимости. Кривая спроса фирмы монополистической конкуренции имеет отрицательный угол наклона. Эластичность спроса на продукцию фирмы на данном рынке зависит от числа конкурентов и степени дифференциации продукции: чем больше число конкурентов и меньше дифференциация продукции, тем монополистическая конкуренция ближе к модели чистой конкуренции.

Объем производства и цена в условиях монополистической конкуренции зависят, с одной стороны, от степени монопольной власти, которой обладает каждая фирма, а с другой - от конкуренции на рынке. Подобно любой другой, фирма определяет объем выпуска в соответствии с правилом максимизации прибыли ($MR = MC$) и устанавливает цену P_m ,

которая превышает средние общие издержки (АС)⁴. В этом случае фирма извлекает положительную экономическую прибыль ($\Pi, >0$). Это побуждает новые фирмы вступать в отрасль, однако в ходе конкуренции прибыли исчезнут, и у некоторых фирм возникнут убытки. В краткосрочном периоде на рынке одновременно действуют фирмы, получающие экономическую прибыль и имеющие убытки, а также такие, которые довольствуются нормальной прибылью. Это заставляет фирмы нести огромные затраты на совершенствование (иногда чрезмерное) своего продукта и поддержание рыночной власти.

С точки зрения использования ресурсов модель монополистической конкуренции не является наиболее эффективной. Оптимальный объем производства не достигает того значения, при котором средние издержки фирмы минимальны, более высокой является и цена. Но если оценивать эффективность этой модели с точки зрения удовлетворения запросов потребителей, то многообразие товаров более предпочтительно, чем однообразная продукция по более низким ценам и в большем объеме. Данная модель рынка в наибольшей степени соответствует одному из фундаментальных прав человека – праву на выбор.

4.2. Чистая монополия и олигополия. Антимонопольная политика государства

Чистая (абсолютная) монополия является полной противоположностью чистой конкуренции. **Монополия имеет место, когда одна фирма является единственным производителем данного продукта или услуги в отрасли** (в этом случае понятия «фирма» и «отрасль» совпадают). Чистая монополия встречается на практике крайне редко и может рассматриваться как ещё одна абстрактная модель рынка. Но существует множество рыночных ситуаций, близких данной идеальной модели. Характерные черты рынка чистой монополии:

- единственный продавец (или единственный покупатель - эту ситуацию называют **монопсонией**), то есть монополист и есть отрасль, состоящая из одной фирмы;
- отсутствие близких заменителей продукта (товаров-субститутов);
- заблокированное вступление в отрасль для новых конкурентов;
- полный контроль над ценой.

Первые два признака тесно связаны. Из них вытекает, что продукт монополии уникален в том смысле, что ему нет заменителей, для потребителя данного товара или услуги не существует альтернатив: он вынужден покупать товар только у одного продавца. Господствующее положение в производстве и на рынке позволяет монополисту диктовать

⁴ Графическая модель рынка чистой конкуренции в долгосрочный период близка к модели рынка чистой монополии (рис.4.2).

цену и контролировать её. Монополия появляется на рынке тогда, когда существуют препятствия для проникновения на рынок новых продавцов.

Различают естественные и искусственно созданные барьеры. Естественным барьером, например, является экономия от масштаба производства. Крупные фирмы имеют низкие долгосрочные средние издержки, они легко устраняют с рынка конкурента с более высокими средними издержками. Такую крупную фирму часто называют *естественной монополией*. Она имеет место в том случае, когда конкуренция невозможна или экономически нецелесообразна и преобладает в области обеспечения электроэнергией, газом, водой, транспортом. Естественные монополии могут действовать как на федеральном, так и на региональном уровнях. К искусственным барьерам можно отнести любые сознательные действия участников рынка: жесткие патентные законы; выдача государственных лицензий; контроль за стратегическими ресурсами. Вступление новых конкурентов может быть заблокировано и посредством агрессивных, нерыночных действий (лоббирование, нечестная конкуренция). Собственность на невозпроизводимые и редкие ресурсы часто является объективной причиной возникновения чистой монополии.

Как и любой предприниматель, монополист стремится максимизировать прибыль. Кривая спроса на продукцию монопольной фирмы представляет собой кривую отраслевого спроса и является нисходящей с отрицательным углом наклона, так как для увеличения объема продаж (и выпуска) фирма должна снизить цену на свой продукт. Из этого вытекает:

- предельный доход меньше цены: $MR < P$. Снижение цены вызывает более быстрое снижение предельного дохода, следовательно, $\frac{\Delta TR}{\Delta Q} < P$;
- монополист одновременно выбирает и цену, и объем производства, руководствуясь правилом максимизации прибыли, что означает установление цены, превышающей и предельный доход, и средние издержки.

На рис. 4.2 показана графическая модель чистой монополии, устанавливающей цену и объем производства, обеспечивающие ей максимальную прибыль. Только при цене P_m и выпуске продукции Q_m фирма сможет получить максимальную (монопольную) прибыль (заштрихованный прямоугольник EP_mAB).

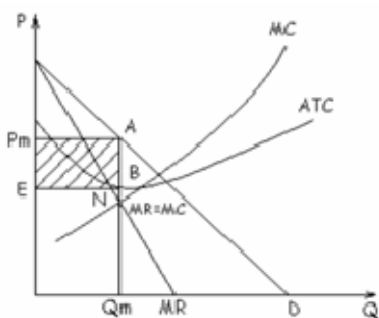


Рис.4.2. Выбор наилучшей цены и объема производства фирмой-монополистом

Следовательно, выбирая объем производства, фирма-монополист устанавливает на рынке наиболее выгодную для нее цену (цену, обеспечивающую максимальную прибыль) (рис. 4.2).

Чтобы получить дополнительную прибыль сверх той, которую монополист получает на основе выполнения правила $MR = MC$, он может использовать способ, называемый **ценовой дискриминацией** - это практика продажи продукции данного качества, изготовленной одним производителем, разным покупателям по различным ценам. Совершенная ценовая дискриминация возможна в отношении тех экономических благ, которые нельзя, купив по низкой цене, перепродать по более высокой. Поэтому наиболее широко ценовая дискриминация применяется в сфере услуг (услуги потребляются в момент их оказания, не могут быть накоплены и перемещены во времени и пространстве, а значит, их нельзя перепродавать). В сфере же материального производства ценовая дискриминация возможна в том случае, когда рынки отделены друг от друга географически или посредством тарифных барьеров, что затрудняет перепродажу товаров с одного рынка на другой.

Вывод, который можно сделать из вышеизложенного, заключается в том, что монополист воздействует на цену товара в своих интересах, а значит, обладает рыночной властью. Одним из показателей, с помощью которого можно оценить силу рыночной власти производителя, является индекс Лернера (по имени американского экономиста Аббы Лернера), рассчитываемый по формуле:

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{|Ed|}$$

где P_m – монопольная цена,

MC – предельные издержки,

Ed – коэффициент эластичности спроса по цене.

Величина L находится в диапазоне от 0 до 1. При абсолютной власти монополиста $L=1$, при полном отсутствии рыночной власти $L=0$.

По вопросам эффективности монополий экономисты придерживаются часто противоположных точек зрения. С одной стороны, монополизм приводит к неэффективному распределению ресурсов, к более высоким средним издержкам (в сравнении с чистой конкуренцией). У монополиста больше возможностей использовать методы нечестной конкуренции, что особенно проявляется на локальных закрытых рынках.

С другой стороны, монополии – это крупные предприятия, часто организованные как транснациональные концерны. Они имеют значительные преимущества в сравнении со средними и малыми предприятиями:

- огромные масштабы производства позволяют минимизировать средние постоянные издержки (AFC) и добиваться за счет этого более низких средних издержек (AC);

- за счет получаемой прибыли монополии могут содержать крупные центры научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), привлекать эффективных специалистов и создавать новые продукты и технологии;

- природа современного научно-технического прогресса такова, что создание нового продукта (новых лекарств, новых микропроцессоров, новых моделей самолетов и т.п.) может окупиться только при массовом производстве, ориентированном на мировой рынок. Это требует и создания всемирной (и дорогостоящей) сбытовой сети, и других рыночных инфраструктур, что под силу только гигантским транснациональным корпорациям (подобных Intel, Apple, Procter@Gamble, Boeing). Такие издержки остаются постоянными и в долгосрочный период. Поэтому их называют квазипостоянными;

- в условиях глобализации сохранить монопольные позиции на национальном рынке не может ни одна фирма. Таким образом, международная конкуренция стимулирует более эффективную работу крупнейших фирм.

Чаще, чем рынок чистой монополии, встречается олигополистический рынок.

Олигополия⁵ - это модель отраслевого рынка несовершенной конкуренции. Характерные черты олигополии:

- наличие небольшого числа фирм, производящих однородный или дифференцированный продукт,
- каждая фирма при установлении объемов продаж и цены учитывает реакцию своих конкурентов,
- появление новых фирм затруднено или невозможно.

Единой модели олигополии не существует. Точно не определено, сколькими фирмами представлен олигополистический рынок. Обычно господствует от двух до десятка фирм, на которые приходится половина и более продаж. Олигополия может быть *однородной* (несколькими фирмами производится стандартизированный продукт) или *дифференцированной* (выпускаемые товары различаются по своим характеристикам, но удовлетворяют одну и ту же потребность, например, автомобиль). В зависимости от согласованности действий производителей выделяют *кооперированную* (фирмы согласуют друг с другом свои действия, касающиеся цены продукта – ценовая олигополия, или объема производства – количественная олигополия, или места продажи) и *некооперированную*

⁵ От греч. oligos – немногий и pōleō - продаю.

олигополию (в этом случае фирмы-олигополисты, автономно определяя объем производства и цену продукции, тем не менее, учитывают действия конкурентов).

Если фирмы с целью максимизации общей прибыли вступают в прямой тайный сговор (картель, джентльменское соглашение), приводящий к созданию кооперированной олигополии, то общая цена и объем производства, максимизирующие прибыль, определяются так же, как и при чистой монополии. В случае некооперированной олигополии фирмы могут использовать другие модели ценообразования («ценовые войны», «лидерство в ценах»), но во всех случаях воздействие на рыночную цену со стороны производителей на олигополистическом рынке будет более значительным, чем у покупателей.

Является ли олигополия эффективной? С одной стороны, только крупные олигополистические фирмы способны финансировать дорогостоящие разработки новых технологий и их внедрение, что способствует повышению качества продукта, снижению издержек производства на единицу изделия, ведет к более низким ценам и большему объему продукции. Всё это служит общей пользе. С другой стороны, олигополисты во многих случаях действуют как монополисты, у них существует сильный стимул к тому, чтобы мешать нововведениям и сдерживать НТП. Олигополисты могут устойчиво держать высокие цены на свой товар и занижать объем производства. Контроль за олигополистическими фирмами со стороны общества затруднен (формально они не являются монополиями).

В табл. 4.1 отражены основные характеристики четырех основных моделей рынков, классифицируемых по уровню конкуренции.

Таблица 4.1

Модели рынка несовершенной конкуренции

Характеристика	Модель рынка			
	Чистая (совершенная) конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Множество	Много	Несколько	Одна
Тип продукта	Стандартизованный	Дифференцированный	Стандартизованный или дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей

Продолжение Таблицы 4.1

Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью	Значительный, диктует цены
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствий нет	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Блокировано
Примеры	Сельское хозяйство	Рыночная торговля, производство одежды, обуви	Производство стали, автомобилей, сельскохозяйственного инвентаря	Местные предприятия общественного пользования

В конце XIX в. Северной Америке возникло мощное общественное движение против монополий, что привело к разработке и принятию антимонопольного законодательства. Первые в истории антимонопольные законы были приняты в Канаде (1889 г.) и США (1890 г., Акт Шермана). В течение следующего столетия законы, ограничивающие власть монополий, распространились и теперь действуют в большинстве развитых стран. Как правило, они направлены не против крупных компаний, а против злоупотребления монопольной властью.

Первым в истории России антимонопольным актом стал Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.). В 1995 г. был принят Закон РФ «О естественных монополиях».

В настоящее время основой российского антимонопольного законодательства является Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», целями которого являются: «обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, поддержки конкуренции, свободы экономической деятельности и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков». Каким образом реализуются поставленные цели? Закон содержит ограничения свободы предпринимательской деятельности и свободы договора для хозяйствующих субъектов, которые занимают доминирующее положение. Наличие последнего устанавливается на основе определения доли компании в общих продажах на рынке или определения совокупной доли, которую занимают на рынке несколько крупнейших (в смысле объема продаж) компаний. Если компания будет признана доминирующей, то ей запрещается установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара;

ценовая дискриминация и т.д. Наряду с этим Федеральный закон «О защите конкуренции» вводит контроль за слияниями организаций, продажей и покупкой крупных пакетов акций компаний, а также запрет на согласование цен между хозяйствующими субъектами, раздел рынка и некоторые другие практики.

Цель антимонопольного регулирования - защита конкуренции как важнейшего условия экономического развития.

4.3. Рынки факторов производства. Рынок труда и заработная плата

Экономические ресурсы - собственность домохозяйств, являющихся продавцами ресурсов. Покупатели ресурсов - фирмы. Объектами купли-продажи выступают факторы производства: земля, капитал, труд, а сферой обмена являются рынки факторов⁶.

Рынок труда – это один из важнейших рынков экономических ресурсов, на котором продаются и покупаются услуги труда. Покупателями здесь выступают фирмы, использующие труд наемных работников, и государство, предложение осуществляют наемные работники. Напомним⁷, что при прочих равных условиях *спрос на фактор производства и его цена определяются предельной доходностью переменного ресурса*. Спрос на труд, следовательно, определяется предельной доходностью труда. Предельная доходность труда (MRP_L) - произведение цены единицы произведенного продукта на предельный продукт труда (прирост объема выпуска, возникший в результате использования дополнительной единицы труда). Например, если цена единицы товара равна 200 руб., а предельный продукт работника – 5 шт., то предельная доходность труда (MRP_L) = 200 руб. × 5 шт. = 1 000 руб.

Кривая спроса на труд совпадает с кривой предельной выручки от найма дополнительного работника (MRP_L), имеющей, как известно, отрицательный наклон в силу действия принципа убывающей отдачи ресурса. Таким образом, фирмы будут увеличивать спрос на труд при увеличении спроса на товар, при увеличении предельной производительности труда и при увеличении цены производимого продукта труда. В результате роста спроса на труд со стороны фирм (при неизменности предложения труда) увеличится цена трудовой услуги – вырастет ставка заработной платы. В итоге устанавливается равновесие на рынке труда ($MRP_L = MRC_L = w$).

Субъектами предложения трудовых услуг являются домашние хозяйства. На рисунке 4.3 показано, как изменяется количество предлагаемых работником рабочих часов при

⁶ См. рис. 1.5 лекции 1.

⁷ См. лекцию 3.

изменении почасовой ставки оплаты труда. Индивидуальное предложение труда работником зависит от эффекта дохода и эффекта замещения.

При повышении ставки заработной платы (с W_1 до W_2) работник замещает свободное время (досуг) рабочим временем и увеличивает предложение услуг труда (преобладает *эффект замещения*). Кривая индивидуального предложения труда приобретает положительный наклон. Если преобладает *эффект дохода*, кривая предложения труда «загибается» влево – вверх и принимает отрицательный угол наклона. Эффект дохода возникает потому, что при повышении почасовой ставки заработной платы (с W_2 до W_3) работник не только может за прежнее количество часов заработать больше денег, но и потому, что альтернативная ценность свободного времени также возрастает. Человек высоко оценивает свой досуг, не соглашаясь обменять его на дополнительные рабочие часы с целью повышения дохода и количества потребляемых благ, предельная полезность которых при этом стремится к нулю.

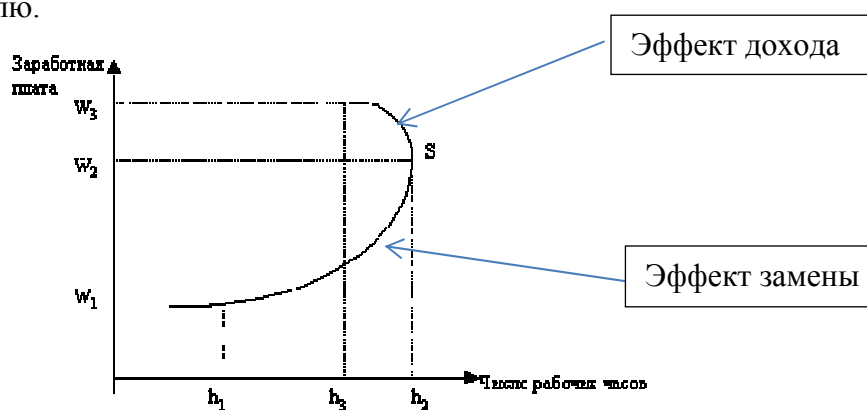


Рис. 4.3. Индивидуальное предложение труда

Рынок труда может быть *конкурентным*, когда большому количеству продавцов примерно однокачественных услуг труда противостоит большое количество фирм-покупателей таких услуг. При этом устанавливается равновесная ставка заработной платы – цены трудовой услуги.

Рынок труда становится *неконкурентным*, если на рынке действует только единственный покупатель услуг труда – монополист. *Монополистический рынок труда* складывается в моногородах, монопосёлках и т.п. Это города, выросшие при одном предприятии, шахтерские поселки и др.

Другой вид неконкурентного рынка труда – *монополистический*. Он возникает тогда, когда продавцом трудовых услуг является представитель наемных работников – закрытый профсоюз. Такой профсоюз ограничивает свою численность и добивается от работодателя

более высокой оплаты труда и запрета на наем не членов данного союза. Следствием этого становится сокращение спроса на трудовые услуги со стороны фирмы.

Еще один вид неконкурентного рынка труда – *двухсторонняя монополия*, где одновременно присутствуют монополист – покупатель и монополист – продавец услуг труда. Если на данном рынке сильны позиции монополиста, то услуг труда приобретается меньше и по более низкой цене (равной ставке заработной платы). Если более сильным воздействием на уровень заработной платы обладает профсоюз, то цена услуг труда устанавливается выше равновесного уровня.

Государство вносит свои коррективы в установление заработной платы, законодательно вводя минимальный размер оплаты труда (минимальную ставку заработной платы). Как правило, она устанавливается выше ее равновесного уровня для неквалифицированных и малоквалифицированных работников и обычно составляет 30-50%

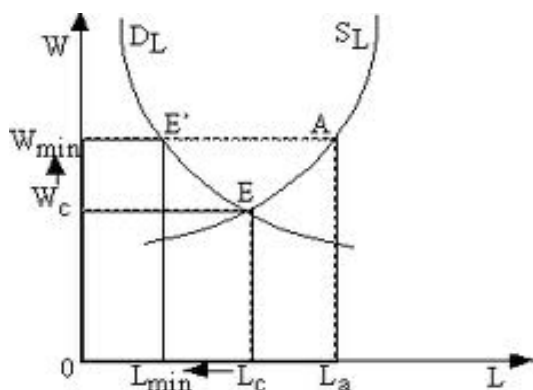


Рис.4.4. Государство и рынок труда

средней ставки заработной платы в промышленности. В результате подобного вмешательства государства сокращается спрос на труд, возникает безработица. На рис. 4.4 представлены последствия установления государством минимальной ставки

заработной платы (W_{min}), когда вместо равновесного объема услуг труда L_c по равновесной ставке заработной платы W_c фирмы приобретают меньшее количество услуг труда - L_{min} . Отрезок EA показывает численность безработных при W_{min} .

4.4. Рынок капиталов. Процент. Рынок земли и земельная рента

Капитал - это ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг. Различают капитал как деньги, используемые для приобретения инвестиционных товаров и приносящие доход и физический капитал. Физический капитал включает в себя машины, здания, сооружения, средства передвижения, инструменты и запасы сырья и полуфабрикатов (инвестиционные товары). Иными словами, капитал – это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ. Природе капитала как наиболее динамичной форме богатства соответствует денежная

форма. «Капитал, - писал Й. Шумпетер, - сумма денег и других платежных средств, которая в любой момент времени может быть предоставлена в распоряжение предпринимателя». Доход, вменяемый капиталу (прибыль на капитал) – процент. Процент, как подчеркивал П. Хейне, есть премия, выплачиваемая собственнику капитала, за право распоряжаться его ресурсами в настоящее время и извлекать доход. Сбереженный и воплощенный в физическом капитале доход увеличивает производительность труда и ускоряет темпы роста овеществленного богатства, поэтому капитал обладает чистой производительностью. А *процент* как цель и условие накопления капитала по своей экономической природе *есть плата за наращивание экономического потенциала общества*. Капитал как деньги, находящиеся в обороте, величина подвижная, и потому *капитал есть дисконтированный поток доходов*.

Капитальные блага можно приобрести по рыночной цене (P_k), их можно арендовать. Наконец деньги можно положить в банк под рыночную ставку процента. Так как сегодняшние затраты окупятся (или нет) только в будущем, инвестор должен сопоставить сегодняшние и будущие доходы. Это сопоставление осуществляется посредством дисконтирования – счетной операции приведения будущих доходов к текущему моменту времени (лат. *discount* – скидка). Для этого используется коэффициент дисконтирования:

$$K_d = \frac{1}{(1+r)^t}$$

где r – ставка дисконтирования, выраженная в долях (годовая процентная ставка); t - годы.

С учетом ее можно оценить выгодность инвестиционного проекта (решения):

$$V_p = \frac{V_t}{(1+r)^t},$$

где V_p – ценность будущего дохода (дисконтированная стоимость),

V_t – ожидаемые доходы будущих периодов.

Таким образом, дисконтированная стоимость – это сегодняшнее значение любой суммы денег, которая, будучи вложенной на t лет под норму процента, равную r годовых, вырастет до значения V_t . Из формулы следует, что дисконтированная стоимость изменяется обратно пропорционально норме дисконта (ставке дисконтирования) и продолжительности периода времени.

Если срок службы капитального блага очень большой, то его цена вычисляется по формуле $V_p = \frac{V_t}{r}$.

Отметим, что по этой же формуле можно рассчитать рыночную цену облигации, по которой выплачивается ее владельцу фиксированный доход, рыночную цену акции и др.

Теперь попытаемся выяснить, каков оптимальный объем используемого фирмой капитала. Фирма будет увеличивать использование производственного ресурса до тех пор, пока предельный доход от ресурса (MRP_k) не превышает предельные затраты на приобретение ресурса (MRC_k). Фирма увеличивает спрос на капитал, если $MRP_k > r$, и уменьшает спрос на услуги капитала, если $MRP_k < r$. Так как процент есть цена капитала, то на рынке капиталов спрос на него и его предложение уравнивается при данной (равновесной) ставке процента.

Землей в экономической теории называют все естественные ресурсы⁸. Доход, вменяемый земле, - рента. Как правило, ренту определяют как плату за использование земли и других природных ресурсов, предложение которых ограничено по причине их или полной невозпроизводимости или слишком долговременной воспроизводимости. Предложение ресурса возможно при получении минимального дохода. Доход, превышающий минимальный, есть альтернативная стоимость земли. Если альтернативная стоимость равна нулю, то весь доход от применения данного фактора производства выступает в форме ренты. Отметим, что рента в той или иной мере присутствует в цене любого фактора производства. Сегодня, в зависимости от вида природных ресурсов, выделяют виды экономической ренты: земельную (чистую экономическую и дифференциальную), горную ренту (в добывающей промышленности), монопольную (на строительные участки и др.), инфрамаржинальную (на специфический человеческий капитал) - и др.

Представляя собой экономическую форму реализации собственности на ограниченный фактор производства, рента включает выплаты владельцам экономических ресурсов сверх той суммы, которая необходима для удержания их в данном направлении использования. Экономическая рента, образуемая на факторном рынке, есть не что иное, как излишек производителя на рынке продуктов. Чем менее эластичным будет предложение фактора производства, тем больше будет доля ренты в факторных доходах (выплатах владельцам факторов производства). При совершенно неэластичном предложении доля ренты достигнет 100% в выплатах собственникам факторов производства. Таким образом, **экономическая рента есть любая плата, приходящаяся на долю ограниченного ресурса и превышающая его альтернативную стоимость.**

Земля часто рассматривается как ресурс с фиксированным, абсолютно неэластичным предложением. Действительно, если представим сельхозугодия в масштабе страны, то площадь их строго ограничена. Нельзя создать «новую» землю, после того как вся имеющаяся уже используется, поэтому кривая предложения земли представляет собой

⁸ См. лекцию 1.

вертикальную линию. Спрос на услуги земли зависит от качества земельного участка (его местоположения, плодородия и т.п.), а следовательно, дохода, который можно получить, используя данный участок земли.

Земельная рента представляет собой доход собственника земли, величина земельной ренты целиком определяется спросом на землю. **Чистую (абсолютную) экономическую земельную ренту** могут получать все собственники земли, независимо от ее качества, так как цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются исходя из условий хозяйствования на худших землях. Избыток ренты над рентой с худшего из всех используемых участков называют дифференциальной рентой. **Дифференциальная рента** - это рента, получаемая владельцами земельных участков вследствие различий в их продуктивности, связанных с плодородием и местоположением, а также с эффективностью дополнительных инвестиций.

Размер ренты определяется в договоре об аренде. При заключении арендного договора собственник земли стремится обратить всю земельную ренту в свой доход. Если арендатору удалось улучшить земельный участок, что привело к более высокой его производительности, то он сможет получить дополнительный доход или часть дифференциальной ренты. Такую дифференциальную ренту, связанную исключительно с осуществляемыми людьми улучшениями земель, называют дифференциальной рентой II рода в отличие от дифференциальной ренты I рода, появление которой объясняется природными, «естественными», различиями земельных участков.

В дальнейшем при заключении нового договора собственник земли постарается учесть прирост ренты и включить его в состав арендной платы. В этой связи обычно утверждается, что арендатор земельного участка заинтересован в максимально длительных сроках действия арендного договора, а собственник земли - в обратном, то есть в краткосрочных арендных договорах.

Величина арендной платы включает годовую ренту, процентный доход на вложенный капитал, амортизацию построек на данном участке.

И, наконец, рассмотрим, как формируется цена земли тогда, когда земельный участок продается другому собственнику (ранее нами рассматривались вопросы, связанные с приобретением услуг земли, иначе говоря, с арендой земельных участков). Земля, которая приносит своему владельцу более высокий доход, продается по более высокой цене. Цена земли находится в прямой зависимости от ренты и в обратной зависимости от ставки процента. **Рыночная цена земли есть капитализированная земельная рента**, то есть как суммарная величина всех будущих арендных платежей, которые эта земля способна

принести. Иными словами, это дисконтированная стоимость будущей земельной ренты P_N , которая вычисляется по формуле:

$$P_N = \frac{n}{r^2},$$

где n - годовая рента, r – годовая ставка процента.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Совершенная конкуренция. Несовершенная конкуренция. Чистая конкуренция. Чистая монополия. Рыночная власть. Ценовая дискриминация. Естественная монополия. Показатели монопольной власти. Монополистическая конкуренция. Дифференциация продукта. Олигополия, виды олигополии. Антимонопольное законодательство. Рынок труда. Спрос на труд. Предельная доходность труда. Предложение труда. Эффекты дохода и замены на рынке труда. Конкурентный, монополистический, монополистический (с участием профсоюзов) рынки труда. Капитал. Рынок капиталов. Процент. Дисконтирование. Чистая экономическая рента. Дифференциальная земельная рента. Цена земли.

Тесты

1. Уникальный продукт (отсутствие заменителей) характерен для ...

- а) монополии;
- б) монополистической конкуренции;
- в) олигополии;
- г) совершенной конкуренции.

2. На рынке монополистической конкуренции фирма может рассчитывать на рост спроса на свою продукцию при...

- а) снижении цены товара конкурирующей фирмой;
- б) увеличении цены товара конкурирующей фирмой;
- в) увеличении цен на дополняющие товары;
- г) увеличении цен на свою продукцию.

3. Если функция спроса на продукцию монополиста описывается уравнением $P = 120 - 0,5 Q$, а функция общих затрат $TC = 12 + 5Q$, то максимальную прибыль он получит при цене и объеме продаж соответственно равных...

- а) 74,5 и 95; б) 43 и 215; в) 62,5 и 115; г) 65,5 и 110.

4. К ресурсным рынкам не относятся рынки... (выберите все правильные ответы):
 а) капитала; б) обуви; в) одежды; г) труда.
5. На некотором рынке рабочей силы спрос на труд выражается зависимостью $L_d = 100 - 2W$, а предложение труда $L_s = -60 + 6W$. Равновесная ставка заработной платы на этом рынке составляет:
 а) 100; б) 50; в) 20; г) 10.
6. Решение о строительстве моста, который прослужит 200 лет при ежегодной норме прибыли в 10%, будет принято при условии, что процентная ставка составляет...
 а) не более 2%; б) не менее 10%; в) не более 10%; г) не более 20%.
7. Если рента с земельного участка в 10 га составила за год 150 тыс. руб., а ставка банковского процента равна 20%, то цена этого земельного участка будет ___ тыс. рублей.
 а) 150; б) 200; в) 950; г) 750.

Задачи

1. Пусть функция издержек фирмы-монополиста равна $TC = Q^2 + 60$. Функция спроса на товар фирмы $Q_d = 30 - 2P$, где TC и P – в руб., Q – в тыс.шт. Определите объем производства, цену, общую выручку, экономическую прибыль монополиста и его монопольную власть (коэффициент Лернера).
2. Минимальная цена, за которую владелец земельного участка соглашается продать его, составляет 900 тыс. руб., годовая ставка банковского процента 5%. Определите величину ежегодного дохода (ренты), приносимого участком.
3. Согласно национальному проекту женщина, родившая второго ребенка, получает сертификат на «материнский капитал» в размере 250 тыс. руб. Воспользоваться средствами «материнского капитала» можно через три года после рождения ребенка. Какова стоимость денег на момент рождения ребенка при условии, что уровень инфляции составляет 10%?

Вопросы для размышления

1. Если в условиях совершенной конкуренции ни один из участников рынка не имеет преимуществ перед другими (покупателями или продавцами), то в чем же тогда заключается конкуренция?
2. Может ли монополия быть выгодной для общества?
3. Какая из рыночных структур – совершенная конкуренция, монополия, олигополия или совершенная конкуренция, - представляется вам, как потребителю, наиболее предпочтительной? Объясните свой выбор.
4. С какой целью продавцы применяют ценовую дискриминацию? Подвергались ли вы ценовой дискриминации?
5. Почему совершенный конкурент стремится стать конкурентом несовершенным? Способствует ли это стремление более полному удовлетворению потребностей общества или, напротив, ограничивает наши возможности?
6. Как определять цену услуг труда учителей и врачей, если их предельная производительность не имеет стоимостной оценки?
7. Почему для оценки целесообразности инвестиционных вложений применяется процедура дисконтирования?
8. Как вы считаете, с чем может быть связано получение экологической ренты? Кто ее получает? Может ли эта рента, так же как и земельная, подразделяться на дифференциальную ренту I и II рода? Приведите примеры.

ЛЕКЦИЯ 5. ИЗМЕРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

5.1. Макроэкономика как наука. Национальное производство и воспроизводство. Общественный продукт. Система национальных счетов.

5.2. Основные макроэкономические показатели, методы их измерения в системе национальных счетов. Дефлирование и инфлирование.

5.3. Основные макроэкономические тождества. Индекс благосостояния и индекс развития человеческого потенциала. Национальное богатство.

5.1. Макроэкономика как наука. Национальное производство и воспроизводство. Общественный продукт. Система национальных счетов

В экономической науке выделяются два основных уровня: микроэкономика и макроэкономика⁹. Микроэкономика изучает рынок, поведение экономических агентов (домохозяйств и фирм), их взаимодействие в условиях рыночной конкуренции и др. Макроэкономика – раздел экономической науки, изучающей поведение экономики как целого с точки зрения обеспечения устойчивого экономического роста, полной занятости, минимизации уровня инфляции. Макроэкономические факторы (рыночная ставка процента, уровень цен, уровень безработицы, валютный курс и др.) оказывают воздействие на решение агентов рынка о сбережениях, инвестициях, потребительских расходах и др. В свою очередь, решения домашних хозяйств и фирм, их ожидания оказывают влияние на макроэкономические переменные (макроэкономические показатели). Язык макроэкономики – агрегированные (обобщенные, укрупненные, сводные) экономические величины. Важнейшие из них: валовой внутренний продукт, уровень цен, совокупный спрос и совокупное предложение, денежная масса, уровень и динамика занятости, и др. Макроэкономика открытая система, то есть на ее параметры оказывает влияние огромное число экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов. Часто ни определить все эти факторы, ни спрогнозировать их динамику невозможно. Поэтому макроэкономические процессы носят *вероятностный характер*.

В отличие от микроэкономики в макроэкономике важнейшим экономическим агентом является государство, разрабатывающее и реализующее макроэкономическую политику.

⁹ См. лекцию 1.

Неоднозначное понимание происходящих в экономике процессов, борьба научных школ, расхождение политических взглядов и экономических интересов социальных групп, властных элит и др. порождают неоднозначность действий (и его результатов) государства. С учетом этого различают позитивную и *нормативную макроэкономику*.

Позитивная макроэкономика анализирует происходящие в ней процессы, формирует гипотезы, экономические модели, формирует выводы и др.

Нормативная макроэкономика разрабатывает проекты программ, законов, рекомендаций, предлагает проекты реформ и т.д., направленные на достижение основных макроэкономических целей (устойчивый рост ВВП, стабильность цен, полная занятость, поддержание внешнеторгового баланса. Примером может служить «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика» - итоговый доклад группы из тысячи российских экономистов под руководством В. Мау о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г., представленный в 2012 г.

Итак, **макроэкономика – совокупность теоретических положений, понятий, моделей, методов, показателей, применяемых для изучения национальной экономики как целого.**

Производство в масштабе страны – национальное производство. Оно представляет собой непрерывный процесс использования экономических ресурсов, их превращения в блага (продукты и услуги). При этом происходит распределение созданного в обществе дохода (общественного продукта), обмен доходов на товары и их потребление. Характер этого процесса определяется моделью экономической системы. Конечной и естественной целью любого производства является потребление. Производство создает блага для потребления, а потребление, в свою очередь, порождает потребность в производстве новых товаров и услуг.

Процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, есть процесс воспроизводства.

Воспроизводство осуществляется одновременно на разных уровнях экономики. Различают индивидуальное, отраслевое, региональное и общественное воспроизводство. Микроуровень – индивидуальное воспроизводство, осуществляемое на каждом отдельном предприятии. Макроуровень – уровень общественного (национального) воспроизводства. В процессе общественного воспроизводства не только воспроизводятся необходимые потребительские блага, но и восстанавливается и приумножается производственный потенциал страны (производительные силы общества).

Фактором любого воспроизводства является земля (природные ресурсы). Они становятся производительными силами тогда, когда включены в человеческий труд – либо в виде его предмета (земля, залежи полезных ископаемых, лесные массивы и т.п.), либо в качестве органической составляющей – созданные наукой технологии (например, электричество). Наука и переворот в технологиях открывает новые возможности использования сил природы в интересах человека. Однако надо всегда учитывать, что вовлечение в производство природных ресурсов приводит к их истощению, а следовательно, к удорожанию невозпроизводимых природных ресурсов.

В динамично развивающейся экономике воспроизводство одновременно есть процесс совершенствования всех системообразующих элементов производительных сил и экономических отношений. То есть с каждым новым циклом, возобновление производства должно быть обеспечено применением технологий нового поколения, соответственно повышением квалификационного уровня работников, усовершенствованием формы организации производства и методов управления. При этом важно добиться постоянного роста благосостояния населения, возрастания зрелости социальных отношений.

Воспроизводство может быть простым, расширенным, суженным. Для развитой рыночной экономики характерным является расширенное воспроизводство. Но в отдельные периоды, когда экономика входит в полосу кризисных потрясений, возможно простое и даже суженное воспроизводство. Суженное воспроизводство было характерно для экономики России в начальный период перехода к рынку, в период первого глобального экономического кризиса 2008 г. и последующих годов.

Экономическая мысль пошла по пути разработки модели национального воспроизводства, призванной более точно измерить воспроизводственные потоки общественного продукта, не допуская повторного счета продукта в макроэкономическом кругообороте. Следовательно, речь здесь идет, прежде всего, о формировании доходов в обществе и их использовании.

Модель потока доходов и расходов в открытой экономике послужила основой создания *системы национальных счетов (СНС)*.

Концептуальная графическая модель экономического кругооборота представлена на рис 1. 6 (лекция 1).

Данная модель исходит из того, что население часть доходов сберегает в денежной форме, и через посредство финансового рынка они превращаются в инвестиции. Также не все выпускаемые фирмами товары реализуются немедленно, вследствие чего образуются

запасы. Последние рассматриваются в экономическом анализе как инвестиции в запасы товарно-материальных ценностей.

Правительство, взимая налоги с домохозяйств и фирм, производит общественные блага, закупает на рынке необходимые товары (вооружение, необходимое для содержания госучреждений имущество и т.п.), предоставляет населению трансферты (пенсии, стипендии и т.д.). При недостатке налоговых поступлений правительство прибегает к внутренним займам. Тем самым оно активно участвует в перераспределении финансовых ресурсов, оказывает влияние на доходность ценных бумаг, на процентную ставку. В конечном итоге оно воздействует и на валовой национальный доход (ВНД).

Страны с рыночной экономикой являются открытыми системами, поэтому макроэкономические потоки (общественного продукта, доходов и расходов) тесно переплетаются с аналогичными потоками в других странах.

Внешнеэкономические связи оказывают многообразное влияние на потоки доходов и расходов, их объемы растут, когда в других странах складывается благоприятная конъюнктура, способствующая интенсификации экспортно-импортных операций. В то же время в отдельные периоды, когда страны-партнеры переживают экономический кризис, финансовые потрясения в одной стране по каналам внешней торговли и рынка капиталов могут вызвать кризисные явления в другой стране. Например, если за рубежом падает покупательная способность населения, то это приведет к незапланированным инвестициям в товарно-материальные запасы и соответствующему ухудшению финансового состояния предприятий экспортно-ориентированных отраслей данной страны. Также наблюдаются резкие изменения в объемах и направлении миграции капиталов в случае финансового кризиса в тех или иных регионах мира.

Для измерения общественного продукта, национального дохода и других макроэкономических переменных во второй половине XX в. была создана **система национальных счетов (СНС)**. В методологическом отношении она основывается на модели макроэкономического кругооборота экономических ресурсов, общественного продукта и доходов в открытой экономике.

Впервые СНС использовали у себя Англия, Германия, Голландия, Франция и США. В 1952 г. эксперты ООН по экономической статистике обобщили опыт национального счетоводства и разработали унифицированную СНС для применения ее во всех странах в качестве базовой системы, что позволило с большей точностью сопоставлять уровни их экономического развития и протекающие в них экономические процессы.

СНС постоянно совершенствуется. В 1968 г. с учетом новых потребностей, выдвигаемых практикой, состоялся пересмотр СНС по методологии ООН. СНС была дополнена показателями межотраслевого баланса согласно модели В. Леонтьева «затраты – выпуск», что позволило, наряду с данными о потоках в сфере обращения, получать информацию о материальных потоках товаров и услуг между секторами (отраслями) экономики. Тем самым СНС была интегрирована с межотраслевым балансом, а материальные потоки - с денежными, экономические ресурсы - с конечным результатом.

В 1993 г. был осуществлен новый пересмотр СНС, ее новый усовершенствованный вариант опубликован ООН в начале 1994 г. года. Федеральная статистическая служба РФ начала публикацию макроэкономических показателей по этой системе (СНС-93) с 2005 г. Методологические подходы к построению СНС, как мы уже отмечали, составляют идеи, заложенные, в первую очередь, в моделях макроэкономического кругооборота. Это *стоимостное отражение результатов экономической деятельности людей во всех сферах*, в том числе в нематериальном производстве, в сфере государственного управления, обороны и охраны общественного правопорядка. **Система национальных счетов -это система национального учета и статистики в масштабе страны.**

Каждый счет - это таблица, имеющая две графы: ресурсы и их использование. В нем фиксируются строго определенные хозяйственные и финансовые операции, имевшие место в стране в отчетный период. Для записи операций используется бухгалтерский принцип двойной записи, то есть каждая операция записывается дважды, один раз в графе «ресурсы», второй - в графе «использование» корреспондирующего счета. В результате достигается взаимоувязанность и согласованность всех экономических показателей, характеризующих процесс создания и использования национального продукта.

Счета ведутся по единой форме всеми институциональными единицами, которые объединены в группы:

1. Производственные фирмы (нефинансовые предприятия).
2. Финансовые учреждения и организации.
3. Государственные административные учреждения.
4. Домашние хозяйства.
5. Некоммерческие организации по обслуживанию домашних хозяйств.

Создаваемые 1-м, 2-м, 4-м секторами блага являются частными, государственные учреждения производят общественные блага (общественная безопасность, национальная оборона и др.). Некоммерческие организации (партии, клубы, союзы и др.) производят клубные блага.

Совершаемые на рынке операции делятся на три группы:

1. Операции с товарами и услугами (производство, инвестирование, потребление, импорт, экспорт).
2. Операции распределения (выплата заработной платы, дивидендов, выплаты на социальное страхование и др.).
3. Финансовые операции (операции с ценными бумагами, кредитные операции, изменение активов и пассивов).

Данные счета являются первичными документами, и данные, содержащиеся в них, суммируются в сводные счета на местном и национальном уровнях. Перечень национальных балансовых счетов в основном следующий: **счет производства**, который представляет баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей (промежуточное потребление); **счет валовой добавленной стоимости** - это баланс производства доходов и возмещения основного капитала (через амортизацию) в продукте; **счет эксплуатации факторов производства** - это баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами; **счет распределения** - это баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды, паи; **счет капитала** - это баланс финансирования чистых инвестиций и увеличения запасов; **финансовый счет** - это итоговый баланс, который показывает, кто предоставил необходимые капиталы и кому были переданы излишние капиталы (бессальдовый счет). Перечисленные счета связаны между собой следующим образом: сальдо предыдущего счета является итоговым результатом графы «ресурсы» последующего счета.

5.2. Основные макроэкономические показатели, методы их измерения в СНС.

Дефлирование и инфлирование

Созданный за определенный период (за год) национальный продукт можно подразделить на промежуточный и конечный. **Конечный продукт** в отличие от промежуточного – это продукт, который покупается потребителями для конечного использования, а не для перепродажи или переработки. Он включает в себя продукт, предназначенный для конечного потребления населения в данном году и для прироста объема выпуска в следующем году (для инвестирования). Для понимания проблем измерения макроэкономических потоков рассмотрим условную экономику, где всего четыре отрасли (табл.5.1).

Измерение общественного продукта

Ступени (отрасли производства)	Стоимость промежуточного продукта	Добавленная стоимость (чистый продукт)	Выручка от продажи
1. Пшеница	0	+4	=4
1. Мука	4	+2	=6
3. Хлеб испеченный	6	+6	=12
2. Хлеб, доставленный к месту продажи	12	+8	=20
Итого	=22	=20	=42

В такой условной экономике конечным продуктом является только хлеб. По стоимости конечный продукт равен сумме добавленной стоимости (стоимости, добавленной обработкой - 20 единиц).

Основным показателем действующей системы национальных счетов является *валовой внутренний продукт – ВВП*.

Валовой внутренний продукт (ВВП) - исчисленная в рыночных ценах совокупная стоимость конечного продукта, созданного в стране с использованием факторов производства, принадлежащих как резидентам, так и нерезидентам.

Модификацией ВВП является **валовой национальный доход (ВНД)**. ВВП показывает, в какой стране продукт произведен, а ВНД – какой стране он принадлежит.

ВВП рассчитывается тремя методами:

1. **Производственный метод:** суммируется добавленная стоимость, созданная всеми видами экономической деятельности. **Добавленная стоимость** – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и суммой, уплаченной другим фирмам за приобретенное сырье, материалы и т.п.

2. **Метод конечного использования:** суммируются расходы домашних хозяйств на предметы долговременного и кратковременного пользования, услуги; расходы предприятий на расширение производства (валовые частные внутренние инвестиции, включая инвестиции в запасы и в жилищное строительство); расходы органов власти на закупку продукции, а также сальдо внешней торговли (чистый экспорт).

3. **Распределительный метод:** суммируются доходы, полученные благодаря использованию факторов производства.

Расчеты показателей ВВП производятся параллельно производственным методом и методом конечного использования. Распределительный метод является вспомогательным.

Один из важных методических вопросов СНС – это выбор способа денежной оценки произведенной продукции и услуг. В отраслях материального производства выпуск продукции резидентов оценивается по рыночным ценам соответствующего периода. Услуги торговли – по торговой наценке. Нерыночные услуги домашним хозяйствам, оплачиваемые из бюджета и внебюджетных фондов, оцениваются по фактическим затратам.

Другой методический вопрос: как привести показатели *ВВП* в сопоставимый вид за несколько годовых циклов, если уровень и структура цен изменяется иногда весьма чувствительно? Методология СНС предусматривает расчет *ВВП* не только в текущих ценах данного года, но и в ценах предшествующего периода (базисного года).

ВВП в текущих ценах **называют номинальным**, а в ценах базисного периода – **реальным ВВП**. Показатель соотношения номинального и реального **ВВП** называется **дефлятором**. Он служит обобщенным измерителем уровня инфляции.

Дефлятор ВВП показывает соотношение совокупной цены всего объема потребительских и инвестиционных товаров, услуг данного года к совокупной цене аналогичного набора товаров в базовом году. Так как общий уровень цен повышается, то для определения динамики **ВВП** необходимо уменьшить номинальный **ВВП** в году, следующем за базовым, и увеличить в предшествующем (делением номинального **ВВП** на дефлятор). Такие операции называются соответственно **дефлированием** и **инфлированием**. Это позволяет сопоставить реальные, неискаженные влиянием цен, **ВВП** разных лет. Таким образом:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{дефлятор ВВП}}$$

От дефлятора следует отличать **индекс потребительских цен (ИПЦ)**, при расчете которого учитываются только цены товаров потребительского назначения¹⁰.

При измерении ВВП по доходам суммируются первичные доходы, то есть все доходы в сфере материального производства и в нематериальном производстве: в образовании, в здравоохранении, в науке, в сфере досуга, при предоставлении финансовых,

¹⁰ Для расчета дефлятора ВВП и ИПЦ используются агрегатные индексы: для расчета дефлятора используется индекс Пааше, для расчета ИПЦ – индекс Ласпейреса (немецкие статистики XIX в.). Индекс потребительских цен не учитывает изменение структуры потребительской корзины (она рассматривается как фиксированная). Индекс Пааше учитывает изменение в составе набора благ, но не учитывает динамику изменения.

информационных и т.п. услуг. К вторичным, не учитывающимся при расчете ВВП, относятся государственные трансферты (пенсии, стипендии и др.) и дары, то есть все доходы, возникшие как результат перераспределения первичных доходов.

Кроме ВВП, в системе национальных счетов исчисляются следующие (основные) макроэкономические переменные: валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы, валовой национальный доход, валовой располагаемый доход, личный доход, личный располагаемый доход.

Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы (ВПЭ) рассчитывается как разница между суммой валовой добавленной стоимости (стоимости ВВП) и суммой всех расходов в стране на оплату труда наемных работников, чистых налогов (суммы налогов за вычетом трансфертов и субсидий).

$$\text{ВПЭ} = \text{ВВП} - \text{ОТ} - \text{T} + \text{Сб},$$

где ОТ – оплата труда наемных работников;

T – налоги на производство и импорт;

Сб – субсидии на производство и импорт.

Следующий важнейший обобщающий показатель, отражающий поток доходов, - **валовой национальный доход (ВНД).**

$$\text{ВНД} = \text{ВПЭ} + \text{сальдо}^{11} \text{ трансграничных факторных доходов.}$$

К последнему относятся соотношение ввоза и вывоза доходов владельцев факторов производства – нерезидентов.

В результате корректировки ВНД на текущие трансферты, полученные от «остального мира» и трансферты, переданные другим странам, получим показатель **валового располагаемого дохода (ВРД).**

$$\text{ВРД} = \text{ВНД} + \text{Tп},$$

где Tп – сальдо чистых трансграничных трансфертов.

К текущим трансфертам относятся переводы денежных средств физическими лицами, дары и др.

Исчисление ВВП связано еще с рядом проблем. Важной проблемой является учет услуг чиновников, полицейских, пожарных, врачей (работников государственных медицинских учреждений), учителей и т.д. В СНС эти услуги считаются равными их цене, то есть заработной плате соответствующих работников. Существует проблема измерения дохода, созданного домашними хозяйствами, в ненаблюдаемой экономике. Возникают сложные проблемы при межстрановых сопоставлениях среднедушевого ВВП, уровня жизни и др.

¹¹ Сальдо – расчет, остаток

Отчасти эти проблемы решаются введением таких параметров, как чистое экономическое благосостояние, индекс развития человеческого потенциала и др.

Если из ВВП и ВНД вычесть объем потребленного капитала (амортизацию), то получим еще два показателя: чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД).

5.3. Основные макроэкономические тождества. Индекс благосостояния и индекс развития человеческого потенциала. Национальное богатство

Тождества – это сходство, подобие предметов, явлений друг другу. Их необходимо отличать от уровней, основанных на равенствах. Тождество представляет собой утверждения, которые должны выполняться всегда, так как они задаются самими определениями переменных и правилами национального счетоводства¹². Макроэкономическое тождество означает идентичность, полное количественное совпадение, согласованность экономических процессов, учитываемых СНС. Все важнейшие макроэкономические тождества основаны на полном, можно сказать, зеркальном отражении потоков доходов и денежных расходов от потоков общественного продукта.

В более формализованном виде основное макроэкономическое тождество, рассматриваемое как тождество национального продукта и суммы всех расходов¹³, записывается следующим образом:

$$Y=C+I+G+N_x,$$

где Y – объем выпуска продукции.

Каждый параметр тождества можно записать в виде функции производства: $Y=F(L, \bar{K})=Y$.

Объем выпуска есть функция от располагаемых ресурсов труда и капитала и, при полном их использовании, равен потенциальному (естественному) объему выпуска.

Функция потребления: $C = \bar{C} + b(Y-T)$.

Объем потребления (потребительский спрос) есть сумма автономного потребления (C) плюс произведения предельной склонности к потреблению ($b=\Delta C/\Delta Y$) на располагаемый доход (располагаемый доход равен объему выпуска за вычетом всех налогов).

Функция инвестиций: $I = \bar{I} + I(r)$.

¹² В тождествах используется знак « \Leftrightarrow », в равенстве – знак « $=$ ». Используемый в макроэкономических тождествах знак « \Leftarrow » следует рассматривать как упрощенную запись тождества.

¹³ Созданный кем-либо и не признанный покупателем продукт в экономическом анализе таковым не является. Это убыток фирмы, а не общественный продукт.

Объем инвестиций включает автономные инвестиции (**I**), не зависящие от ставки процента и инвестиции, зависящие от ставки процента (**r**).

Функция государственных закупок: $G = \bar{G}$.

Величина государственных закупок определяется экзогенно, политическими решениями и не зависит непосредственно от величины общественного продукта.

Функция чистого экспорта: $Nx = Nx + Nx(e)$.

Чистый экспорт есть сумма автономного чистого экспорта, отражающего зависимость национального производства от поставок из-за рубежа и чистого экспорта, зависящего от реального валютного курса.

В конечном итоге, весь созданный продукт делится на потребление и сбережение, а сбережение служит источником инвестиций, поэтому в самом общем виде:

$$C + S = C + I, \text{ или } I = S.$$

В открытой экономике с участием государства сбережение включают: частные (S_p), государственные (S_g), сбережения остального мира (S_r):

$$S = S_p + S_g + S_r.$$

Частные сбережения равны сумме доходов (Y), трансфертов (TR), процентов по государственному долгу (R_g) за вычетом налогов (T) и потребления (C). Сбережения государства, если они положительны, то есть если налоговые поступления превышают государственные расходы: составляют бюджетный излишек и - бюджетный дефицит. Сбережения внешнего мира равны доходу, который иностранцы получают за счет нашего импорта (Im) минус затраты на наш экспорт (Ex).

Еще одно макроэкономическое тождество – тождество *утечек и инъекций*. **Утечки – часть национального дохода, не используемая населением для покупки произведенной в стране продукции. Инъекции – потоки денежных средств, направленных на приобретение национального продукта внутри страны и не связанных с потребительскими расходами населения на его покупку:**

$$S + T_n + Im \equiv I + G + Ex$$

(сбережения + чистые налоги + расходы на импорт \equiv капиталовложения + правительственные закупки + доходы от экспорта).

Результаты национального производства выражаются не только в экономических, но и социальных показателях. ВВП характеризует, прежде всего, поток общественного продукта. Но в то же время он не может дать представление о качестве и условиях жизни населения. Он не учитывает, например, влияние производства на окружающую среду, здоровье людей, их социальное самочувствие (удовлетворенность работой, условиями труда

и отдыха, системой социального обеспечения и т.д.), негативные последствия урбанизации, доступность образования, медицинского и санаторно-курортного лечения, характер использования свободного времени и другие социальные результаты развития экономики.

В связи с этим делаются попытки создать обобщающий социальный показатель результатов экономической деятельности. Заметим, что именно благосостояние людей – есть конечная цель любого производства. Еще у древних римлян одним из главных девизов был такой: «Благо народа – высшая цель». Благосостояние населения является приоритетным направлением общественного развития и критерием социального прогресса.

Потребности людей, как нам известно, подразделяются на физиологические (материальные), интеллектуальные (духовные) и социальные. Степень удовлетворения физиологических потребностей отражает понятие **уровня жизни**, степень удовлетворения всех потребностей – **качество жизни**. В этом смысле, качество жизни и экономическое благосостояние являются очень близкими терминами и часто используются как синонимы.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих уровень жизни, является ВВП на душу населения, выраженный в валюте одной из стран, либо в расчетных долларах, либо по паритету покупательной способности валют. **Паритет покупательной способности** — это количество одной валюты, выраженное в единицах другой валюты, необходимое для приобретения одинакового набора товаров на рынках обеих стран.

Система показателей качества жизни, разработанная ООН в 1978 г. (последний вариант, действующий по настоящее время) включает 12 основных групп показателей: рождаемость и смертность; санитарно-гигиенические условия жизни; потребление продовольственных товаров; жилищные условия; образование и культура; условия труда и занятость; доходы и расходы населения; стоимость жизни и потребительские цены; транспортные средства; организация отдыха; социальное обеспечение; свобода человека и др.

Наиболее приближена к данной системе ООН организация учета социальных показателей результатов национального производства в США и в странах Западной Европы. Здесь дополнительно введены показатели по мониторингу за изменениями окружающей среды, накоплению домохозяйствами имущества и ценностей, правовой защите граждан и национальной обороне.

Значительный интерес представляют разработки **индексов благосостояния**, которые по своей сути представляют интегральные (обобщающие) показатели из множества частных показателей благосостояния населения. На сегодняшний день существует большое многообразие методов их расчета. Наиболее распространенным является следующий

методический подход: **индекс определяется как средневзвешенная величина из частных показателей, используемых в оценках уровня и качества жизни и факторов, влияющих на благосостояние населения.** Показателям дается экспертная оценка их долевой значимости (весомости) в решении социально-экономических проблем. При этом «вес» показателя устанавливается в дробных долях, а общая сумма весов по всем социально-экономическим показателям равняется единице. Сами показатели, точнее их значения также приводятся к единой размерности (единой шкале) с помощью относительных величин их динамики за рассматриваемый период времени.

Далее используется метод ранжирования (рейтинговой оценки) стран по каждому частному показателю социально-экономического прогресса. При этом все показатели подразделяются на две группы: показатели – стимулянты (например, продолжительность жизни, располагаемый доход, количество автомобилей на 100 семей и др.) и показатели – дестимулянты (например, число несчастных случаев на производстве, детская смертность, степень загрязнения окружающей среды и др.). По первой группе показателей места определяются соответственно их достигнутому значению: на первые места выйдут те страны, где их значение будет больше; по второй группе показателей порядок ранжирования стран будет обратным.

На основе полученных данных о рейтингах стран по отдельным частным показателям рассчитывается средний ранг страны - **индекс благосостояния.**

В последние годы **Программа развития ООН (ПРООН)** публикует **Индекс развития человеческого потенциала.** Он измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям, для которых рассчитываются свои индексы:

1. *Индекс ожидаемой продолжительности жизни:* здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.
2. *Индекс образования:* доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.
3. *Индекс валового национального дохода:* достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

Эти три измерения стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИРЧП в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжируются на основе этого показателя. Так, в 2011 г. данный

индекс был самым высоким в Норвегии (0.943), самым низким – в Конго (0.286). Россия по этому показателю занимала 66-е место из 187 стран (0.755)¹⁴.

В 2010 г. семейство индикаторов, которые измеряют ИРЧП, было расширено, а сам индекс подвергся существенной корректировке. В дополнение к используемому были введены три новых индикатора: Индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), Индекс гендерного неравенства (ИГН) и Индекс многомерной бедности (ИМБ).

В настоящее время все большее признание получает оценка индекса благосостояния населения, рассчитываемого на основе сопоставления фактических данных по уровню и качеству жизни с нормативными показателями, достижение которых является минимально необходимым, чтобы обеспечить достойную жизнь каждому человеку, реализацию его социальных прав и гарантий. Такой методический подход позволяет оценить, насколько полно и гармонично удовлетворяются разнообразные потребности людей (материальные, духовные и социальные), а также - какова степень приближения страны к цели цивилизованного общества.

Важнейшим показателем, характеризующим экономическую мощь страны, является *национальное богатство*. Его объем во многом определяет масштабы и темпы экономического роста, что делает актуальной его оценку как одного из показателей функционирования национальной экономики.

Национальное богатство — это совокупный объем экономических ресурсов и материальных ценностей, необходимых для нормального производства благ — товаров и услуг.

Национальное богатство состоит из следующих основных элементов:

- *невоспроизводственного элемента (природный капитал)*. Это совокупность ресурсов, которые не могут быть воспроизведены и являются исчерпаемыми, например полезные ископаемые, памятники культуры и искусства;
- *воспроизводственного элемента (физический капитал)*. Это совокупность ресурсов, объем которых может быть увеличен в процессе хозяйственной деятельности, например непроизводственные и производственные активы;

¹⁴ Как и многие другие показатели, требующие международного сопоставления, индекс человеческого развития публикуется по датам не менее чем через два года после их публикации национальными статистическими службами. Таким образом, большая часть данных в таблицах последнего на данный момент отчёта относится к 2009 г. и представляет собой сведения, имевшиеся в распоряжении Отдела подготовки Отчёта о развитии человеческого потенциала на 2011 г., если не указано иное.

- *нематериального элемента (человеческий капитал)*. Это ресурсы, которые не имеют вещественного проявления, например, интеллектуальный потенциал страны, качество жизни населения, научно-технический потенциал;
- *объема имущественных обязательств* перед другими странами.

Объем национального богатства позволяет:

- определить объем благ — товаров и услуг, находящихся в национальной экономике на определенном временном промежутке;
- определить совокупную стоимость ресурсного природного потенциала, так как от него непосредственно зависят темпы экономического роста;
- осуществить комплексный учет нематериальных ресурсов национальной экономики.

По оценкам Института экономики РАН и Всемирного банка, сегодня национальное богатство всех стран мира составляет 550 трлн. долл., в числе которых половина находится у Франции, Германии, Италии, Канады, Японии, США, Великобритании. Национальное богатство США определено в количестве 24 трлн. долл. в текущих ценах. Совокупный объем национального богатства стран СНГ составляет 80 трлн. долл.

Основной тенденцией национальных экономик развитых стран является то, что *на человеческий капитал приходится более половины национального богатства*. Увеличение этого соотношения свидетельствует об уровне развития национальной экономики, так как человеческие ресурсы составляют основу экономического роста.

В национальном богатстве России преобладает природный капитал.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Макроэкономическая теория. Национальное производство. Воспроизводство. Открытая экономика. Закрытая экономика. Потоки доходов и расходов. Система национальных счетов. Макроэкономические переменные (показатели). Конечный продукт. Промежуточный продукт. Валовой внутренний продукт. Валовой национальный доход. Валовая прибыль экономики. Валовой располагаемый национальный доход. Номинальный ВВП. Реальный ВВП. Дефлятор ВВП. Дефлирование. Инфлирование. Макроэкономические тождества. Национальные сбережения. Сбережения государства. Частные сбережения. Сбережения внешнего мира. Утечки и инъекции. Чистое экономическое благосостояние. Индекс социального развития. Качество жизни. Уровень жизни. Индекс развития человеческого потенциала. Национальное богатство.

Вопросы для повторения

1. Для каких целей используется система национальных счетов?
2. Чем ВВП отличается от ВНД?
3. Какие существуют методы исчисления ВВП?
4. Какие различия имеются между номинальным и реальным ВВП?
5. Что такое дефлятор ВВП?
6. Какие существуют индексы ВВП?
7. Как взаимосвязаны между собой основные макроэкономические показатели в СНС?
8. Почему в экономической науке появилась потребность расчета такого показателя как чистое экономическое благосостояние?

Тесты

1. Валовой внутренний продукт представляет собой сумму рыночной стоимости:

- а) промежуточных товаров;
- б) произведенных товаров;
- в) проданных товаров и услуг;
- г) конечных товаров и услуг.

2. Найдите неверное утверждение:

- а) валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год;
- б) валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране за год;
- в) валовой внутренний продукт – это сумма стоимостей, добавленных на каждой стадии производства выпускаемых в стране за год товаров и услуг;
- г) валовой внутренний продукт – это годовая сумма расходов домашних хозяйств плюс инвестиции фирм плюс государственные расходы на покупку товаров и услуг плюс чистый экспорт.

3. В ВВП не включается:

- а) доход от сдачи в аренду собственной квартиры;
- б) доход от продажи собственного автомобиля;
- в) комиссионные брокера от продажи ценных бумаг;
- г) доход чиновника, занимающегося выплатой пенсий.

4. Номинальный ВВП - это стоимость товаров и услуг, измеренная в:

- а) текущих ценах;
- б) фактических ценах;
- в) натуральных показателях;
- г) ценах базового года.

5. Если ВВП России превышает ВНД России, то:

- а) иностранцы производят в России больше, чем граждане России производят в зарубежных странах;
- б) граждане России производят в зарубежных странах больше, чем иностранцы производят в России;
- в) реальный ВВП превышает номинальный ВВП;
- г) реальный ВНП превышает номинальный ВНП;
- д) стоимость промежуточной продукции превышает стоимость конечной продукции.

6. Предположим, гражданин России временно работает в Швеции. В этом случае его доходы включаются в:

- а) ВВП Швеции и ВНД Швеции;
- б) ВВП Швеции и ВНД России;
- в) ВВП России и ВНД Швеции;
- г) ВНД России и ВНД Швеции.

7. Дефлятор представляет собой отношение:

- а) реального ВВП базового года к текущему;
- б) номинального ВВП текущего года к реальному ВВП этого года;
- в) цен базового года к ценам текущего года;
- г) цен текущего года к ценам базового года.

8. Дефлятор ВВП отличается от ИПЦ тем, что дефлятор ВВП:

- а) завышает уровень инфляции;
- б) использует при расчете объемы базового года;
- в) учитывает цены и текущего и базового года;
- г) использует при расчете объемы текущего года;

д) является лучшим индексом цен для правительства.

9. Какая из следующих записей относится к основному макроэкономическому тождеству открытой экономики?

а) $S + T = I + G$;

б) $Y = C + I + G + Nx$;

в) $Y = C + I + G$;

г) $I = S$.

Задачи

1. Равновесный объем реального национального дохода в стране с открытой экономикой составил 6 000 ед. При этом население уплачивало подоходный налог в размере 500 ед. и получило 200 ед. из государственного бюджета в форме трансфертных платежей. Величина чистых инвестиций была равна 1200 ед. Сбережения государства достигали объема 100 ед., а чистый экспорт составлял 90 ед. Какой объем потребительских расходов домохозяйств позволили обеспечить равновесие кругооборота в экономике?

2. Экономика описывается следующими показателями:

- потребительские расходы (C) - 1200;
- валовые инвестиции (I) - 500;
- государственные расходы (G) - 300;
- государственные трансферты (TR) - 200;
- проценты по государственному долгу (N) - 100;
- налоги (T) - 400;
- чистый экспорт (Nx) = -100.

Определите: а) частные сбережения; б) государственные сбережения; в) сбережения внешнего мира.

3. Предположим, что в экономике действуют только четыре фирмы: по производству микросхем, по производству мониторов, по производству компьютеров и по производству «Пепси-колы». Первая фирма в данном году произвела 1 млн. компьютерных микросхем и продала их по 200 долл. каждой фирме, производящей компьютеры. Вторая фирма произвела 1 млн. мониторов для компьютеров, которые она продала по 300 долл. каждой третьей фирме для производства компьютеров. Третья фирма использовала эти и

собственные компоненты для производства 1 млн. компьютеров, которые она продала по цене 1 200 долл. каждый. Четвертая фирма произвела 200 млн. упаковок (по 6 бутылок) «Пепси-колы», которые она продала по цене 1,50 долл. за упаковку. При этом четвертая фирма не купила в течение года ни одного нового компьютера.

Определите: а) стоимость конечной и промежуточной продукции в экономике; б) величину ВВП; в) величину добавленной стоимости для каждой фирмы.

4. Компания продала 20 единиц продукции по цене 1 тыс. долл., а ее затраты составили: на заработную плату – 1.5 тыс. долл., на амортизацию – 2 тыс. долл., на покупку сырья и материалов – 3 тыс. долл. Определите величину добавленной стоимости.

5. Предположим, что производятся и потребляются два продукта: апельсины и яблоки. Апельсины стоили в 2002 г. 1 доллар, а в 2011 г. – 0,5 доллара за штуку. Яблоки в 2002 г. стоили 0,5 доллара, а в 2011 г. – 1 доллар. В 2002 г. было произведено 10 яблок и 5 апельсинов, а в 2011 г. – 5 яблок и 10 апельсинов. Рассчитайте дефлятор ВВП для 2011 г., принимая за базисный 2002 г.

Вопросы для размышления

1. Как повлияет на величину ВВП и ВНД России, если американский турист выпьет в московском ресторане кружку чешского пива?

2. Что произойдет с ВВП России, если правительство предложит инвалидам, до сих пор получавшим пособие, два варианта на выбор: либо по-прежнему получать пособие, либо начать работать на специализированном предприятии с использованием труда инвалидов и получать фиксированную заработную плату, равную пособию?

3. Как повлияет на величину ВВП страны два следующих случая:

а) фирма купит для своего сотрудника для работы автомобиль;

б) фирма выплатит дополнительные деньги своему сотруднику на покупку того же самого автомобиля.

4. Какие из перечисленных ниже операций изменят ВВП страны за текущий период:

а) клиент оплатил счет в ресторане;

б) компания приобрела для своих нужд старое здание;

в) производитель продал процессоры компании, собирающей персональные компьютеры;

г) клиент купил автомобиль у автомобильного дилера.

5. В настоящее время у Греции накоплен огромный внешний долг. Какой из показателей – ВВП или ВНД – у них сегодня больше?
6. Назовите причины, по которым ВВП не всегда точно характеризует благосостояние населения.

ЛЕКЦИЯ 6. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ. БЕЗРАБОТИЦА. ИНФЛЯЦИЯ

- 6.1. Макроэкономическая нестабильность. Экономические циклы. Деловой цикл.
- 6.2. Безработица, ее формы, причины, последствия.
- 6.3. Инфляция, ее виды, последствия. Стагфляция.
- 6.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филлипса. Закон Оукена.

6.1. Макроэкономическая нестабильность. Экономические циклы. Деловой цикл

Макроэкономике присуща нестабильность. Именно нестабильность и обеспечивает экономическую динамику. Она может быть циклической и шоковой. **Циклическая нестабильность** вызывается, в основном, эндогенными (внутренними) факторами, присущими данной экономической системе, и поэтому может быть спрогнозирована. **Шоковая нестабильность** вызывается экзогенными (внешними) факторами, которые являются трудно прогнозируемыми и воспринимаются как катастрофа. Шоки порождают циклы различной продолжительности. Различают три типа шоков:

- 1) шоки предложения – колебания мировых цен на сырье, природные катаклизмы, важнейшие изобретения и открытия;
- 2) шоки в спросе частного сектора – изменение инвестиционных или потребительских расходов, вызванные ожиданиями экономических субъектов;
- 3) политические шоки – изменения в результате проведения мероприятий макроэкономической политики.

Закономерности волнообразного характера экономической динамики обуславливают изучение экономических циклов.

Экономический цикл – это периодические колебания уровня развития экономики, когда периоды подъема сменяются периодами спада. Каждая из фаз, составляющих цикл, создает условия для наступления последующей, что приводит к воспроизводству цикла. Очередной цикл не является повторением предыдущего, а представляет собой новый виток в развитии экономики, основанный на качественно других параметрах, что характеризует цикличность как форму прогрессивного развития общества.

Циклы разной продолжительности накладываются друг на друга и в рамках более длительных колебаний совершаются несколько коротких циклов.

Сегодня многими экономистами признается существование целой системы экономических циклов. Основными критериями для выделения их видов являются: продолжительность цикла, причины существования, механизмы проявления.

В экономической науке нет единого мнения относительно причин цикличности экономики. Среди причин отмечают: недостаточный уровень потребления, высокие темпы роста населения, оптимизм и пессимизм инвесторов, избыток сбережений и недостаток инвестиций, влияние денежно-кредитных факторов, технологические нововведения, психологические теории и т.д. Но большинство причин экономических циклов сводится к несоответствию между совокупным спросом и совокупным предложением, то есть совокупными расходами и совокупным объемом производства в экономике.

Выделяют следующие основные виды экономических циклов:

Циклы Дж. Китчина (циклы товарных запасов) – краткосрочные колебания продолжительностью 2-4 года, исследованные английским экономистом Джозефом Китчином. Он объяснял существование циклов колебаниями мировых запасов золота. В настоящее время краткосрочные колебания связывают с нарушением и восстановлением равновесия на товарных рынках вследствие периодического обновления номенклатуры продукции (жизненным циклом товаров).

Циклы К. Жугляра (инвестиционные) – среднесрочные колебания продолжительностью 7-12 лет, описанные французским экономистом Клементом Жугляром. Они связаны с периодичностью обновления основного капитала. Причиной цикличности являются изменения денежно-кредитных факторов, вызванные увеличением спроса на инвестиции.

Циклы Н. Кондратьева – большие экономические циклы или «длинные волны», продолжительностью 50-60 лет, описанные русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым на основании многофакторного экономического анализа обширного статистического материала (динамики цен, заработной платы, внешнеторгового оборота, добычи золота, производства стали и др.) по экономике Великобритании, Франции, Германии и США за период с конца XVIII до начала XX в. Главную роль в смене больших циклов играют крупные сдвиги в технике, технологиях, в структуре спроса на ресурсы (смена технологических укладов). Каждая «длинная волна», в свою очередь, разделена на повышательную и понижательную волны экономической конъюнктуры.

Так, для первой волны (конец XVIII в.) решающую роль сыграла промышленная революция - изобретения в текстильной и металлургической промышленности. Экономический рост в течение второй волны (XIX в.) обусловлен строительством железных дорог, развитием морского транспорта, что позволило осваивать новые хозяйственные территории и преобразовывать сельское хозяйство. Третья волна (начало XX в.) была подготовлена изобретениями в сфере электротехники и радиосвязи. Четвертая волна (40-е годы XX в.) связана с изобретением и внедрением синтетических материалов, электронно-вычислительных машин первых поколений, освоением космоса. Пятая волна (с начала 90-х гг. XX в.) характеризуется переходом развитых стран мира к постиндустриальному обществу и структурной перестройкой экономики на базе развития электроники, программного обеспечения, достижений генной инженерии и биотехнологий.

Экономическая наука описывает также **циклы С. Кузнеца** (строительные) продолжительностью 15-25 лет, связанные с динамикой демографических и инвестиционных процессов, масштабных инвестиций в здания и сооружения. **Циклы Форрестера** – циклы продолжительностью 200 лет, определяющие цикличность развития в зависимости от использования новых видов энергии и материалов. **Циклы Тоффлера** (исторические суперциклы) – продолжительностью 1 000-2 000 лет, в основе которых лежит развитие цивилизаций.

Наиболее изученным сегодня является так называемый деловой цикл, графически представленный на рис. 6.1.

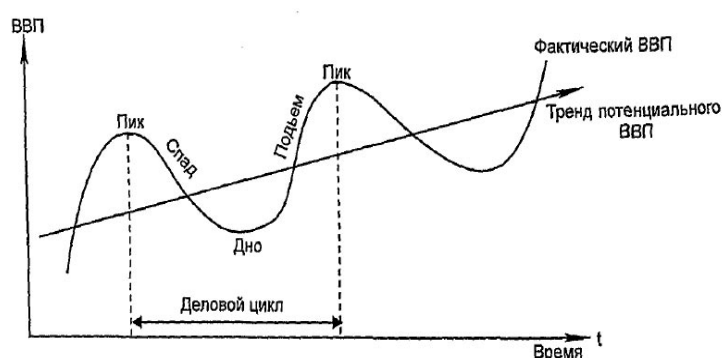


Рис. 6.1. Деловой цикл и его фазы

Деловой цикл – это временной промежуток между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры. Он включает в себя четыре фазы:

- *подъем (экспансия);*

- пик (бум);
- спад (рецессия);
- дно (депрессия).

В ходе делового цикла экономика движется от состояния неполной занятости (дно) к полной (пик). На фазе подъема растут инвестиции, заработная плата, цены, процентные ставки, занятость, существенно повышается спрос на предметы потребления. Темпы роста этих показателей, приближаясь к фазе пика, замедляются. Здесь достигается сверхвысокая в данном цикле занятость, высокий уровень цен, совокупных доходов, спроса и инвестиций. Производственные мощности перегружены.

С ростом занятости увеличивается заработная плата, повышается и общий уровень цен. Рост цен начинает опережать рост заработной платы. В результате изменяется структура спроса: снижается спрос на жилье, автомобили, бытовую технику и другие дорогостоящие товары. Замедленная реакция производителей на изменения в спросе приводит к росту инвестиций в товарные запасы. Возникает затоваривание, фирмы начинают сокращать объемы выпуска. Экономика движется по фазе спада, характеризующейся резким ухудшением всех параметров экономического развития: сокращением объемов производства, инвестиций, доходов, ростом безработицы, массовым банкротством предприятий, обесцениванием основного капитала. Экономисты называют спад (рецессию) основной фазой делового цикла, поскольку именно кризис представляет собой механизм разрушения старых пропорций, создающий условия для будущего развития экономики.

Падение совокупного спроса вызывает снижение общего уровня цен. Наступает фаза депрессии, для которой характерны нулевые темпы падения экономики, низкий объем инвестиций, массовая безработица, низкие совокупные доходы, сокращение товарных запасов. В этот период экономика очищается от неэффективных решений, неэффективных предпринимателей, обостряется конкуренция. Накапливается потенциал для будущего роста. Стремясь снизить издержки, фирмы начинают приспособливаться к новым условиям – массово обновлять производственный капитал на новой технологической основе. При низких процентных ставках объем инвестиций начинает возрастать, принося прибыль через определенный промежуток времени. В экономике наступает оживление, переходящее в очередной подъем.

Первый мировой экономический кризис произошел в 1825 г. В дальнейшем кризисы повторялись каждые 10-11 лет. Наиболее глубоким и продолжительным экономическим кризисом в XIX в. был кризис 1873-1878 гг. В XX в. самым масштабным стал мировой

экономический кризис 1929-1933 гг. (Великая Депрессия), начавшийся в США и распространившийся на другие капиталистические страны. Причинами кризиса явились деформированная структура экономики после Первой мировой войны, нарушение мирохозяйственных связей, высокий уровень монополизации экономики. Кризис поразил все отрасли промышленности и сельское хозяйство. Его последствия были преодолены только в 1939 г. с началом Второй мировой войны.

Импульсом для начала мирового кризиса (1974-1975 гг.) послужило поднятие картелем ОПЕК цен на экспортируемую нефть в четыре раза. Рост цен на энергоресурсы вызвал рост издержек производства во всех основных отраслях экономики. В результате многие предприятия с высоким уровнем энергопотребления разорились, а предприятия-монополисты стали непомерно повышать цены. Этот кризис послужил толчком для массового внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий.

В 1980-1982 гг. разразился очередной кризис, отразившийся, в основном, на развивающихся странах, большинство из которых в этот период проходили стадию перехода от аграрной экономики к индустриальной. Поскольку их собственных средств для реализации данной цели было недостаточно, упор был сделан на привлечение иностранного капитала. Внешний долг развивающихся стран оказался настолько огромен, что они оказались не в состоянии выплачивать ни сам долг, ни проценты по нему.

Для большинства развитых стран 90-е годы XX в. явились годами застоя, когда производство развивалось медленными темпами, колебания уровня безработицы и инфляции были незначительными. Однако этот период стал годами потрясений для стран Восточной Европы и СССР, который в 1991 г. прекратил свое существование. Глубокий трансформационный кризис в России при переходе от административно-командной экономики к рыночной охватил все стороны экономической жизни, способствовал существенному сокращению производства во всех основных отраслях экономики, высоким темпам инфляции, усилению имущественного неравенства граждан.

Предвестником мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. явился ипотечный кризис в США, когда в результате массового кредитования, в том числе граждан с низкими доходами и плохой кредитной историей, произошел «перегрев» кредитного рынка. Заемщики высокорискованных кредитов (subprime) перестали возвращать деньги банкам. Ипотечный кризис быстро трансформировался в финансовый – начались банкротства крупнейших банков и компаний по всему миру. Правительства стран стали принимать меры по спасению: снижать учетную ставку, «насыщать» банки деньгами и т.д. В настоящее время значительно ухудшились основные экономические показатели в

большинстве развитых стран: снизились объемы производства, совокупный спрос, цены на сырье, выросла безработица.

Причинами данного кризиса экономисты называют также высокие мировые цены на энергоносители, попытки сокращения использования доллара в качестве мировой резервной валюты и случаи перехода на другие валюты в международных расчетах, дисбаланс международной торговли и движения капиталов. Существует гипотеза о том, что текущий кризис вызван «инновационной паузой» – исчерпанием возможностей старых и запаздыванием новых технологий широкого применения в сочетании с чрезмерно оптимистическими ожиданиями, порожденными длительным предшествующим периодом быстрого расширения производства.

Европейский долговой кризис, начавшийся в 2009 г. уходит своими корнями в 1999 г., когда было принято решение о создании зоны евро. Наиболее развитые страны Европы – Германия и Франция, заинтересованные в создании валютного союза, планировали за счет этого существенно расширить рынки сбыта своей продукции. Для стран-претендентов были разработаны соответствующие условия вступления, одно из основных – дефицит государственного бюджета не более 3%. Но это условие стало повсеместно нарушаться. Европейские страны, вступившие в зону евро, к 2009 г. накопили значительный государственный долг. Греция, а затем Испания, Ирландия, Португалия, Италия уже не могли самостоятельно противостоять кризисным явлениям в экономике. Бюджеты этих стран несли непомерные социальные расходы. Государственные программы стабилизации, предложенные национальными правительствами, предусматривали непопулярные меры: увеличение налогов, замораживание заработных плат и пенсий, что вызвало недовольство работников государственного и частного секторов экономики и привело к массовым акциям протеста. Именно несовершенство системы финансовых инструментов регулирования зоны евро называют основной причиной долгового кризиса в Европе.

Наблюдения за ходом циклов в современных условиях свидетельствуют о том, что содержание и общая картина экономического цикла существенно меняются. Это проявляется, во-первых, в уменьшении амплитуды колебаний экономической активности (фазы спада стали короче, фазы подъема продолжительнее), во-вторых, в уменьшении диапазона колебаний объемов производства и уровней занятости, в-третьих, в усилении воздействия на экономический цикл монополистической структуры рынков, НТП и глобализации.

Государство в антициклических целях использует различные инструменты бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, направленные на преодоление кризисных явлений.

6.2. Безработица, ее формы, причины, последствия

Безработица – социально-экономическое явление, состоящее в том, что часть экономически активного населения не занято в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица представляет собой неравновесие на рынке труда с преобладанием предложения труда над спросом на него. Причины безработицы с точки зрения разных экономических школ различны.

В экономической теории принято делить трудоспособное население на три группы: занятые, безработные, добровольные безработные. К последним относятся трудоспособные граждане, не желающие трудиться.

Существует два основных показателя безработицы: уровень безработицы и ее средняя продолжительность.

Уровень безработицы (U') – это отношение количества безработных к величине рабочей силы (экономически активного населения).

$$U' = \frac{U}{U + E} ,$$

где U – безработные;

E – занятые;

U' – уровень безработицы;

$(U+E)$ – рабочая сила

В Российской Федерации в настоящее время используются два метода измерения численности безработных. В соответствии с Законом РФ «О занятости населения в РФ», **безработные** – *трудоспособные люди, не имеющие работы и заработка, но ищущие работу и зарегистрированные в качестве таковых в органах Федеральной службы занятости.*

По методике международной организации труда (МОТ), **безработные** – *люди, не имеющие работы, пригодные к работе в настоящий момент и ищущие работу в рассматриваемый период.*

Рабочая сила ($U + E$) – *это общая численность людей в трудоспособном возрасте за вычетом нетрудоспособных, обучающихся, не желающих работать, лиц, находящихся в психиатрических больницах, тюрьмах и др.*

Продолжительность безработицы определяется числом недель, в течение которых средний безработный не был трудоустроен. Для анализа ситуации на рынке труда используются оба этих показателя. Считается, что из двух зол меньшим является относительно высокий уровень безработицы при небольшой ее продолжительности. Такое положение, скорее всего, связано с интенсивным научно-техническим прогрессом и изменениями отраслевой структуры экономики, вызванной им, а также хорошо поставленной работой службы занятости.

Для экономического анализа важное значение имеют формы безработицы. Выделяют естественную (фрикционную и структурную), циклическую и институциональную безработицу.

Фрикционная безработица связана с поиском или ожиданием новой работы. Она возникает вследствие динамичности рынка труда и может быть вызвана сменой места жительства, места работы, окончанием обучения, изменением структуры потребительского спроса под влиянием моды, вкусов и т.п.

Структурная безработица вызывается изменениями отраслевой структуры экономики, происходящими под воздействием научно-технического прогресса. В результате устаревания части отраслей происходит высвобождение работников. В то же время появляются новые отрасли и вакансии. Но замещение вакансий в новых отраслях работниками, высвобожденными из старых отраслей не происходит автоматически. Требуется время, усилия, финансовые затраты для приспособления части высвобожденных работников к новым условиям. Поэтому структурная безработица представляет собой профессиональное и квалификационное несоответствие между подготовкой работников и требованиями, предъявляемыми в новых отраслях. Между фрикционной и структурной безработицей существует зависимость. Затянувшаяся фрикционная безработица означает переход в структурную.

Циклическая (конъюнктурная) безработица связана с невозможностью найти работу по любой специальности в связи с общим низким совокупным спросом на труд. Она возникает в периоды экономических спадов, когда при снижении реального ВВП часть работников высвобождается. Так как циклическая безработица зависит от колебаний деловой активности, при переходе экономики в фазу подъема циклическая безработица сокращается.

Институциональная безработица связана с особенностями устройства рынка труда. Например, если законодательно установлен высокий уровень пособия по безработице, то люди начинают предпочитать праздность работе. В результате институциональная безработица увеличивается. Типичный пример тому дает Швеция середины 80-х гг. XX в.

Возможна ситуация, когда и работодатель, и нанимаемый были бы согласны на заработную плату, уровень которой ниже законодательно установленного минимума, но это грозит нарушением закона и соответствующими санкциями. Поэтому потенциальный работник остается без места работы. Институциональная безработица возникает и тогда, когда ввиду высокого уровня подоходного налога работники предпочитают несколько меньший по уровню доход в виде пособия по безработице заработной плате с вычетом подоходного налога. Институциональная безработица вызывается и недостаточно эффективной информационной работой биржи труда, когда люди не получают информацию о существующих вакансиях или фирмы не имеют информации о желании работников занять существующие рабочие места.

Таким образом, фрикционная и структурная безработица возникают по естественным причинам. В любых условиях люди будут учиться, подыскивать работу, молодые мамы воспитывать маленьких детей и не работать в это время, семьи будут переезжать из одного населенного пункта в другой и т. п. С другой стороны, причины структурной безработицы также постоянны, так как НТП относительно независимый и саморазвивающийся процесс. При правильно установленном минимуме заработной платы и прогрессивной шкале налогообложения доходов, при хорошо поставленной работе биржи труда, фрикционная, структурная и институциональная безработица не становится ни микро-, ни макропроблемой.

В 60-е гг. XX в. М. Фридмен и Э. Фелпс выдвинули теорию «естественного уровня безработицы» и «полной занятости».

Естественный уровень безработицы – это уровень безработицы при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП. Естественная безработица включает фрикционную и структурную формы безработицы. Более точное название естественной безработицы – уровень безработицы, не допускающий увеличения инфляции. **Полная занятость** – это поддержание доли незанятых в размере 5,5-6,5% от общей численности рабочей силы. Этот показатель может колебаться по разным странам, но во всех случаях полная занятость не означает 100% -го использования рабочей силы.

Высокий уровень и большая продолжительность безработицы вызывают микро - и макроэкономические последствия.

Микроэкономические последствия безработицы связаны с утратой человеком места работы и заработка. Став безработным, человек теряет прежний, более высокий социальный статус, что часто означает личную трагедию. Кроме того, массовая безработица может способствовать ухудшению криминогенной ситуации.

Макроэкономические последствия связаны с так называемым дефицитом ВВП, то есть отставанием реального ВВП от потенциального. Сокращается доходная часть федерального бюджета в результате уменьшения налоговых поступлений и снижения выручки от реализации потребительских благ. Увеличиваются затраты общества на социальную защиту безработных: выплату пособий, реализацию программ стимулирования занятости, профессиональную переподготовку и трудоустройство.

Безработица имеет и позитивные последствия. Она стимулирует накопление человеческого капитала, повышение производительности труда, рационализацию, изобретательство и др.

Меры по ограничению безработицы берет на себя государство. Они направлены, прежде всего, на снижение уровня безработицы и ее продолжительности. При этом должны учитываться следующие принципы:

1. Для каждого вида безработицы требуется свой подход.

2. Меры государственного регулирования рынка труда должны быть нейтральны по отношению к инфляции. Это организация системы информирования о вакансиях, профессиональном обучении и переподготовки, осуществление контроля над рыночной конъюнктурой, финансирование исследований проблем занятости, организация общественных работ, стимулирование самозанятости и т.д.

3. Государство обязано выполнять функции по социальной защите безработных. Но при этом социальная помощь государства не должна стимулировать иждивенческие настроения, а должна поощрять к активному поиску работы: пособия должны назначаться избирательно, размер пособия должен быть соотнесен с законодательно установленным уровнем минимальной заработной платы, социальная помощь должна быть ограничена во времени.

6.3. Инфляция, ее виды, последствия. Стагфляция

Инфляция – это устойчивое повышение общего уровня цен. Резкий взлет цен характерен для периодов войн, восстановления экономики, радикальных изменений в государстве и т.п. Так, уровень цен в Германии в 1923 г. вырос в 1 300 000 000 000 раз. В мирное же время, примерно до 70-х годов XX в., цены характеризовались относительной устойчивостью. Однако эта тенденция не исключала некоторых колебаний уровня цен. В современных условиях процесс инфляции стал постоянным и периоды снижения общего уровня цен практически не наблюдаются.

Само явление инфляции достаточно сложно и многообразно по формам проявления, поэтому существуют различные подходы к ее пониманию.

В зависимости от способа ценообразования можно выделить две разновидности инфляции: открытую и подавленную. **Открытая инфляция** возникает в условиях рыночной экономики и проявляется в росте цен. **Подавленная инфляция** характерна для экономики с административным типом ценообразования и выражается в дефицитах, очередях, спекуляции товарами и т.п. Процесс перехода подавленной инфляции в открытую является крайне болезненным. Так, либерализация цен в России в 1992 г. привела к тому, что большая часть населения потеряла свои сбережения.

Открытая инфляция проявляется в двух основных формах: инфляция издержек и инфляция спроса.

Инфляция предложения (издержек) вызывается сокращением совокупного предложения под влиянием роста средних издержек производства. Рост издержек может быть вызван переходом к использованию более дорогостоящих энергоресурсов, неурожаем, падением курса национальной валюты, повышением минимальной ставки заработной платы и т.п.

Наиболее известным примером инфляции издержек является взлет мировых цен на нефть с 2,8 долл. за баррель в 1973 г. до 36 долл. в 1980 г., то есть почти в 13 раз. Рост издержек ведет к росту цен на готовую продукцию. Так, в 1974 г. в США цены на промышленные товары подскочили на 10%, выросла и заработная плата. Но заработная плата – существенный элемент издержек, и ее повышение вызывает новый рост цен – возникает инфляционная спираль.

Инфляция спроса вызывается увеличением совокупного спроса при неизменности или отставании роста совокупного предложения. Это имеет место при приближении экономики к уровню полной занятости, когда возникающий дефицит рабочей силы вызывает опережение роста заработной платы над ростом объема национального продукта.

Возможна классификация инфляции и *по критерию уровня ее интенсивности*. В соответствии с ним выделяется:

умеренная инфляция – составляет несколько процентов в год и не вызывает ажиотажного спроса со стороны населения (обычно до 10% в год). Экономисты рассматривают умеренную инфляцию как наилучшую, поскольку она происходит за счет обновления ассортимента товаров, дает возможность корректировать цены под влиянием изменения спроса и предложения. Эта инфляция, хоть и с трудом, но может быть управляемой;

галопирующая инфляция – при ней цены удваиваются, утраиваются ежегодно. Финансовые рынки попадают в депрессию, так как капиталы уходят за рубеж. Становятся невыгодными инвестиции. В контрактах начинают учитывать рост цен, население стремится вкладывать деньги в материальные ценности. Данная инфляция трудно управляема и свидетельствует о серьезных нарушениях в денежно-кредитной политике страны;

Гиперинфляция – начинается с роста цен в 50% в месяц, годовая норма более 200%. Она неуправляемая и требует чрезвычайных мер для преодоления. В результате гиперинфляции производство и обмен останавливаются, снижается реальный объем национального производства, закрываются предприятия, растет безработица. Происходит крах всей денежной системы, результатом гиперинфляции является полное недоверие к деньгам.

От инфляции, рассматриваемой как процесс, следует отличать **инфляционный шок – разовый скачок цен**, который может либо вызвать, либо не вызвать гиперинфляцию.

Каковы же причины инфляции? Сложность проблемы заключается в том, что инфляция может сопровождаться как спадом, так и ростом производства. Инфляция – сложный процесс, формирующийся под воздействием взаимосвязанных *монетарных и немонетарных факторов*. Соответственно, гиперинфляция всегда вызывается монетарными факторами, когда правительство для финансирования своих расходов «включает печатный станок». *Монетарная инфляция* может вызываться и политикой Центрального банка (стремлением поддержать процентную ставку на низком уровне), бюджетным дефицитом и др. *Немонетарная инфляция* включает инфляцию спроса и инфляцию предложения. Она может вызываться причинами институционального характера: монополизацией экономики, инфляционными ожиданиями и т.п.

Последствия инфляции: инфляция приводит к снижению **покупательной способности денег** - количества товаров и услуг, которое можно купить на одну денежную единицу. *Разница между величиной покупательной способности денег в начале и в конце периода инфляции представляет собой инфляционный налог*, не утвержденный законодательно, но обязательный для всех. Ставкой налога выступает темп инфляции.

Различают **ожидаемую (прогнозируемую) инфляцию** и **непрогнозируемую инфляцию**. Ожидаемая инфляция учитывается в ожиданиях людей до своего появления, поэтому к ней население в определенной степени подготовлено. Так, например, если ожидаемая годовая инфляция составляет 10%, то экономические субъекты скорректируют свои номинальные доходы: в трудовых контрактах будет предусмотрен рост заработной

платы, будет увеличена арендная плата, при банковских операциях номинальная процентная ставка возрастет на 10% по сравнению с реальной.

Для выработки мер по ограничению инфляции необходимо, прежде всего, ее статистический учет. Инфляцию можно измерить через индекс цен и темп инфляции.

Темп инфляции измеряется по формуле

$$\pi = \frac{P_n - P_{n-1}}{P_{n-1}},$$

где π – темп роста цен,

P_n – уровень цен в текущем периоде,

P_{n-1} – уровень цен в предшествующем периоде.

Основными последствиями непрогнозируемой инфляции являются:

1) перераспределение доходов в обществе между различными группами населения: от кредиторов к должникам, так как долг возвращается подешевевшими деньгами и должник получает непредвиденный выигрыш. Правительства, накопившие большой государственный долг, будут отдавать его обесцененными деньгами;

2) снижение реальных доходов населения, особенно социальных групп с фиксированными доходами (пенсионеров, студентов, работников бюджетной сферы);

3) обесценивание сбережений населения, находящихся в банках, так как проценты по вкладам не возмещают роста цен. Меняется схема сбережений: возрастает спрос на активы, способные сохранять реальную стоимость, в результате сбережения очень часто переводят в иностранную валюту;

4) «размывание» социальных программ, поскольку правительство, как правило, не увеличивает свои расходы в той же степени, в какой возрастает стоимость жизни, и государственные социальные выплаты бедным сокращаются в реальном выражении.

Оценив уровень инфляции, правительство выбирает **антиинфляционные меры**, которые выступают в двух основных формах: тактической и стратегической. **Тактические меры** направлены на устранение последствий инфляции. Они предполагают либо увеличение совокупного предложения, либо сокращение совокупного спроса, либо то и другое одновременно. Тактические антиинфляционные меры не могут излечить экономику от инфляции, но приносят краткосрочное приостановление роста цен.

Стратегические меры направлены на устранение причин инфляции. Эти меры требуют длительного времени для достижения поставленной цели. Такая политика получила название **антиинфляционной**. Она может включать в себя такие меры, как снижение налогов на производителей, стимулирование инвестиций и т.д. – с целью стимулирования

деловой активности. Для сокращения избыточного спроса государство может ограничить свои расходы и увеличить налоги. Монетаристы в целях борьбы с инфляцией предлагают активно использовать такие инструменты, как изменение денежной массы и процентной ставки.

Снижение общего уровня цен есть **дефляция**. Замедление темпов роста цен – это **дезинфляция**. В 70-х гг. XX в. замедление темпов экономического роста в развитых странах и рост безработицы впервые стали сопровождаться ростом цен. Такое явление получило название **стагфляции**.

Сегодня государство вынуждено вести борьбу на два фронта: с инфляцией и с безработицей. При этом активная борьба с безработицей, путем искусственного стимулирования совокупного спроса, наращивания государственных расходов, сокращает безработицу, но эти же действия активизируют инфляцию. Жесткая антиинфляционная политика вызывает рост безработицы.

6.4. Взаимосвязь безработицы и инфляции. Кривая Филлипса.

Закон Оукена

Зависимость между уровнем безработицы и уровнем инфляции выявил профессор Лондонской школы экономики А.Филлипс, который на основании статистических данных по экономике Великобритании за период 1861-1957 гг. установил, что, когда безработица в стране превышала уровень 2,5-3%, начиналось резкое замедление роста цен и заработной платы.

Графическое изображение обратной зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы получило название **кривая Филлипса** (рис. 6.2). Следуя кривой Филлипса, государство может выстраивать свою экономическую политику, «выбирать» между инфляцией и безработицей, при этом условия компромисса определяются наклоном кривой.

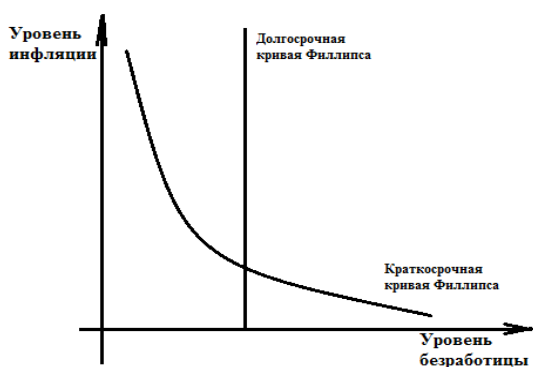


Рис. 6.2. Краткосрочная (простая) и долгосрочная кривая Филлипса

Отрицательная зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы объясняется тем, что высокий уровень безработицы вынуждает нанимающихся соглашаться на более низкую заработную плату, что сдерживает рост цен. В обратной ситуации, когда уровень безработицы низок, работодатель вынужден для привлечения работников повышать ставки заработной платы, что ведет к опережающему росту заработной платы по сравнению с производительностью труда. С другой стороны, низкий уровень безработицы означает, что среди незанятых остаются все менее пригодные, то есть менее квалифицированные и менее производительные работники. Темп роста совокупного спроса начинает превышать темп роста совокупного предложения, что оборачивается ростом уровня цен.

В такой ситуации уменьшение безработицы при помощи наращивания совокупного спроса за счет государственных расходов означает стимулирование инфляции. Этот феномен более детально исследовал американский экономист М. Фридмен. Государственная политика стимулирования совокупного спроса приводит к снижению уровня безработицы, а затем (через увеличение денежной массы) к инфляции. Причем было замечено, что первоначально снижение уровня безработицы не влекло за собой значительного роста инфляции. Но каждая новая попытка дальнейшего снижения уровня безработицы дает все менее продолжительный положительный эффект, после чего уровень безработицы возвращается к некоторому исходному уровню, который М. Фридмен назвал **естественным уровнем безработицы**. При этом все быстрее растет уровень цен. Этот эффект объясняется тем, что вновь привлекаемые наемные работники ориентируются на номинальную заработную плату данного периода. Но через некоторое время цены начинают расти, что означает падение реальной заработной платы. Последующий рост занятости сопровождается ожиданием со стороны новых наемных работников падения уровня реальной заработной платы.

Поэтому безработные все более скептически относятся к предложению новых рабочих мест, сопоставляя ожидаемую заработную плату и размер пособий по безработице. В свою очередь работодатели, столкнувшись с требованиями работников повысить заработную плату, примут решение об увольнении части работников. В результате уровень безработицы вырастет, возвращаясь снова и снова к естественному уровню. Попытки государства снизить уровень безработицы не дают желаемого результата: уровень безработицы стремится к естественному, а темп роста цен все ускоряется.

Итак, ограничение уровня безработицы при помощи государственных расходов не дает продолжительного положительного эффекта. Более того, оно приводит к росту инфляции, если исходный уровень безработицы ниже естественного уровня. Следовательно, необходимо искать новые пути выхода из проблемы безработицы.

Из теории естественного уровня безработицы вытекает, что традиционная кривая Филлипса справедлива только для краткосрочных периодов. В долговременном периоде она преобразуется в вертикальную прямую, так как безработица возвращается к своему естественному уровню, который совместим с любыми значениями инфляции. Активность государства приводит к установлению прямой (положительной) зависимости между уровнем безработицы и уровнем инфляции.

Политика «быстрого реагирования», позволяющая манипулировать безработицей и инфляцией, была активно использована в США в 60-е гг. XX в. Если уровень безработицы оценивался правительством как очень низкий, проводилась стимулирующая политика: увеличивались государственные закупки или денежная масса, что приводило к расширению совокупного спроса. Рост совокупного спроса приводил к росту объемов производства, то есть совокупного предложения и, соответственно, занятости. В данном случае цена роста занятости – это увеличение инфляции спроса.

Одним из важнейших применений кривой Филлипса, кроме выбора целей экономической политики, является построение кривой совокупного предложения. Совокупное предложение выражает зависимость реального объема выпуска от уровня цен. В свою очередь, объем производства прямо зависит от числа занятых в экономике и, соответственно, отрицательно – от численности безработных.

Зависимость между темпами роста безработицы и темпами роста ВВП сформулирована в **законе Оукена**, по имени американского экономиста А. Оукена, впервые описавшего ее в начале 60-х гг. XX в. на примере США. В соответствии с законом Оукена: **отклонение объема выпуска от его естественного уровня обратно пропорционально отклонению уровня безработицы от ее естественного уровня:**

$$\frac{V_F - \bar{V}}{\bar{V}} = -\beta (U_F - \bar{U}),$$

где V_F – фактический ВВП,

\bar{V} – потенциальный ВВП,

U_F – фактический уровень безработицы,

\bar{U} – естественный уровень безработицы,

$U_F - \bar{U}$ – уровень циклической (конъюнктурной) безработицы,

β - эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (коэффициент Оукена $\beta > 1$).

По данным Оукена, коэффициент β в тот период составлял 3, естественный уровень безработицы был равен 4%. Таким образом, превышение фактического уровня безработицы

на 1% над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциальным (ВВП в условиях полной занятости) в среднем на 3%. Более поздние исследования снизили значение коэффициента Оукена до 2,5, а затем до 2.

Если циклическая безработица в стране отсутствует, то фактический ВВП равен потенциальному, то есть в экономике задействованы все возможные производственные ресурсы. На основании закона Оукена возможно исчисление потенциальных потерь ВВП в результате роста безработицы.

Инфляция и безработица являются серьезными макроэкономическими, дестабилизирующими экономику явлениями. Проблема усугубляется тем, что меры по ограничению безработицы стимулируют инфляцию, и наоборот. Поэтому искусство экономической политики состоит в отыскании равновесия между этими двумя факторами макроэкономической нестабильности.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Экономические циклы. Деловой цикл. Фазы цикла: рецессия (спад), депрессия (дно), экспансия (подъем), процветание (пик). Безработица: фрикционная, структурная, циклическая. Измерение безработицы. Естественный уровень безработицы. Инфляция спроса. Инфляция предложения. Стагфляция. Инфляция умеренная, галопирующая, гиперинфляция. Кривая Филлипса. Закон Оукена.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под макроэкономической нестабильностью?
2. Какие виды экономических циклов существуют?
3. Что характеризует фазы делового цикла?
4. Кого можно считать безработным, а кто не относится к этой категории?
5. В чем суть понятия «полная занятость»?
6. Что такое естественный уровень безработицы?
7. В чем отличие инфляции спроса от инфляции предложения?
8. Что такое инфляционный шок?
9. Почему кривая Филлипса рассматривается в краткосрочном и долговременном периодах?
10. В чем суть закона Оукена?

Тесты

1. Расположите экономические циклы в порядке убывания их продолжительности:

- а) цикл Тоффлера;
- б) цикл Китчина;
- в) цикл Кузнеца;
- г) цикл Форрестера.

2. К категории «занятые» относятся:

- а) инженер, уволенный с завода по сокращению штатов и активно ищущий работу;
- б) водитель автобуса, получающий высшее образование заочно;
- в) учитель школы, работающий полный рабочий день;
- г) студент дневного отделения вуза, не имеющий работы.

3. Естественный уровень безработицы:

- а) складывается из фрикционной и циклической безработицы;
- б) наилучший для экономики резерв рабочей силы;
- в) соответствует среднемировому уровню безработицы;
- г) складывается из фрикционной и структурной безработицы.

4. Согласно закону Оукена превышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем на 2% (при значении коэффициента Оукена 2,5) будет означать отставание фактического ВВП от потенциального:

- а) на 5%;
- б) на 4%;
- в) на 2,5%;
- г) на 2%.

5. Согласно кривой Филлипса в краткосрочном периоде увеличение уровня безработицы приведет:

- а) к снижению номинальных доходов;
- б) к увеличению темпов инфляции;
- в) к снижению темпов инфляции;
- г) к увеличению номинальных доходов.

6. Человек, потерявший работу из-за экономического спада, относится к категории безработных:

- а) фрикционных;
- б) циклических;
- в) структурных;
- г) скрытых.

7. Перепроизводство товаров, следующее за ним снижение объемов производства, рост банкротства предприятий наблюдаются в фазе экономического цикла:

- а) подъема;
- б) депрессии;
- в) пика;
- г) спада.

8. К причинам инфляции издержек относится:

- а) увеличение подоходного налога;
- б) рост производительности труда;
- в) рост цен на нефть;
- г) снижение налога на прибыль.

Задачи

1. Естественный уровень безработицы равен 6%, фактический уровень безработицы равен 9%. Коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы (коэффициент Оукена) равен 2,0. ВВП реальный – 600 ден. ед. Рассчитайте потенциальный ВВП.

2. Используя следующие данные, рассчитайте величину рабочей силы и уровень безработицы:

- численность населения – 100 млн. чел.
- из них дети до 16 лет – 18 млн. чел.
- находящиеся в заключении – 6 млн. чел.
- выбыли из состава рабочей силы – 30 млн. чел.
- зарегистрированные безработные – 4,6 млн. чел.

- женщины – 56 млн. чел.

3. Реальный ВВП в 2010 г. составил 3 800 млрд. долл. Номинальный ВВП в 2011 г. равен 3 640 млрд. долл. Дефлятор ВВП равен 0,9. Определите темп изменения ВВП и фазу экономического цикла.

Вопросы для размышления

1. Россия поставляет на международные рынки различные виды полезных ископаемых. Каким образом динамика мировых цен отражается на экономике нашей страны?
2. Какие методы борьбы с безработицей, на ваш взгляд, наиболее эффективны?
3. В докладе экспертов Всемирного банка о перспективах развития России сказано: «Для нового роста России не хватает двух составляющих – качественных инвестиций и квалифицированного персонала». Прокомментируйте данное высказывание.
4. Как вы оцениваете меры, используемые национальными правительствами для преодоления кризисных явлений в экономике в период 2008-2011 гг.?
5. Каким образом вступление России в ВТО в 2012 г. повлияет на инфляцию в стране?

ЛЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. ФИСКАЛЬНАЯ И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

- 7.1. Государство и экономика. Экономическая политика государства. Типы, формы, основные направления и методы экономической политики.
- 7.2. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг.
- 7.3. Фискальная политика. Налоговая система, кривая и эффект Лаффера.
- 7.4. Монетарная политика.

7. 1. Государство и экономика. Экономическая политика государства. Типы, формы, основные направления и методы экономической политики

Примерно до 30-х годов XX в. экономика ведущих мировых держав была преимущественно либеральной, основанной на рыночном спонтанном саморегулировании. Расходы государства, включая военные и социальные были сравнительно невелики, а налоги были низкими. Возрастание налогового бремени и расходов государства произошло в годы Первой мировой войны. Затем последовал откат. Ситуация изменилась в годы Великой депрессии. В большинстве стран постепенно утвердилась смешанная экономика - синтез спонтанного рыночного порядка и государственного регулирования. В такой экономике взаимодействуют (и конкурируют за ресурсы) два сектора: частный и общественный. Частный сектор производит частные блага. Общественный (государственный) - общественные блага.¹⁵

Государство в рыночной экономике не может непосредственно воздействовать на микроэкономические процессы, не устанавливает (кроме отдельных исключений) цены, не определяет объёмы выпуска, издержки производства, направления товарных потоков и др. Но государство может воздействовать на микроэкономiku косвенно, проводя макроэкономическую политику.

Макроэкономическая политика - система долгосрочных государственных действий, направленных на регулирование экономики страны как целого в целях обеспечения её устойчивости и сбалансированного роста. Экономическая политика включает определение её теоретических основ, стратегии, задач и приоритетов целей, методов и инструментов.

¹⁵ См. лекцию 1.

Разработка и реализация экономической политики происходит в столкновении экономических и политических идей, концепций, властных элит, социальных групп, личностей.

В экономической теории выделяется два противоположных подхода к пониманию роли государства в экономике: классический (либеральный) и кейнсианский (этатический)¹⁶.

«Классики» считают, что экономика является внутренне стабильной и государственное вмешательство лишь подрывает механизм рыночной конкуренции, поэтому оно должно быть сведено к минимуму. Государство должно защищать и охранять права собственности, охранять границы страны и права граждан, заботиться об образовании населения, строительстве дорог и т.п. В этих условиях экономический эгоизм будет заставлять производителя выпускать товары, пользующиеся спросом у покупателей, пытаться превзойти своих конкурентов по каким-либо параметрам. Таким образом, удовлетворение личного интереса обеспечивает удовлетворение коллективного и общественного интересов. Инструментами саморегулирования являются гибкие заработная плата, цены и процент.

В противоположность либералам «этатисты» отказывают рынку в способности к самонастройке и исходят из того, что государство должно являться регулятором экономической жизни.

Экономическая политика большинства стран Запада примерно до середины 70-х гг. XX в. строилась на постулатах кейнсианской теории. Но чрезмерное вмешательство государства в экономику привело к тому, что произошло ограничение рыночных начал. К 70-м гг. XX в. страны столкнулись с проблемами снижения эффективности экономики, темпов научно-технического прогресса, обострением кризисных процессов, ростом инфляции, социального иждивенчества, бюрократизма и т.п. Это привело к поиску альтернативных вариантов регулирования экономической жизни. Произошел отказ от идей Кейнса и усилилось стремление восстановить рыночное саморегулирование, то есть в функциях правительства произошел сдвиг от замещения рынка к его поддержке и дополнению.

В 80-х гг. XX в. большинство стран начинает проводить экономические реформы, направленные на либерализацию, стимулирование конкуренции. *Проводятся налоговые реформы, которые направлены на поощрение предпринимательской активности и преодоление социального иждивенчества.* Практика всех стран показала, что условием экономического прогресса является рыночное саморегулирование. В то же время ни в одной стране экономика не функционирует без воздействия государства.

¹⁶ Франц. – Etate – государство.

Исторический опыт свидетельствует: государство призвано не подменять рынок, а сосредотачивать усилия на повышении эффективности рынков с помощью таких мер, как открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции; отмена неэффективных экономических норм; улучшение информационного обеспечения рыночных агентов; создание эффективных регулирующих органов, обеспечивающих потребителей необходимой информацией и устанавливающих прозрачные и равные для всех рыночных агентов правила игры. Государство должно стимулировать конкурентное поведение, борясь с монополизмом и поощряя увеличение числа участников рынка, поддерживая малое предпринимательство, венчурный (рисковый) бизнес и др.

Итак, можно выделить два основных типа экономической политики государства в смешанной экономике: активная (кейнсианская) макроэкономическая политика и пассивная (либеральная, классическая) макроэкономическая политика. В кейнсианской модели основным средством воздействия государства на экономику является фискальная политика, в классической – монетарная политика.

При этом могут использоваться прямые и косвенные формы экономической политики:

К формам прямого регулирования можно отнести:

- законотворческую деятельность и прямой административный контроль;
- государственное производство, роль которого сокращается, в том числе и в России, где разрабатываются программы дальнейшей приватизации собственности;
- национализацию и приватизацию объектов собственности, замораживание цен и заработной платы, к чему может прибегать государство в кризисные периоды;
- *трансферты, дотации, субсидии, субвенции*, которые могут предоставляться частным фирмам в период кризисов;
- *государственный долг*, под которым понимается вся сумма обязательств перед внешними и внутренними кредиторами.

В настоящее время в условиях нарастания экологического кризиса все большее значение приобретает использование административно-законодательных мер *экономико-экологического регулирования*.

К формам косвенного регулирования относятся главным образом фискальная и монетарная политика государства. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика – политика воздействия на совокупный спрос посредством изменения расходов и доходов государства с целью изменения объема национального производства, обеспечения полной занятости. Монетарная политика – политика стимулирования сбалансированного экономического роста посредством определения оптимальных темпов роста денежного предложения.

Основные направления экономической политики государства:

- фискальная (бюджетно-налоговая) политика;
- монетарная (денежно-кредитная) политика;
- социальная политика;
- внешнеэкономическая политика.

Если целью экономической политики является сглаживание циклических колебаний, то такая политика получила название антициклической. Если упор делается на борьбу с инфляцией, то макроэкономическая политика является антиинфляционной. В конкретной исторической обстановке государство может проводить промышленную, аграрную политику, политику занятости (политику борьбы с безработицей), политику доходов. В зависимости от поставленных целей будут выбираться те или иные инструменты, методы фискальной и монетарной политики.

Определив цели, приоритеты, основные направления экономической политики, государство регулирует экономику, используя методы регулирования (методы экономической политики): прогнозирование развития экономики, введение экономических нормативов, установление налоговых ставок, определение размеров денежной эмиссии, разработка государственных программ и их финансирование, поддержание курса национальной валюты, установление квот на экспорт и импорт отдельных продуктов, определение прожиточного минимума, размеров минимальных пенсий, минимальной ставки заработной платы и многое другое.

7. 2. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и профицит, государственный долг

Государственный бюджет – основной финансовый план страны, баланс доходов и расходов государства.

Бюджетная система федеративного государства построена на принципах бюджетного федерализма, то есть *нижестоящие бюджеты не входят своими расходами и доходами в вышестоящие бюджеты, они обособлены и функционируют автономно*. Но в то же время между различными уровнями бюджетов существует определенная взаимосвязь – вышестоящие бюджеты оказывают финансовую помощь нижестоящим в виде предоставления дотаций, субсидий, субвенций, кредитов, ссуд. В Бюджетном кодексе РФ дается такое определение: бюджет - форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Каждый бюджет выполняет свои функции, но координирующим

центром является федеральный бюджет. Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на данной территории есть консолидированный бюджет, который не имеет силы закона, а используется лишь в статистических и аналитических целях для определения нормативов отчислений от федеральных налогов и сборов и оказания финансовой помощи.

Кроме того, формируются внебюджетные фонды (2012г.): Государственный пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования (последний подразделяется на федеральный и региональный).

Доходы государственного бюджета формируются главным образом за счет налогов¹⁷. Незначительную роль в формировании бюджетов играют неналоговые доходы (от государственной собственности, штрафы, пени и др.).

Расходы государства включают: национальную оборону (военные расходы), правоохранительную деятельность, финансовое обеспечение социальной политики, образование и науку, государственное управление, финансирование отдельных секторов экономики и т.д.

Все расходы государства можно разделить на расходы, обеспечивающие функционирование государства, и выплаты населению – государственные трансферты (TR). Исключив из общей суммы налоговых поступлений в бюджет трансфертные платежи, получаем чистые налоговые поступления (чистые налоги – T_N). Суммарная ставка чистых налогов (в процентах к ЧНД) составляет примерно 0,2. У государства нет возможности значительно изменить ее в ту или иную сторону. Уменьшение этой ставки увеличит дефицит бюджета, а увеличение – отрицательно повлияет на деловую активность, сократив чистые доходы (доходы после уплаты налогов) агентов рынка. Объем налоговых поступлений в этом случае зависит от величины ЧНД и будет увеличиваться в периоды подъемов экономики и уменьшаться в периоды спадов. В то же время расходы государства относительно устойчивы и не могут изменяться вслед за циклическими колебаниями деловой активности. *Расходы государства, за исключением трансфертных платежей, представляют собой государственные закупки товаров и услуг.*

При данной норме налоговых поступлений, как видно на рис. 7.1, только при определенном уровне чистого национального дохода бюджет будет сбалансирован. При меньшей величине продукта будет иметь место бюджетный дефицит, то есть превышение государственных расходов над государственными доходами за определенный период. При превышении государственных доходов над расходами появляется бюджетный излишек, или профицит.

¹⁷ См. параграф 7.3.

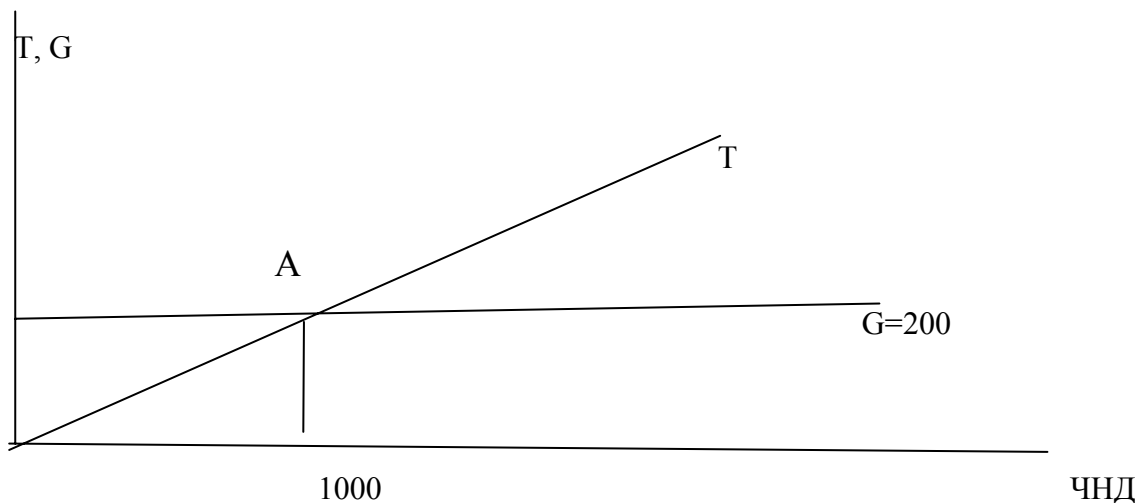


Рис.7. 1. Сбалансированный бюджет, бюджетный дефицит и избыток:

T – налоговые поступления, G – государственные закупки товаров и услуг. Чистые налоги составляют 0,2 ЧНД (пример условный)

Различают *фактический, структурный и циклический дефициты государственного бюджета*. Структурный дефицит – разность между доходами и расходами бюджета при полной занятости, то есть при объеме выпуска равного потенциальному. Наличие такого дефицита свидетельствует или о заниженности общей налоговой ставки или о завышенных расходах государства. Циклический дефицит возникает при циклических спадах экономики и устраняется при циклическом подъеме. Он есть разность между фактическим и структурным бюджетным дефицитом.

Для финансирования (покрытия) бюджетного дефицита могут использоваться: кредитно-денежная эмиссия (монетизация бюджетного дефицита); доходы от выпуска государственных ценных бумаг и операций с ними; кредиты международных финансовых организаций, иностранных правительств, банков и фирм; доходы от приватизации государственного имущества и другие.

Бюджетный дефицит приводит к накоплению государственного долга. Государственный долг - это сумма дефицитов и профицитов государственного бюджета, накопленных к данному моменту времени. Государственный долг подразделяется на внутренний (задолженность государства физическим и юридическим лицам данной страны) - обязательства, возникающие в национальной валюте, и внешний (задолженность государства иностранным правительствам, банкам, фирмам, гражданам) – обязательства, возникающие в иностранной валюте. Без учета корпоративной задолженности нельзя полноценно оценить долговую ситуацию, поскольку государство при определенных обстоятельствах должно нести частичную ответственность по обязательствам корпораций. Внешняя корпоративная

задолженность в последние годы росла. Основные должники - компании, собственником которых является государство: Газпром, Роснефть, ВТБ, РЖД, Россельхозбанк, Транснефть. Совокупный внешний долг, включая корпоративный, по оценкам Банка России, - 33 % от ВВП. Ежегодные платежи по совокупному внешнему долгу составляли в 2010 г. 9 % к ВВП, по отношению к объему экспорта - 28 % (пороговое значение - 25 %). Возрастание государственного долга увеличивает расходы бюджета по его обслуживанию: выплата процентов и погашение ранее полученных кредитов. Особенно острой является проблема внешних долгов, для погашения которых необходим приток иностранной валюты. Внешняя задолженность стала в конце XX в. общемировой проблемой.

В бюджетной системе РФ с 2008 г. сформированы два фонда, источниками которых являются нефтегазовые доходы: резервный фонд и фонд национального благосостояния. Резервный фонд призван обеспечить выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет. Он способствует стабильности экономического развития страны, уменьшая инфляционное давление и снижая зависимость национальной экономики от колебаний поступлений от экспорта невозобновляемых природных ресурсов. Фонд национального благосостояния призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения на длительную перспективу. Целями фонда являются обеспечение софинансирования добровольных накоплений граждан и обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда РФ.

7.3. Фискальная политика. Налоговая система, кривая и эффект Лаффера

Фискальная политика - это бюджетно-налоговая политика, направленная на регулирование совокупного спроса посредством изменения налогообложения и государственных расходов. Фискальная политика предусматривает решение следующих задач: изменение реального объема национального производства и занятости; контроль над инфляцией, ускорение экономического роста.

Фискальная политика подразделяется на стимулирующую и сдерживающую.

Стимулирующая фискальная политика (фискальная экспансия) в краткосрочной перспективе имеет целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение государственных расходов, снижение налогов или комбинирование этих мер. В более долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению предложения факторов производства и увеличению потенциального объема выпуска.

Сдерживающая фискальная политика (фискальная рестрикция) проводится ради сдерживания циклического подъема экономики и предполагает снижение государственных

расходов, увеличение налогов или комбинацию этих мер. В краткосрочной перспективе эти меры позволяют снизить инфляцию спроса посредством роста безработицы и спада производства.

Фискальная политика включает: налоговую систему, государственные расходы, систему государственных займов. При этом используются два основных метода воздействия на экономику:

- система автоматических (встроенных) стабилизаторов;
- дискреционная фискальная политика.

Встроенный стабилизатор – это любая мера, имеющая тенденцию стимулировать спрос и производство в период спада и сдерживать рост экономики при ее «перегреве» без необходимости принятия каких-либо дополнительных мер со стороны правительства.

Система встроенных стабилизаторов, сложившаяся в развитых странах, включает: систему прогрессивного налогообложения доходов; страхование по безработице и прочие социальные выплаты; программы помощи фермерам.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний равновесного ВВП вокруг его потенциального уровня, а только ограничивают размах этих колебаний. Система таких стабилизаторов в России отсутствует.

Под дискреционной фискальной политикой понимается манипулирование налоговыми ставками и государственными расходами. Основными орудиями дискреционной фискальной политики являются: изменение ставок налога; общественные работы; изменение расходов на социальные нужды (трансфертных платежей).

Проведение дискреционной политики связано с фактами политического порядка – программы материальной помощи для кратковременных целей нелегко сократить, когда положение снова улучшается. Политические трудности связаны с дебатами в парламенте по поводу принятия соответствующих законов. Кроме того, имеет место функциональное запаздывание, то есть временной промежуток между тем моментом, когда принимается решение о фискальных мерах, и временем, когда эти меры начнут оказывать воздействие на производство, занятость или уровень цен.

Налоги – это обязательные платежи хозяйствующих субъектов и граждан в бюджеты различных уровней по ставке, установленной в законодательном порядке.

Налоговая система – совокупность налогов, установленных законодательной властью и взимаемых исполнительными органами, а также методы и принципы построения налогов.

Основные принципы налогообложения были разработаны А. Смитом ещё в XVIII в. Они находят применение и сегодня:

- *принцип справедливости*, утверждающий всеобщность обложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам;
- *принцип определенности*, требующий, чтобы сумма, способ и время платежа были заранее известны плательщику;
- *принцип удобства* предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика;
- *принцип экономии*, заключающийся в сокращении издержек взимания налога, в рационализации системы налогообложения.

Сущность налогов проявляется через их функции: фискальную, стимулирующую, регулирующую, распределительную (перераспределительную).

Фискальная – основная. За счет налогов обеспечивается формирование доходной части государственного бюджета (казны государства).

Стимулирующая функция заключается в том, что, маневрируя налоговыми ставками, льготами и санкциями, государство стимулирует структурные сдвиги в экономике, технический прогресс, инвестиций в базовые отрасли, рост эффективности.

Регулирующая – государство, изменяя условия налогообложения (введение одних, отмена других), применяя систему налоговых ставок и штрафов, воздействует на распределение ресурсов, на цены и уровень производства на отдельных рынках.

Распределительная (социальная) – проявляется в том, что с помощью налоговой системы государство через госбюджет перераспределяет доход в пользу отдельных групп населения, регионов.

В странах с рыночной экономикой сложилась высокоразвитая налоговая система, включающая различные виды налогов. В основу классификации налогов положены различные признаки.

По экономической природе – налоги подразделяются на прямые и косвенные. *Прямые налоги* – это налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов (зарботной платы, прибыли, процентов) или с имущества (земли, строений, ценных бумаг): подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль предприятий, налоги на имущество юридических и физических лиц, налог на землю, налог на доходы от ценных бумаг и др. *Косвенные налоги* – это налоги на товары или услуги, которые фиксируются в виде надбавки к цене или тарифу: налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины, налог с продаж, налог с оборота и др.

По характеру обложения налоги делятся на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные. В основе этой классификации лежит средняя налоговая ставка, которая

представляет собой отношение налоговых отчислений к величине дохода. Налог является *пропорциональным*, если при увеличении дохода средняя налоговая ставка ($t = T/V$) остается неизменной, постоянной. Примером пропорционального налога может служить налог на имущество юридических лиц (2,2 %), налог на прибыль предприятий в России (20 % - 2012 г.), налог на доходы физических лиц (13% - 2012 г.). Налог считается *прогрессивным*, если при увеличении дохода средняя налоговая ставка возрастает. *Регрессивный* - это такой налог, средняя ставка которого понижается по мере роста дохода.

В целом налоговая система может быть либо прогрессивной, либо регрессивной. Налоговая система является прогрессивной, если после выплаты налогов неравенство в распределении доходов сокращается. Она является регрессивной, если после выплаты налогов неравенство возрастает.

В зависимости от того, кто взимает налоги, они подразделяются на центральные и местные. В РФ налоговая политика осуществляется на трех уровнях: федеральном (НДФЛ, налог на прибыль, НДС, акцизы, таможенные пошлины, налоги на добычу полезных ископаемых), региональном (налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес) и местном (налог на имущество физических лиц, земельный налог).

По назначению налоги делятся на общие (для осуществления общегосударственных мероприятий) и целевые, поступающие в специальные фонды, за счет которых финансируются специальные программы. Например, налог на пользователей автомобильных дорог, налог на реализацию горюче-смазочных материалов направляются на издержки, ремонт, реконструкцию и строительство автодорог, взносы в социальные фонды.

В каждой стране разработана своя налоговая система, учитывающая особенности развития экономики. Теоретики в области налогообложения всегда пытаются решить «вечный» вопрос, что целесообразнее: обеспечить формирование бюджета чисто фискальными методами или снижением налогов добиваться стимулирования предпринимательской деятельности и расширения налоговой базы. Целью налоговых реформ, проводимых в развитых странах в 80-е гг. XX в., было ускорение накопления капитала и стимулирование деловой активности. Теоретической базой реформ стали идеи американского экономиста А. Лаффера. Он обосновал зависимость между доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок. Графическое изображение этой зависимости получило название «кривая Лаффера» (рис.7.2).

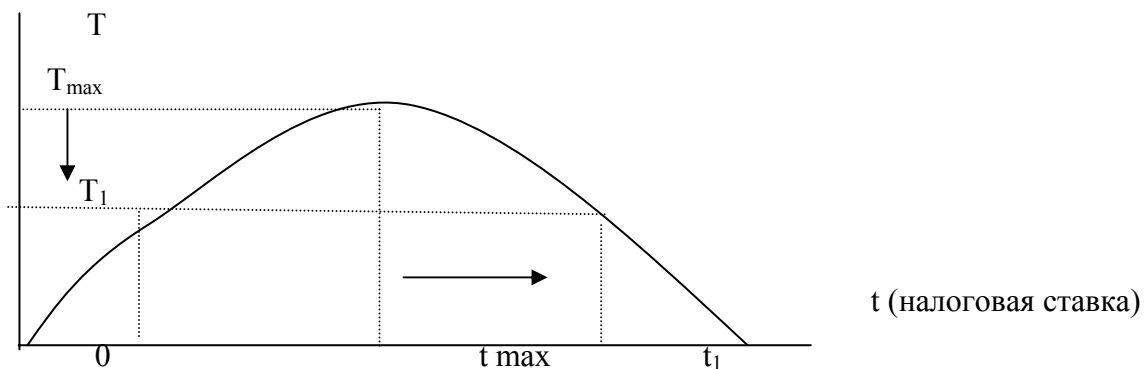


Рис. 7.2. Кривая Лаффера

Точки касания кривой Лаффера показывают, что если, например, уровень налогообложения равен нулю, то государство лишается доходов. Если же оно намерено отобрать все доходы ($t = 100\%$), то экономический процесс останавливается и государственный бюджет останется без доходов. При ставке t_{max} общая сумма доходов государства достигнет максимума T_{max} . Попытки повысить налоговую ставку, например, до величины t_1 приведут к снижению доходов государства.

7.4. Монетарная политика государства

Деньги – это совокупность активов, используемых при совершении сделок. Различают наличные (монеты, банкноты) и безналичные деньги (деньги на текущих счетах физических и юридических лиц в банках). К деньгам (активам) относятся не только банкноты и монеты, но и депозиты (банковские вклады - квазиденьги), банковские сертификаты, государственные облигации т.д. Весь объем выпущенных денежных знаков в стране, находящихся на руках населения, у предприятий, банков, организаций в наличной и безналичной формах есть денежная масса. Для измерения денежной массы используются денежные агрегаты: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . Если деньги это ликвидные активы, в отличие от таких активов, как жилые дома, промышленные здания, оборудование, то агрегаты различаются по степени ликвидности.

Агрегат M_0 - наличные деньги вне банковской системы: деньги на руках у населения и остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций.

Агрегат M_1 – агрегат M_0 плюс депозиты до востребования (чековые) населения, предприятий и организаций в коммерческих банках в национальной валюте; средства в расчетах и остатки средств на расчетных счетах юридических лиц и граждан.

Агрегат M2 – агрегат M1 плюс сберегательные и некрупные срочные депозиты населения в коммерческих банках.

Агрегат M3 – агрегат M2 плюс крупные срочные депозиты, депозитные сертификаты и государственные ценные бумаги.

Официальные органы чаще рассчитывают и публикуют сведения об агрегатах M0 и M2. С ростом ВВП и уровня цен увеличивается денежная масса (агрегат M2 и его составляющие).

Важнейшим звеном рыночной экономики является финансовый рынок – сеть институтов, являющихся каналами для потока денежных средств от сберегателей (кредиторов) к заемщикам. При этом возможно прямое финансирование, когда сберегатели непосредственно финансируют заемщиков путем покупки акций, облигаций, и косвенное финансирование, когда сбережения собираются посредниками и предоставляются заемщикам. Финансовые посредники подразделяются на три основные группы: банковские (коммерческие банки, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы и др.); страховые (страховые компании и пенсионные фонды); инвестиционные фонды, выпускающие собственные акции и инвестирующие привлеченные таким образом средства в акции и облигации других компаний.

Финансовый рынок подразделяется на рынок денег – рынок краткосрочных капиталов и рынок ценных бумаг – рынок долгосрочных капиталов. Важнейшим институтом денежного рынка являются коммерческие банки, которые не только превращают в капитал сбережения и временно свободные средства частных лиц, но и сами создают деньги. Следует различать деньги и доходы. Доходы – это потоки, деньги – запас, статическое количество ликвидных активов.

Как и любой рынок, рынок денег характеризуется спросом и предложением. Спрос на деньги – это спрос на ликвидные активы (обычно агрегат M2), которые люди желают иметь в определенный момент времени, при данном уровне дохода. В национальной экономике спрос на деньги растет вместе с увеличением дохода, вместе со снижением процентной ставки, с уменьшением скорости оборота денег.

Спрос на деньги включает: спрос на деньги для сделок (транзакционный спрос) и спрос на деньги со стороны активов.

Транзакционный спрос (спрос на деньги для сделок) опирается на уравнение обмена американского экономиста первой половины XX в. И. Фишера:

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

где M – количество денег (денежная масса); v - средняя скорость оборота денег; P – уровень цен; Q – количество произведенных товаров.

Произведение $P \cdot Q$ есть объем выпуска - номинальный ВВП. Трансакционный спрос на деньги прямо пропорционален объему национального ВВП и обратно пропорционален скорости оборота денег.

Спрос на деньги со стороны активов определяется тем, что свои финансовые активы (накопления в нематериальной форме) рыночные агенты стремятся распределить так, чтобы уменьшить риск (повысить надежность) и увеличить доходность, сохраняя определенный уровень ликвидности. Для этого свои финансовые активы они распределяют примерно на три части: покупают акции, приобретают государственные облигации, наличные деньги. Соответственно, чем большая часть активов вкладывается в облигации и акции, тем ниже спрос на деньги как на ликвидные активы. Спрос на деньги зависит от величины и темпов роста реального богатства (материальных активов). С ростом богатства увеличивается спрос на деньги как на кредитные ресурсы для приобретения домохозяйствами предметов длительного пользования в рассрочку, предпринимателями – инвестиционных товаров. *Во всех случаях спрос на деньги со стороны активов зависит от величины процентной ставки.* Чем она ниже, тем выше величина спроса на деньги. При высокой ставке процента предпочтение будет отдано менее ликвидным и более доходным финансовым активам, чем наличные деньги. Одновременно упадет спрос на деньги как на кредитные ресурсы со стороны домохозяйств и фирм.

Предпочтение ликвидности, то есть наличным деньгам, есть отказ от потенциального дохода. Чем выше ставка процента, тем выше альтернативная стоимость хранения денег и тем ниже спрос на деньги. Храня деньги в виде наличности, домохозяйства теряют доход равный произведению наличных денег на ставку процента. Эти потери возрастают при высокой инфляции.

Суммируя (и несколько упрощая) эти подходы, выделим три фактора спроса на деньги:

- уровень дохода (объем ВВП);
- скорость обращения денег;
- номинальная ставка процента.

Считая скорость обращения денег неизменной, функцию спроса на реальные деньги (спроса на реальные денежные остатки) можно представить следующим образом:

$$M^R = L(i, V).$$

Спрос на номинальные деньги зависит от номинальной ставки процента и номинального объема выпуска. Увеличение объема выпуска увеличивает спрос на деньги, уменьшение – сокращает. Увеличение ставки процента сократит спрос на деньги при том же объеме выпуска. Номинальная ставка процента зависит от реальной ставки и темпов инфляции. Эта зависимость выражается следующим уравнением:

$$i = r + \pi,$$

где r – реальная ставка процента,

π - темп инфляции (индекс цен).

Рост денежной массы вызовет повышение уровня цен (инфляцию), что повысит номинальную ставку процента (при стремлении сохранить на том же уровне реальную ставку), так как $r = i - \pi$. Зависимость между темпом инфляции и номинальной ставкой процента получила название эффекта Фишера. Устанавливая ставку процента, банки будут стремиться учитывать не текущую, а ожидаемую инфляцию. С учетом этого формула Фишера несколько модифицируется: $i = r + \pi^*$, где π^* - ожидаемая инфляция.

Общий спрос на деньги зависит и от ожидаемой инфляции, и от предполагаемого реального дохода от акций и облигаций. При высоких темпах инфляции спрос на национальную валюту падает, что не компенсируется высокой номинальной доходностью ценных бумаг. Это особенно характерно для сложившихся рынков.

Предложение денег (M^S) в большинстве развитых стран и развивающихся рынков – функция одного из органов государства – Центрального банка (в США – Федеральной резервной системы). Он включает наличность всей банковской системы (M_0) и депозиты (D):

$$M^S = M_0 + D.$$

Депозиты (вклады) используются банками для предоставления ссуд и других активных операций. Но часть других депозитов остается в виде резервов. Общая величина резервов делится на две части: обязательные резервы, норму которых устанавливает Центральный банк (rr)¹⁸, и избыточные резервы, устанавливаемые самими коммерческими банками. Обозначив резервы через R , мы получим понятие денежная база (MB):

$$MB = M_0 + R.$$

Величина, обратная уровню резервных требований, получила название денежного мультипликатора. Он показывает, насколько система коммерческих банков может увеличить денежную массу при данной денежной базе.

¹⁸ rr (required-reserves ratio) – уровень резервных требований. Резервные требования (обязательные резервы) равны депозитам, умноженным на норму резервирования (уровень резервных требований): $Rr = D \cdot rr$. Банковские резервы, превышающие обязательные, есть избыточные резервы – Er (Excess reserves). Вся сумма резервов: $R = Rr + Er$.

$$m_m = \frac{1}{rr} \text{ (гг в десятичных дробях).}$$

В итоге предложение денег можно представить как произведение денежного мультипликатора на денежную базу:

$$M^S = m_m \cdot MB.$$

Взаимодействие спроса на деньги и их предложение обеспечивают равновесие на денежном рынке. В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению при данной реальной ставке.

Равновесная ставка является регулятором денежного рынка. Если ставка процента высока, то предложение денег превышает спрос на них и рыночные агенты будут стремиться превратить свои деньги в другие финансовые активы (срочные вклады, акции, облигации) и спрос на деньги уменьшится. Банки при высоком предложении денег будут снижать процентные ставки, и равновесие на рынке денег восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении. Важнейшие факторы, вызывающие нарушение равновесия: предложение денег и объем выпуска. Рост объема выпуска при неизменном предложении реальных денег увеличит ставку процента, а увеличение предложения при неизменном объеме выпуска снизит ставку процента.

Банковская система. Современные банковские системы имеют двухуровневую структуру и включают Центральный банк и коммерческие банки. Центральный банк выполняет следующие основные функции: разработка во взаимодействии с Правительством единой государственной монетарной политики; эмиссия банкнот (денежная эмиссия); формирование и хранение золото-валютных резервов страны; аккумулярование и хранение обязательных резервов коммерческих банков; кредитование и ведение расчетных операций для правительственных органов; кредитование коммерческих банков¹⁹; выдача и отзыв лицензий (разрешений) на занятие банковской деятельностью; определение нормативов банковской деятельности; валютное регулирование и др.

Коммерческие банки осуществляют широкий спектр операций: ведение расчетных счетов клиентов, кредитование физических и юридических лиц, привлечение вкладов, покупка и продажа государственных и корпоративных ценных бумаг и многие другие. Одна из важнейших функций банка – кредитование, для чего банк аккумулирует временно свободные средства клиентов. Кредит подразделяется на коммерческий и банковский. *Коммерческий кредит* предоставляется покупателю продавцом в форме отсрочки платежа. Орудием коммерческого кредита является вексель. *Банковский кредит* - денежная ссуда,

¹⁹ Но ЦБ не кредитует иных юридических лиц и никаких физических лиц.

выданная банком заемщику на условиях возвратности, срочности, платности. Кредиты под залог недвижимости получили название ипотечных, кредиты под залог высоко ликвидных ценных бумаг получили название ломбардных. Наряду с коммерческими банками, кредитованием могут заниматься ссудосберегательные ассоциации, сберегательные банки, кредитные союзы, ломбарды и другие финансовые институты. Все они (вместе с Центральным банком) образуют кредитную систему. Кредитная система вместе с денежной образуют денежно-кредитную систему страны.

Государство способно оказывать воздействие на денежно-кредитную систему, а следовательно, на ставку процента и через нее на инвестиции и реальный ВВП. Такая политика государства называется монетарной (денежно-кредитной).

Цель монетарной политики – обеспечение устойчивой денежной системы, национальной валюты. При этом используется три основных инструмента:

1) изменение нормы обязательного резервирования (уровня резервных требований). Обязательные резервы сокращают кредитные ресурсы коммерческих банков, а следовательно, и объем циркулирующих в стране денежно-кредитных средств. При средней норме резервирования 0,1 общая сумма кредитных ресурсов коммерческих банков составит величину превышающую в 10 раз сумму банковских депозитов;

2) изменение учетной ставки Центрального банка – ставки рефинансирования. Снижение учетной ставки уменьшает цену кредита и способствует увеличению размеров кредитования И наоборот, повышение учетной ставки сдерживает инвестиционный спрос и спрос на иностранную валюту;

3) операции на открытом рынке. Этот инструмент денежно-кредитной политики наиболее широко используется в развитых странах. Центральный банк, выкупая государственные ценные бумаги у коммерческих банков, увеличивает их кредитные ресурсы, и наоборот. Часто Центральный банк осуществляет такие операции в форме соглашения об обратном выкупе (РЕПО), когда он продает ценные бумаги с обязательством их выкупа по (обычно) более высокой цене через некоторый срок.

Монетарная политика государства тесно связана с фискальной политикой и внешнеэкономической политикой. Она должна учитывать и взаимосвязь основных макроэкономических переменных (денежной массы, ставки процента, совокупного спроса, объема выпуска), и ожидания инвесторов и населения (покупателей), и степень доверия резидентов и нерезидентов к действиям правительства. Эффективность монетарной политики зависит и от степени независимости Центробанка как ветви власти, и от квалификации, искусства его руководства. Как правило, политика устойчивости цен и

валютного курса несовместима с мягкой фискальной политикой и с политикой фиксированного обменного курса, когда внутренняя денежная политика будет зависеть от притока и оттока иностранной валюты в страну.

Учебно-методический материал

Основные термины и понятия

Экономическая политика: активная и пассивная. Бюджет. Бюджетная система. Консолидированный бюджет. Трансферты. Дотации. Субсидии. Субвенции. Государственный долг. Внебюджетные фонды. Резервный фонд, фонд национального благосостояния. Доходы государства. Расходы государства. Чистые налоговые поступления. Бюджетный дефицит. Бюджетный излишек (профицит). Структурный и циклический дефицит. Фискальная политика государства. Фискальная экспансия. Фискальная рестрикция. Встроенные стабилизаторы. Дискреционная фискальная политика. Налоговая система. Налоги: прямые и косвенные; пропорциональные, прогрессивные, регрессивные; центральные, местные; общие и целевые. Налоговые ставки. Кривая и эффект Лаффера.

Деньги. Денежные агрегаты. Функции денег. Рынок денег. Транзакционный спрос на деньги. Спрос на деньги со стороны активов. Вмененные издержки хранения денег. Эффект Фишера. Пассивные операции банков. Активные операции банков. Обязательные и избыточные резервы банков. Денежный мультипликатор. Монетарная политика.

Вопросы для повторения

1. Что понимается под экономической политикой государства?
2. Каковы последствия активной экономической политики государства?
3. Сколько уровней в бюджетной системе РФ и какие?
4. Что представляет собой государственный долг?
5. За счет каких источников формируется фонд национального благосостояния и резервный фонд?
6. В чем различие понятий федерального и консолидированного бюджета?
7. Какой набор инструментов предполагает проведение дискреционной стимулирующей и сдерживающей фискальной политики?
8. В чем вы видите преимущества и недостатки дискреционной фискальной политики по сравнению с недискреционной?
9. Каковы основные причины образования государственного долга в России?
10. Что представляют собой современные деньги?

11. Чем различаются денежные агрегаты?
12. Из чего складывается спрос на деньги?
13. В чем суть эффекта Фишера?
14. Для какой цели Центральный банк устанавливает норму обязательного резервирования?
15. Для чего коммерческие банки формируют избыточные резервы?
16. Почему Центральный банк отдает обычно предпочтение умеренно жесткой монетарной политике?

Тесты

1. По данным таблицы определите тип системы налогообложения:

Уровень доходов	Размер налога
0	0
400	60
600	150
800	240
1 000	320

- а) пропорциональная;
- б) фиксированная;
- в) регрессивная;
- г) прогрессивная.

2. Фискальная политика является дискреционной, если при прочих равных условиях изменяются следующие параметры:

- а) ставка налогообложения;
- б) расходы государства по обслуживанию государственного долга;
- в) объем денежной массы;
- г) продолжительность выплат пособий по безработице.

3. В функции Центрального банка не входит:

- а) прием вкладов населения;
- б) кредитование коммерческих банков;
- в) регулирование денежного обращения;

г) эмиссия денег.

4. В категорию «банковских активов» коммерческих банков не входят:

- а) ссуды предприятиям и населению;
- б) финансовые средства, приобретенные банком;
- в) наличные деньги, имеющиеся у банка;
- г) вклады, размещенные в банке.

5. Банковские резервы ...

- а) являются элементом регулирования банковской системы, защищающим вкладчиков при банкротстве банков;
- б) защищают коммерческие банки от снижения спроса на кредиты;
- в) это максимальное количество денег, которое коммерческие банки могут получить в займы у Центрального банка;
- г) это отношение заемных средств банка к его собственным средствам.

6. Если центральный банк страны продает государственные ценные бумаги это приводит:

- а) к увеличению налогового бремени;
- б) к сокращению объема ссуд, предоставляемых коммерческим банком;
- в) к сокращению общей суммы личных накоплений;
- г) к увеличению общей суммы депозитов коммерческих банков.

7. В результате проведения рестрикционной денежно-кредитной политики, денежная масса в экономике сократилась на 30 %, реальный объем ВВП снизился на 10 %, а скорость обращения денег не изменилась. На основе этих данных можно предположить, что произошло(а) ...

- а) стабилизация цен на неизменном уровне;
- б) снижение общего уровня цен на 22,25 % в год;
- в) снижение общего уровня цен на 40 % в год;
- г) повышение общего уровня цен на 20 % в год.

Задачи

1. Номинальный ВВП увеличился за год на 16%, а реальный – на 6%. Насколько увеличилась за отчетный год денежная масса, если скорость обращения денег осталась неизменной?

2. Предположим, что правительство поставило задачу в следующем году добиться 7% роста реального ВВП, при этом темп инфляции не должен превысить 5%. Каков при этом будет темп роста номинального ВВП? Какими мерами монетарной политики можно «запустить» такое оживление деловой активности?

3. Государственные закупки (G) = 500, налоги (T) = $0,4 V$, трансферты (TR) = $0,2 V$, уровень цен $P=1$, государственный долг (R) = 1000 при ставке процента 0,1. Фактический объем выпуска (V) = 2000, потенциальный (V^*) = 2500. Определите, каким является сальдо госбюджета, структурный и циклический дефициты бюджета?

4. Портной купил материал за 1000 рублей (другие затраты отсутствуют), сшил костюм и продал его за 11500 рублей. Ставки налогов: подоходного – 13%, на добавленную стоимость – 18 %. Найдите добавленную стоимость и чистый доход портного.

Вопросы для размышления

1. Допустимо ли увеличение государственного долга (внутреннего и внешнего)? К каким долговременным последствиям это приводит?
2. Как добиться снижения налогового бремени?
3. Почему в России не используется система встроенных стабилизаторов?
4. Какие налоги предпочтительнее: прямые или косвенные?
5. Можно ли в России сократить государственные расходы, каким образом? Нужно ли их сокращать?

ЛЕКЦИЯ 8. СОЦИАЛЬНАЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

8.1. Социальная политика, её типы, основные направления.

8.2. Международные экономические отношения и внешнеэкономическая политика государства. Платежный баланс.

8.3. Международные валютно-финансовые отношения и валютная политика.

8.1. Социальная политика, её типы, основные направления

Устойчивость и социально-экономический прогресс капиталистического общества, гигантский цивилизованный скачок, которое оно совершило в XX в., определяются сочетанием двух начал, двух принципов: эффективности и справедливости. Эффективность, ее повышение обеспечивается рыночной конкуренцией. Но она порождает экономическое неравенство, дифференциацию доходов и, как следствие, социальную неустойчивость. Справедливость предполагает солидарность членов общества, зарабатывающих неодинаковые доходы, солидарность поколений. При этом решающую роль играет государство, перераспределяющее доходы через механизм налогов и трансфертов. Такое государство нобелевский лауреат Джеймс Бьюкенен назвал трансфертным. Чрезмерное увлечение принципом справедливости ослабляет конкуренцию и превращает такое государство в благотворительное, что в конечном итоге приводит к экономическим и социальным потрясениям.

В XXI в. социальное благополучие, социально-устойчивое положение граждан становится активным и самостоятельным фактором экономического развития, таким же, как труд, капитал, технология и предпринимательство.

Под социальной политикой понимается государственное воздействие на социальные процессы в обществе с помощью законодательных, бюджетных и административных рычагов.

Порождаемые рынком *неравенство доходов, неравномерность распределения благ, различия в экономическом и социальном положении людей* являются постоянными факторами социально-экономического развития страны. С позиций социального фактора перед экономикой стоят следующие исходные проблемы:

- каким образом удовлетворить социальные потребности людей;
- как обеспечить социально-справедливое распределение благ;

- как добиться того, чтобы рост благосостояния осуществлялся в меру роста эффективности экономики.

От успешности решения этих проблем зависит характер развития общества, его социальная устойчивость. Социальная устойчивость является основным признаком социально ориентированной экономики. *Социальная устойчивость предполагает: создание примерно равных стартовых возможностей для новых поколений в сфере образования, здравоохранения и других условий формирования человеческого потенциала; предотвращение чрезмерной дифференциации доходов населения; формирование надежной системы социальной защиты и помощи для членов общества; обеспечение доступности основной массе населения основных предметов потребления и услуг, определяющих достойный уровень жизни.*

Таким образом, задача социальной политики - дать максимальному количеству людей шанс для повышения благосостояния и социального статуса.

Социально ориентированная экономика предполагает социальную ответственность граждан за результаты экономического развития, которая достигается при выполнении следующих требований:

- улучшение экономического и социального положения населения страны в меру роста деловой активности;

- оправданная дифференциация доходов и потребления в зависимости от результатов деятельности и предпринимательской активности;

- оптимальный уровень (доля в ВВП) затрат на социальные нужды. Преувеличение роли государства в решении социальных проблем может привести к чрезмерной опеке граждан; с другой стороны, преувеличение роли отдельных групп населения может привести к усилению неравенства в доступе к социальным благам различных групп населения, подорвать принцип «равных стартовых возможностей», сделать экономику неэффективной.

Социальная политика бывает двух типов: *мягкая и жесткая.*

Мягкий тип социальной политики преобладал до последнего времени в Западной Европе. Он состоит в увеличении социальных расходов государства и в расширении социальных программ при одновременном увеличении налоговой ставки. Как показала практика западноевропейских стран, такая политика сталкивается с определенными трудностями. Во-первых, увеличение налогов как основного источника социальных расходов государства сдерживает предпринимательскую активность. Во-вторых, перераспределение доходов населения с помощью налогов и правительственных программ часто оказывается неэффективным, так как незначительно меняется степень неравенства.

Жесткая социальная политика проводится с помощью свертывания непомерных социальных расходов государства. Основными задачами жесткого типа социальной политики являются: стимулирование экономической активности различных социальных групп населения; выход из обострившихся экономических противоречий путем рыночной рационализации социальной политики (распространение частных медицинских услуг, частных школ, частного жилищного строительства, частных систем социального страхования); перераспределение сократившихся материальных и финансовых ресурсов из социальной сферы в производственную с одновременным сохранением основных элементов системы социальной защиты населения.

Содержание, цели и задачи социальной политики государства во многом зависят от экономических возможностей страны, демографической ситуации, темпов и характера индустриализации общества, традиций и истории институтов благосостояния. Они зависят от фазы делового цикла, расстановки политических сил и других факторов.

Основные направления социальной политики:

- государственная политика в области образования детей и взрослых;
- система пенсионного страхования;
- система здравоохранения;
- государственная политика на рынке труда;
- социальная помощь (система помощи бедным группам населения);
- программы помощи фермерам и др.

Ограниченные возможности учебного курса не позволяют рассмотреть все направления социальной политики. Ниже остановимся на отдельных из них.

Неравенство доходов в конце XIX - начале XX в. стало объектом изучения многих экономистов США и Западной Европы.

Центральной проблемой изучения является оценка справедливости и эффективности сложившегося в рыночной экономике распределения доходов богатства. В 1905 г. американский статистик Макс Лоренц разработал метод оценки распределения доходов, получивший название кривой Лоренца

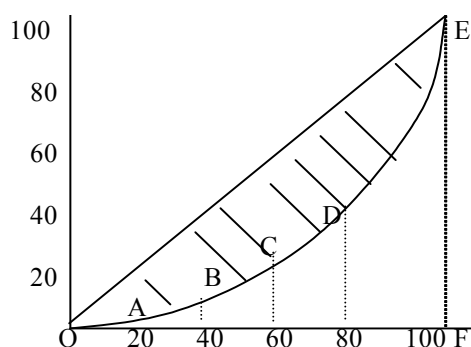


Рис. 8.1. Кривая Лоренца

(рис. 8.1). На основании этого подхода итальянский экономист, статистик, демограф Коррадо Джини предложил коэффициент концентрации доходов - коэффициент Джини.

На рис. 8.1 по горизонтали отложено распределение групп семей по их доходам (нарастающим итогом), по вертикали - доходы, получаемые этими группами семей. При абсолютном равенстве в распределении совокупного дохода линия распределения доходов приняла бы форму прямой OE (все точки расположены на биссектрисе). Линия OABCDE показывает фактическое распределение совокупного дохода. Заштрихованная площадь показывает степень неравенства в распределении доходов. Обозначим ее через T и, разделив T на площадь треугольника OEF, получим коэффициент Джини, показатель степени концентрации доходов:

$$K_{д} = \frac{T}{OEF} .$$

Чем выше неравенство в распределении доходов, тем больше коэффициент приближается к единице (абсолютное неравенство). И чем выше равенство в распределении доходов, тем меньше данный коэффициент. При абсолютном равенстве он достигает нуля. Системы прогрессивного налогообложения и трансфертных платежей приближают «кривую Лоренца» к биссектрисе. Опыт развитых стран свидетельствует, что неравенство в распределении доходов со временем сокращается. В РФ в 2011 г. коэффициент Джини составил 0,421. Это доля ВНД, которую присваивали наиболее богатые.

О дифференциации доходов населения можно судить по соотношению доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов). В РФ в 2010 г. по официальным данным этот показатель равен 16,5, а по неофициальным - достигает 25 и более раз. Степень неравенства за годы реформ возрастает, и она значительно выше, чем в развитых странах.

В экономическом анализе широко используется такой показатель распределения доходов, как уровень бедности. Уровень бедности – выраженная в процентах доля населения, семейный доход которой находится ниже некоего абсолютного уровня, который называется чертой бедности. Амартия Сен, получивший Нобелевскую премию в 1998 г. за определение и измерение бедности, наглядно показал, что фиксируемый в том или ином обществе уровень бедности в значительной степени зависит от понятийного определения самого термина «бедность». Так, в США граница бедности устанавливается федеральным правительством и равна утроенной стоимости продовольственной корзины, ежегодно корректируемой в соответствии с изменениями в уровне цен. (Черта бедности для одинокого американца составляет 11 139 долл. в год в 2010 г.) Абсолютный уровень бедности варьируется в зависимости от размера семьи (для семьи из четырех человек - 22 314 долларов в год в 2010 г.). В странах Европейского союза граница бедности - доходы ниже 50

% от средних доходов. Критерии бедности ООН - 2 долл. в день - бедные, 1 долл. в день - нищие.

В России для определения критерия бедности используется метод «потребительской корзины», включающий набор необходимых средств существования. В РФ действует закон о «потребительской корзине», который пересматривается через каждые 5 лет. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг (156 наименований - 2012 г.), необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, и устанавливается федеральным законом - в целом по Российской Федерации, законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации - для каждого субъекта. Величина прожиточного минимума определяется ежеквартально в среднем на душу населения и для трех социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети)²⁰. Размер минимальной заработной платы установлен в 2012 г. 4611 руб., что значительно ниже прожиточного минимума. (В Европе и Америке минимальная оплата труда гораздо выше прожиточного минимума). В России в первом полугодии 2011 г., по данным Росстата, бедными были 12% населения страны. Когда минимальная заработная плата ниже прожиточного минимума создаются иждивенческие настроения: низкооплачиваемые работники начинают мечтать, как им перейти в группу получателей социальных пособий. Это ведет в ловушку бедности, которая заключается в неуклонном росте застойной бедности. Если в течение года человек не может найти работу, не происходит серьезных изменений в стиле его жизни, через два года безработицы желание трудиться затухает, и на третий год наступает переломная точка: человек уже овладевает технологиями проживания в состоянии бедности, попадает в категорию застойно бедных.

Итак, рынок порождает неравенство распределения доходов. Вопрос о справедливости в экономике относится не столько к позитивной, сколько к нормативной экономике.

Хотя данные по распределению дохода и уровню бедности позволяют составить некоторое представление о степени неравенства в обществе, интерпретация полученных результатов далеко не так проста, как это может показаться на первый взгляд. Людей интересует не столько величина дохода, сколько возможность обеспечить приемлемый образ

²⁰ В 1 кв. 2012 г. прожиточный минимум составил в среднем 6 307 руб. (трудоспособное население – 6 827 руб., пенсионеры – 4 963 руб., дети - 6070 руб.). В Удмуртии (II кв. 2012 г.) соответствующие показатели составили: 5423 руб., 5831 руб., 4238 руб., 5266 руб. А в Чукотском АО были в два раза выше.

жизни. По различным причинам данные о распределении доходов и уровню бедности не позволяют получать полную картину степени неравенства в уровне жизни.

Показатели распределения доходов и уровня бедности основываются на денежном доходе семьи. Однако существуют различные программы помощи бедным. Государственные пособия беднейшим семьям, предоставляемые в форме товаров и услуг - это трансферты в натуральной форме. Стандартные показатели степени неравенства их не учитывают.

Проблема бедности в развитых странах в долгосрочном периоде актуальна для ограниченного числа семей.

Наиболее важным в современных условиях среди направлений социальной политики становится образование. Повышение уровня образования рассматривается как важный фактор экономического роста страны, а развитие образования и науки - как средство усиления конкурентных позиций страны на мировом рынке. Качественное образование не может быть дешевым. Об этом свидетельствует опыт США, которые первенствуют в сфере высшего образования.

Образование является общественным благом. Каждый должен иметь шанс для его получения и использования его в повышении своего благосостояния, статуса и социального положения. Шанс может быть использован детьми с потенциальными способностями, в том числе и теми, чьи родители бедны. Расходы на образование, благодаря американскому экономисту нобелевскому лауреату Г. Беккеру, теперь рассматриваются не как затраты, а как инвестиции в личное будущее и в будущее общества. Поэтому индивидуальные инвестиции должны дополняться государственными. Инвестиции в человеческий капитал являются наиболее предпочтительными по сравнению с инвестициями в физический капитал, поскольку знания, профессиональный опыт накапливаются, способствуют повышению производительности. Физический капитал, напротив, морально устаревает, становится не пригодным к использованию.

Другим важным направлением социальной политики государства является система здравоохранения. В развитых странах сложилось два подхода к организации здравоохранения: в США преобладает *частное медицинское страхование*; в Германии и других европейских странах преобладает *обязательное государственное медицинское страхование*. Или, другими словами, существует две системы медицинского страхования: *обязательное и добровольное*. В РФ происходит переход от системы медицинского обеспечения, существующей в СССР, к системе медицинского страхования, включающего обязательное и добровольное страхование.

Одним из ведущих направлений социальной политики является политика в области пенсионного дела. История знает два вида пенсионных систем: *пенсионное обеспечение и пенсионное страхование*. Система пенсионного обеспечения действовала в СССР. Величина пенсии зависела от среднего заработка, стажа работы, но не могла превышать установленного максимума. В развитых странах сложилась система пенсионного страхования: величина пенсии зависит от размера накопленных в трудовой период пенсионных взносов самого работника и взносов работодателя на счет работника. Изменение демографической и экономической ситуации вызвало сложный и трудный процесс реформирования пенсионных систем.

Действующая в России с 2002 г. пенсионная система включает пенсионное обеспечение ряда категорий граждан (военнослужащих, госслужащих, нетрудоспособных и др.) и пенсионное страхование. Основным видом является трудовая пенсия (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца). Величина пенсии зависит от суммы накопленных страховых взносов (расчетного пенсионного капитала) и включает базовую часть, которую государство гарантирует всем, страховую и накопительную. Лица, не имеющие права на трудовую, получают социальную пенсию. Обязательное пенсионное страхование дополняется добровольным. Распорядителем пенсионных накоплений является пенсионный фонд РФ. Сложившаяся пенсионная система является разбалансированной. Дефицит средств для выплат текущих пенсий нарастает. Необходимо реформирование пенсионной системы. В 2012 г. идёт бурное обсуждение стратегии долгосрочного развития пенсионной системы.

Государственное регулирование рынка труда было исторически первым направлением социальной политики. В настоящее время в развитых странах сложилась развитая система государственного регулирования рынка труда. В ней можно выделить три основные направления:

- *государство устанавливает условия использования труда*: меры по ограничению применения детского и женского труда; продолжительность рабочего дня, рабочей недели, отпуска; нормы гигиены и безопасности труда;

- *государство воздействует на условия оплаты труда*. Регулирование заработной платы осуществляется посредством следующих форм: установление минимальной заработной платы; регламентация ряда надбавок к заработной плате; налогообложение

личных доходов; компенсации, связанные с трудовой деятельностью (страхование на случай безработицы²¹, страхование от несчастных случаев на производстве);

- государство регулирует отношения между наемными работниками и предпринимателями, принуждая их к переговорам как способу урегулирования конфликтов. В результате такой деятельности обычной практикой стало заключение коллективных трудовых соглашений, подробно устанавливающих права и обязанности сторон трудовых отношений.

В системе социальной защиты населения важную роль играет и обязательное государственное страхование по случаю травм на производстве, по дороге на работу или с работы. В большинстве случаев этот вид страхования финансируется целиком за счет обязательных взносов с предпринимателей. За счет их обеспечивается лечение, возмещение потерянного заработка, выплата пенсий по инвалидности, выплата пособий членам семьи в случае потери кормильца. В России только отдельные категории работников подлежат обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Условием повышения конкурентоспособности национальных экономик в глобализирующемся мире становится демонтаж благотворительного государства, выравнивание систем социальных гарантий, продолжительности рабочего года (в часах), систем страхования от безработицы, поощрение предпринимательства, восстановление «трудовой этики», обеспечившей в свое время гигантский прогресс капитализма, утрачиваемый во второй половине XX в.

8.2. Международные экономические отношения и внешнеэкономическая политика государства. Платежный баланс

Исторически *первой и ведущей формой международных экономических связей является торговля товарами*, которая состоит из экспорта (вывоза) и импорта (ввоза). Сумма экспорта и импорта представляет оборот внешней торговли.

Базирующаяся на принципе сравнительного преимущества, международная торговля дает возможность странам достигнуть более эффективного отраслевого размещения производственных ресурсов, повысить производительность их использования и увеличить на этой основе совокупные доходы населения. Внешняя торговля позволяет преодолеть неравномерность в обеспеченности стран факторами производства, технологиями,

²¹ В РФ система страхования отсутствует, но действует система выплат пособий по безработице за счет средств бюджета.

полезными ископаемыми. Международная торговля также является средством углубления специализации страны, накопления капитала и, на этой основе, расширения масштабов производства, усиления конкуренции между фирмами. Она тем самым выступает одним из наиболее важных факторов экономического развития страны, удовлетворения потребностей населения в разнообразных товарах.

В современных условиях внешняя торговля представляет собой наиболее динамичный сектор экономики всех развитых стран. Среднегодовые темпы развития мировой торговли за последние 50 лет опережали темпы роста мирового ВВП почти в 2 раза. Следствием этого явилось, с одной стороны, значительное расширение границ производства и внутреннего потребления, с другой стороны, усиление взаимозависимости стран. Например, такие страны, как Германия, Франция, Япония, до 40 % своего ВВП производят на экспорт, Бельгия, Голландия – более 60 % ВВП, Россия - 30 %. Сегодня процессы национального воспроизводства в разных странах настолько тесно переплетены, что все основные вопросы своей внешнеторговой и внутренней политики они должны согласовывать в рамках многосторонних консультаций. Это относится, прежде всего, к США, Японии, странам ЕС, группе 7, группе 20, АТЭС, таможенным союзам и др.

В результате структурных изменений в экономике, на что все большее влияние оказывает НТП, процессы экономической интеграции, меняется положение различных стран на мировом рынке. Конкурентоспособность стран по поставляемым на внешние рынки товарным позициям зависит от их восприимчивости к современным технологиям. Основное направление долговременных структурных сдвигов состоит в существенном возрастании доли в мировом товарообороте промышленных товаров и в соответствующем сокращении удельного веса сырьевых товаров. Особенно доходной частью внешней торговли становится поставка высокотехнологичных товаров, включая информационные продукты, ноу-хау.

В последние годы во внешней торговле приобретает все большее значение экспорт и импорт услуг (туристических, транспортных, консультационных и т.д.). В середине 90-х гг. на экспорт услуг приходилась четверть стоимости товарного экспорта (примерно 12-14 % в объеме мирового ВВП). В международной торговле услугами 44 % приходилось на деловые услуги, одна треть – на туристические.

Россия в мировой торговле занимает особое место, экспортируя преимущественно энергоносители (нефть, газ). Задача состоит в том, чтобы улучшить структуру экспорта и импорта товаров. Необходимо увеличить экспорт готовых изделий обрабатывающей промышленности, особенно по тем позициям, где страна имеет конкурентные преимущества. В структуре импорта следует увеличивать ввоз оборудования, необходимого для

модернизации отраслей экономики. Географическое положение России, а также ее достаточно мощный природно-ресурсный и промышленный потенциал позволяют ей выгодно торговать со странами, находящимися на разных уровнях экономического развития.

Международное движение капитала дополняет международную торговлю. Экспорт и импорт капиталов – это важнейшая черта современной мировой экономики. Капиталы устремляются туда, где возможно наиболее прибыльное и безопасное их вложение. Капиталиста любой страны интересует размер дохода, поскольку это закон рынка. Но в итоге международная миграция капиталов обеспечивает реализацию общих интересов стран, ускоряет структурную перестройку мировой экономики, повышает техническую вооруженность и занятость в тех странах, в которых на данное время складываются благоприятные условия для инвестиций.

Вывоз капитала, хотя в настоящее время и осуществляется преимущественно из развитых стран в развитые же государства, со временем может стать важной формой включения развивающихся стран в международное разделение труда в области передовых технологий: электроники, машиностроения, науки, информатики, биотехнологий. Именно благодаря иностранным инвестициям и заимствованиям в области передовых технологий такие страны, как Южная Корея, Малайзия, Тайвань, КНР, превратились сегодня в мировых лидеров по ряду направлений наукоемкого производства.

Особенностью современной экономики является то, что большинство стран, добившись высокого уровня развития производства в отдельных отраслях, могут по этим отраслям экспортировать в другие страны передовые технологии и капиталы. В то же время они нуждаются в импорте капиталов по другим отраслям. Таким образом, потоки вывозимого и ввозимого капиталов – это улица не с односторонним, а с многосторонним движением.

Иностранные инвестиции включают: прямые, портфельные и прочие инвестиции. Общепринято к прямым инвестициям относить такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25 % акционерного капитала компаний (в России – более 10%). Привлекая прямые инвестиции, страна получает не только финансовые ресурсы на своё развитие, но и доступ к новейшим технологиям, передовому опыту (ноу-хау), современным формам ведения бизнеса и т.д.

Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) регулярно увеличивается. В 2011г. он достиг более 410,6 млрд. долл. Основная их часть направляется из одних развитых стран в другие развитые страны. На долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой в настоящее время приходится 42% ПИИ. Доля России в общем объеме мировых прямых

зарубежных инвестиций составляет примерно 1%. Потребность страны в прямых ежегодных инвестициях превышает их предложение примерно в 4 – 5 раз.

Портфельные инвестиции – приобретение акций иностранных компаний в размерах, не обеспечивающих контроль над ними. Главная причина портфельных инвестиций – стремление разместить капитал в той стране и в таких ценных бумагах, в которых он будет приносить максимальную прибыль при допустимом уровне риска. Более 90 % портфельных инвестиций осуществляется между развитыми странами, и они растут темпами, значительно опережающими темпы роста ПИИ.

Прочие инвестиции - это торговые, банковские кредиты.

Важной формой мировых экономических связей выступает миграция рабочей силы.

Экономическими причинами миграции рабочей силы выступают межстрановые различия в оплате труда. Внеэкономическими – политические и религиозные причины, объединения и распад государств, природные бедствия, войны, экологические проблемы, причины личного характера. Существует несколько видов миграции рабочей силы: миграция неквалифицированной или низкоквалифицированной рабочей силы, преимущественно из бедных развивающихся стран в богатые развитые страны; миграция квалифицированной рабочей силы из развитых в развивающиеся страны; переезд высококвалифицированных работников (прежде всего ученых) из одних государств в другие, получивший название «утечки умов».

Международная миграция рабочей силы имеет существенные экономические последствия как для стран, экспортирующих трудовые ресурсы, так и для стран, их принимающих. Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией рабочей силы, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями. В свою очередь, структура денежных потоков, связанных с международной миграцией рабочей силы, включает: трудовой доход, переводы работников, перемещение мигрантов. Так, в рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников семьям на родину составляют примерно 62 %, трудовые доходы – 31 % и перемещение мигрантов – около 7%. Во многих развивающихся странах (Бангладеш, Египет, Греция, Пакистан, Ямайка, Марокко, Судан, Турция) масштабы переводов частного характера равны 25-50 % доходов от товарного экспорта. В других странах переводы достигают 10-50 % ВВП (Иордания, Лесото, Йемен).

Наиболее крупные выплаты трудового дохода лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, Германия, Италия, Япония, Бельгия, США, в последние годы Россия. Россия занимает сегодня 3-е место в мире по количеству иммигрантов из Казахстана, Украины,

Узбекистана, Киргизии, Таджикистана, Армении, Республики Молдова, Азербайджана и других стран СНГ и дальнего зарубежья.

Внешнеторговая политика государства. Развитие внешнеэкономических связей ставит вопрос о мерах государственного регулирования в этой сфере. В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую и политику свободной торговли (либеральную).

Государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила и условия внешней торговли. Развитые страны в основном используют тарифы на импорт. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой.

Альтернативным способом защиты отраслей, нуждающихся во временной поддержке государства, являются финансовые методы торговой политики: субсидии, кредитование, налоговые льготы. Преимущество субсидии, по сравнению с тарифом, состоит том, что субсидия стимулирует рост отечественного производства, как и тариф, но не приводит к абсолютному снижению потребления, так как не поднимает уровень внутренних цен выше мировых.

Прямое субсидирование отдельных отраслей не всегда гарантирует эффективное распределение ресурсов, так как сложно определить отрасли, требующие защиты государства от иностранной конкуренции. Если тарифы и субсидии уже введены, то их сложно отменить. Тем самым протекционистская политика уменьшает или сводит на нет выгоды от международной специализации.

В рамках ВТО (РФ стала полноправным членом ВТО 22 августа 2012 г.) снижаются барьеры для свободного товарообмена. В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортные товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты.

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрена сравнительно большая гибкость и свобода действий. В России ставки снижаются примерно 1 тыс. товарных позиций, в том числе по продовольствию, коврам, готовой одежде, изделиям из черных металлов и транспортным средствам. По предварительным расчетам, средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины в рамках единого тарифа снизится с 9,6% до 7,5–7,8%.

Эффект от вступления России в ВТО будет непрямым, однако положительным: выигрыш может быть достигнут за счет повышения доверия инвесторов, сокращения административных барьеров. Правила ВТО не будут применяться в российско-американской торговле пока Конгресс США не отменит поправку Джексона-Вэника, которая была принята в 1974 г. в отношении СССР (обвиняли в ограничении прав граждан на эмиграцию).

Особая сложность возникает в новых условиях для российского аграрного сектора, учитывая, что Россия расположена в зоне рискованного земледелия. В рамках ВТО вопросы сельского хозяйства затрагиваются двумя соглашениями: Соглашение по сельскому хозяйству и Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Соглашение по сельскому хозяйству охватывает 24 группы гармонизированной системы кодирования товаров и регулирует предоставление сельскохозяйственных субсидий, под это понятие попадают меры, которые направлены на поддержку сельского хозяйства, на развитие села в целом. Выделяют два блока поддержки: внутренняя и экспортная субсидия.

В классификации внутренних мер поддержки используются корзины: красная, желтая, зеленая. Из них особое значение имеет зеленая корзина, так как правила ВТО предусматривают сокращение прямого государственного финансирования сельского хозяйства. Зеленая корзина классифицирует разрешенные меры, которые являются внутренним делом применяющей страны, которая уведомляет ВТО, что собирается их использовать, и соответствуют критериям зеленой корзины: финансирование должно осуществляться из государственного бюджета, поддержка не должна иметь своим последствием поддержку цен производителей. К данным мерам относятся: финансирование на создание инфраструктуры села, на компенсацию потерь в случае стихийных бедствий (при потерях более 30%), меры, направленные на страхование доходов сельскохозяйственных производителей, финансирование научных исследований, подготовку кадров, программы по сокращению численности занятых в сельском хозяйстве, инвестиционная помощь при проведении реструктуризации, выплаты за участие в программах по защите окружающей среды и т.п. Одной из популярных программ «зеленой корзины» являются прямые выплаты производителям без привязки к ценовому уровню или объему производства. Так, в США фермеры получают от государства так называемые прямые выплаты, размер которых зависит от площади земли, с которой в предыдущие годы был получен урожай зерновых. При этом выплачивается не более 40 тыс. долл. на человека, хозяйство с выручкой более 750 тыс. долл. в программе не участвует.

К особой группе мер, которые использует государство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся различные формы стимулирования экспорта. Среди них

можно отметить: льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ставок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экспортных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту, расширение транспортной и информационной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок, тарифные квоты, разрешенные защитные меры - использование санитарных и фитосанитарных мер в качестве барьеров для защиты рынка.

Все экономические операции, которые произошли между резидентами данной страны и нерезидентами в течение определенного времени, отражаются в платежном балансе страны.

Платежный баланс (табл. 8.1), согласно стандартной классификации, разработанной МВФ, включает в себя два основных счета:

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет капитала и финансовых операций.

Таблица 8.1

Стандартная структура платежного баланса

Кредит (поступление валюты)	Дебет (расход валюты)
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
Сальдо баланса внешней торговли	
3. Экспорт услуг 5. Чистые доходы от инвестиций	4. Импорт услуг 6. Чистые текущие трансферты за границу
Сальдо баланса по текущим операциям (торговый баланс)	
II. Счет капитала и финансовых операций	
7. Чистые капитальные трансферты из-за границы 8. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	9. Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов
Сальдо баланса официальных расчетов	
	10. Чистое увеличение официальных валютных резервов

Баланс по текущим операциям и баланс движения капиталов взаимосвязаны, уравновешивают друг друга: дефицит по текущим операциям финансируется чистым притоком капитала и, наоборот, актив текущего платежного баланса страны сопровождается чистым оттоком капитала.

Баланс счета текущих операций и баланс счета капитала и финансовых операций - это баланс официальных расчетов. Платежный баланс, по определению, равен нулю. Поэтому, если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом (резиденты страны тратят на покупку товаров, услуг, активов больше, чем получают от продажи своих товаров, услуг, активов иностранцам), погашение задолженности осуществляется центральным банком путем сокращения официальных резервов иностранной валюты. Если баланс официальных расчетов положительный, то центральный банк увеличивает свои резервы иностранной валюты.

Рост официальных валютных резервов центрального банка отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция означает расход иностранной валюты и является импортоподобной. Уменьшение официальных резервов учитывается в кредите со знаком «плюс», так как данная операция экспортоподобна и увеличивает предложение иностранной валюты. К официальным резервам относятся: монетарное золото, наличная иностранная валюта, ценные бумаги иностранных правительств, СДР и резервная позиция (квота страны в капитале МВФ) в Международном валютном фонде. Длительный дефицит баланса официальных расчетов истощает официальные резервы и приводит к кризису платежного баланса. В этом случае страна вынуждена будет понизить курс национальной валюты (провести девальвацию).

8.3. Международные валютно-финансовые отношения и валютная политика

Международные валютно-финансовые отношения - экономические отношения, связанные с функционированием денег как мировых и обслуживанием хозяйственных связей между странами. В них можно выделить: валютные отношения по текущим операциям; валютные сделки по долгосрочным операциям - финансовые отношения между странами, связанные с переводом средств, вывозом и ввозом капитала, с предоставлением субсидий и т.д.; международный кредит, который может быть частным, правительственным, кредитом международных организаций; валютные спекуляции, связанные с переводом денег из одной страны в другую или операциями на валютных рынках в целях получения прибыли на разнице валютных курсов.

Рынок, на котором совершается обмен валюты одной страны на валюту другой, есть валютный рынок.

Валюта - денежная единица, используемая для измерения величины ценности товара.

Термином «валюта» обозначаются: денежные единицы данной страны (доллар США, рубль России, йена Японии и т.д.); денежные знаки иностранных государств, а также кредитные или платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах (девизы) и используемые в международных расчетах - «иностранная валюта»; международные (региональные) счетные валютные единицы (специальные права заимствования - СДР).

С точки зрения режима и сферы применения валюты подразделяются: на свободно конвертируемые (национальные валюты практически беспрепятственно обмениваются на любую другую иностранную валюту): на частично конвертируемые, обмен которых частично ограничен обычно для нерезидентов и по долгосрочным операциям; на замкнутые (неконвертируемые), не обмениваемые на валюты других стран. Рубль в СССР был валютой неконвертируемой. Российский рубль с середины 2006 г. является официально свободно конвертируемой валютой.

Среди множества валют выделяются резервные валюты. В качестве основной резервной валюты в настоящее время используется доллар США и евро. Российская Федерация свои международные резервы формирует в долларах, евро.

Коллективная валюта - СДР (специальные права заимствования). Это резервная валюта Международного валютного фонда, которая формируется как корзина валют.

Совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, форм их организаций, закрепленных в правовых нормах, институтах, международных соглашениях образуют международную валютную систему.

Первой сложившейся мировой валютной системой была Парижская (с 1867 г.), ее основой был золотомонетный стандарт и режим плавающих валютных курсов. Мировыми деньгами было золото, а каждая национальная валюта имела фиксированное золотое содержание, в соответствии с которым и устанавливался валютный паритет.

На смену ей пришла (с 1922 г.) Голландская система, базировавшаяся на золотодевизном стандарте. Система просуществовала около десяти лет и рухнула в годы Великой депрессии. Мир оказался расколотым на валютные блоки (валютные зоны).

Победа стран антигитлеровской коалиции во Второй мировой войне создала предпосылки для формирования новой международной валютной системы. К концу войны США превратились в самую мощную державу мира, а доллар стал наиболее сильной

валютой, имевшей реальное золотое обеспечение. Доллар и стал основой послевоенной Бреттонвудской валютной системы, оформленной на международной конференции в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). Бреттонвудская валютная система просуществовала до 1971 г. По мере выравнивания уровней развития экономик развитых стран эта система рухнула.

В 1976 г. на Ямайке в городе Кингстоне была проведена сессия МВФ, которая приняла решение о создании новой валютной системы, получившей название Ямайская. Эта система функционирует с 1978 г. Основные положения этой системы: наложен запрет на использование золота в качестве основы валютных паритетов; золото утратило денежные функции - произошла его демонетизация. Страны получили право свободного выбора режима валютного курса. Курс своей валюты они могли устанавливать к любой другой валюте, к СДР или к корзине валют, но не к золоту; центральные банки получили право покупать и продавать золото по свободным рыночным ценам.

Валютные курсы и валютное регулирование. Развитие международных валютно-финансовых отношений создало объективные предпосылки для возникновения и функционирования валютных рынков. Участниками валютного рынка выступают коммерческие и центральные банки, валютные биржи, брокерские агентства, международные корпорации, которые не только диверсифицируют свои портфели за счет иностранных активов, но и осуществляют валютные сделки от лица фирм, выходящих на внешние рынки в качестве экспортеров и импортеров.

Различают мировые валютные рынки (Лондон, Нью-Йорк, Токио), региональные валютные рынки (Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, Сингапур, Гонконг) и национальные валютные рынки (в России - Московская межбанковская валютная биржа-ММВБ).

Валютный рынок - это типичный саморегулирующийся рынок. На нем действуют те же законы, что и на товарном рынке, и, прежде всего, закон спроса и предложения, в соответствии с которым устанавливается валютный курс. Валютные курсы играют центральную роль в международной торговле, позволяя сравнивать цены товаров и услуг, производимых в различных странах.

Валютный курс - это цена одной валюты, выраженная в другой валюте. Равновесный валютный курс устанавливается во время торгов на валютных биржах. Спрос на иностранную валюту и одновременно предложение национальной валюты создает импорт товаров и услуг. Экспорт создает предложение иностранной валюты в данной стране и одновременно спрос на ее валюту за рубежом. Таким образом, экспорт позволяет стране зарабатывать иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.

Факторы, определяющие валютный курс, подразделяются: на долгосрочные - уровень производительности труда в той или иной стране; темпы роста ВВП; место и роль страны в международной торговле и в международных инвестициях; на среднесрочные - сальдо баланса по текущим операциям; сальдо баланса официальных расчетов; соотношение уровней процентных ставок по депозитам; различия в темпах инфляции; на краткосрочные - психологические (мнения крупных банкиров, валютных дилеров, управляющих валютными отделами ведущих компаний о перспективах динамики курса той или иной валюты); дезинформация; ажиотажные прогнозы или догадки; внешнеэкономические обстоятельства; изменения во внутренней политике; настроение общества в отношении своего правительства и проводимой политики; слухи и т.д.

В долгосрочном периоде цены на товары, предназначенные для международного обмена и очищенные от налогов и тарифов, должны быть одинаковыми. Это предположение положено в основу паритета покупательной способности валют (ППС). Согласно данной теории, валютные курсы стран определяются соотношением общего уровня цен. Иначе говоря, валюта будет дорожать или обесцениваться до тех пор, пока определенная сумма денег, конвертируемая по рыночному валютному курсу, не сможет быть обменена на одинаковую по составу и объему «рыночную» корзину товаров и услуг в обеих странах.

Различают номинальный и реальный валютные курсы. Номинальный валютный курс - условия обмена национальных валют. Реальный валютный курс - условия обмена товаров и услуг (условия торговли). Номинальный валютный курс может быть прямым (например, 1 доллар = 30 рублям) и обратным (например, 1 рубль = 1/30 доллара). На основе рыночного номинального валютного курса устанавливается официальный валютный курс.

Реальный валютный курс - это цена одного и того же товара, произведенного (продаваемого) в странах-контрагентах.

Он определяется (для прямого валютного курса) как

$$\varepsilon = e \cdot P^* / P,$$

где ε - реальный валютный курс; e - номинальный валютный курс; P^* - цена товара в иностранной валюте; P - цена того же товара в национальной валюте внутри страны.

Если реальный валютный курс меньше единицы, то импортные товары дешевле отечественных и их охотнее будут покупать внутри страны, что стимулирует импорт. Обратная ситуация возникает, когда реальный курс больше единицы, что стимулирует экспорт.

Валютные курсы могут иметь разные режимы. Они могут быть фиксированными и плавающими.

Сегодня фиксированный валютный курс практикой не используется.

Плавающий валютный курс устанавливается в результате свободных колебаний спроса и предложения как равновесная цена на валютном рынке, то есть центральный банк не вмешивается в рыночную деятельность с целью повлиять на валютный курс, хотя он устанавливает официальный валютный курс, опираясь на плавающий, но без обязательств вести расчеты по этому курсу. Основное достоинство плавающего валютного курса в том, что он выступает «автоматическим стабилизатором», способствующим урегулированию платежных балансов без видимых потерь официальных валютных резервов, и не требует вмешательства центрального банка в рыночный механизм. В то же время значительные колебания валютных курсов отрицательно сказываются на международной торговле и финансах, порождая риск и неопределенность в международных экономических отношениях. Кроме того, при данной системе не исключается возможность проведения инфляционной политики со стороны Центрального банка.

Использование режима плавающего валютного курса не исключает проведение валютной политики.

Валютная политика - составная часть внешнеэкономической политики, направленная на регулирование сферы международных расчетов страны и поддержание ее национальной валюты. Валютная политика включает меры в области внутренней экономики, предусматривающие достижение устойчивости национальной валюты, и меры в области внешнеэкономической деятельности. Внутренние меры связаны с регулированием денежной массы в обращении и ставки процента. Изменение ставки процента приведет к изменению притока (оттока) капиталов в страну и изменит состояние платежного баланса и будет способствовать изменению курса национальной валюты. Политика непосредственного влияния на национальную валюту заключается в осуществлении мер валютной интервенции, то есть купли или продажи национальной валюты в целях влияния на ее курс при режиме «плавающего курса», существующем при современной Ямайской валютной системе.

Валютные курсы - важные объекты регулирования как внутри государства, так и в межгосударственных отношениях.

Валютное регулирование - установление правил проведения любых операций нерезидентами и сделок в иностранной валюте между резидентами в целях обеспечения проводимой правительством монетарной и внешнеторговой политик.

Оно применяется в целях накопления необходимых резервов в руках государства, уравнивания платежных балансов, поддержания курса национальной валюты, недопущения валютной спекуляции и т.д.

Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить такие меры, как дисконтная политика (изменение учетной ставки), валютные интервенции.

Валютные интервенции - попытка стабилизации валютных курсов за счет использования официальных валютных резервов. Центральный банк может совмещать продажу иностранной валюты на внешнем рынке с соответствующей покупкой ее на внутреннем открытом рынке. Такая процедура известна как стерилизация. Центральный банк может целенаправленно понижать курс валюты своей страны, позволяя ей обесцениться относительно других иностранных валют. В этом случае ЦБ проводит *девальвацию* своей валюты. Она призвана стимулировать экспорт и совокупный спрос. Девальвация – сознательное и целенаправленное понижение курса национальной валюты центральным банком в целях ограничения импорта и стимулирования экспорта.

Центральный банк может проводить *ревальвацию* своей валюты, то есть повышать ее курс, что ограничивает экспорт и совокупный спрос, но поощряет импорт.

Ревальвация – сознательное и целенаправленное повышение курса национальной валюты центральным банком в целях ограничения экспорта и стимулирования импорта.

В то время как валютное регулирование осуществляется на валютном рынке и через него, валютный контроль состоит в прямом воздействии государства на спрос и предложение валют, на валютный курс, устанавливаемый органами власти. Следует иметь в виду, что в осуществлении валютного регулирования возможности государства ограничены. Все зависит от состояния бюджета, денежно-кредитной политики. Если не удастся укрепить экономику, стабилизировать ее, обеспечить экономический рост, то рано или поздно придется решать проблемы бюджета путем включения печатного станка.

В стабилизации международных валютно-финансовых отношений, в развитии послевоенной экономики, в формировании единого глобального мира огромную роль сыграл МВФ, созданный в 1944 г. МВФ (Международный валютный фонд) - многосторонняя межправительственная валютно-кредитная организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН. Это гигантский банк данных, мощный центр глобального экономического анализа как основы выработки и представления рекомендаций в области валютно-кредитной, экономической политики для каждой из стран-членов, с которой проводятся консультации. МВФ специализируется, как правило, на вопросах краткосрочной финансово-экономической стабилизации.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Социальная политика государства. Типы социальной политики государства: мягкий и жесткий. Пенсионные системы. Системы здравоохранения. Государственная политика на рынке труда. Социальная помощь. Кривая Лоренца. Коэффициент Джини. Уровень бедности. Черта бедности. Прожиточный минимум. Индекс бедности. Частное и государственное медицинское страхование.

Вывоз капитала. Прямые, портфельные и прочие инвестиции. Миграция рабочей силы. Протекционизм. Либерализм (политика свободной торговли). Тарифные и нетарифные барьеры. ВТО. Платежный баланс. Торговый баланс. Счет текущих операций (текущий счет). Счет движения капитала и финансовых операций (финансовый счет, капитальный счет).

Международные валютно-финансовые отношения. Золотой стандарт. Бреттонвудская валютная система. Ямайская валютная система. Валюта. Валютный рынок. Валютные операции. Валютный курс. Паритет покупательной способности валют. Номинальный и реальный валютный курс. Плавающий валютный курс. Валютное регулирование. Валютные интервенции. Стерилизация.

Вопросы для повторения

1. Что понимается под социальной политикой государства?
2. В 1999-2008 гг. ВВП России увеличивался со средним темпом около 7 % в год. Как при этом изменилась дифференциация доходов населения?
3. Каковы причины кризиса действующих пенсионных систем и пути его преодоления?
4. Какими основными показателями измеряется неравенство в распределении доходов?
5. Каковы причины бедности?
6. В чем смысл дилеммы эффективности и справедливости?
7. По какому критерию можно отнести гражданина страны к категории бедных?
8. К каким последствиям приводит приток иностранного капитала в страну?
9. Какая внешнеторговая политика больше соответствует долгосрочным интересам страны?
10. Как образуются международные резервы страны?
11. К какому типу валют относится российский рубль?
12. Какая валютная система действует в современном мире?

13. Как определяется реальный обменный курс?

14. Какие инструменты валютного регулирования использует российское государство?

15. В чем суть ловушки бедности?

Тесты

1. Если правительство вводит прогрессивное налогообложение на доходы физических лиц, то кривая Лоренца сдвигается ...

- а) вправо, уменьшая неравенство в обществе;
- б) вправо, увеличивая неравенство в обществе;
- в) влево, увеличивая неравенство в обществе;
- г) влево, уменьшая неравенство в обществе.

2. За истекший период децильный коэффициент изменился с 15,4 до 16,2. Это свидетельствует ...

- а) об экономическом росте;
- б) об увеличении степени неравенства населения по доходам;
- в) о снижении дифференциации доходов;
- г) о повышении уровня жизни населения.

3. К способам косвенного перераспределения доходов государства относятся:

- а) регулирование цен на социально важную продукцию;
- б) индексация фиксированных доходов;
- в) законодательное определение обязательного минимума заработной платы как базы оплаты труда на всех предприятиях;
- г) выделение дотаций определенным категориям граждан;
- д) введение прогрессивной ставки подоходного налога.

4. Расширение экспорта капитала обусловлено ...

- а) желанием владельцев капитала посетить другие страны;
- б) тенденциями экономического и политического обособления страны;
- в) усилением роли транснациональных корпораций;
- г) стимулированием товарного экспорта.

5. Составным элементом платежного баланса не является ...

- а) счет движения капитала;
- б) изменение ВВП;
- в) изменение официальных резервов;
- г) счет текущих операций.

6. Снижение таможенных тарифов на импорт товара может привести ...

- а) к сокращению рабочих мест у отечественных товаропроизводителей данной продукции;
- б) к снижению рабочих мест в экспортоориентированных отраслях;
- в) к снижению среднего уровня жизни;
- г) к повышению потребительских цен.

7. При изменении номинального валютного курса с 0,9 до 0,75 евро за 1 доллар США цены продаваемой в США путевки за 1500 долларов в евро

- а) вырастет на 225 евро;
- б) вырастет на 333 евро;
- в) уменьшится на 225 евро;
- г) уменьшится на 333 евро.

8. После девальвации национальной валюты цены экспорта и импорта изменятся при прочих равных условиях следующим образом:

- а) на импорт повысятся, а на экспорт снизятся;
- б) повысятся как на импорт, так и на экспорт;
- в) и на экспорт, и на импорт понизятся;
- г) на экспорт повысятся, а на импорт снизятся.

Задачи

В стране доходы населения распределены следующим образом:

Группа домохозяйств	Доля в общей численности населения, %	Сумма доходов, млн. руб. в год
1-я – беднейшие	20	200
2-я - бедные	20	300
3-я – почти средний класс	20	500
4-я – средний класс	20	1000
5-я – самые богатые	20	2000

Правительство считает такое распределение доходов крайне неравномерным и предпринимает следующую меру: в качестве подоходного налога взимает с пятой группы населения 30% их годового дохода и полученную сумму выплачивает в равных долях представителям первой, второй и третьей групп в качестве трансфертов. Постройте кривую Лоренца для страны до и после взимания налогов и выплаты трансфертов.

В стране имеется три группы работников: низкооплачиваемые, среднеоплачиваемые и высокооплачиваемые. Доход от 20 до 40 тыс. руб. в год имеют 4 млн. человек, доход от 60 до 80 тыс. руб. имеют 10 млн. человек, доход от 80 до 100 тыс. руб. имеют 6 млн. человек. Оценить степень неравенства доходов.

В целях стимулирования увеличения производства в стране сахара правительство решило ввести на данный продукт субсидию, размер которой должен быть достаточным для устранения иностранных конкурентов с отечественного рынка. Функции спроса и предложения на сахар внутри страны: $Q_d = 3400 - 2P_w$, $Q_s = 100 + P_w$; функция предложения импортного сахара: $Q_s(im) = 1300 + P_m$, где Q_d – объем спроса на внутреннем рынке, Q_s - объем предложения отечественных фирм, $Q_s(im)$ – объем импорта, P_w – равновесная цена на внутреннем рынке, P_m – мировая цена.

Рассчитайте, каков должен быть размер субсидии.

Вопросы для размышления

В чём суть и причины современного долгового кризиса?

Как глобализация влияет на развитие экономики отдельно взятой страны?

Каким методам государство должно отдавать предпочтение, регулируя рынок труда?

Обоснуйте свой ответ.

Чем отличается социальное равенство от социальной справедливости? Обоснуйте свой ответ.

В чем преимущество и недостатки во внешнеэкономической политике, направленной на производство, замещающего импорт?

Что представляют собой иностранные инвестиции? Какие причины тормозят привлечение в Россию иностранных инвестиций? В какие сферы российской экономики необходимо стимулировать приток иностранного капитала?

Каков баланс выгод и отрицательных последствий участия иностранного капитала в российской экономике?

Численность населения планеты стремительно увеличивается. Означает ли это, что ситуация с трудовыми ресурсами столь же стремительно улучшается?

Дефицит какого ресурса становится в XXI в. наиболее острым?

ЛЕКЦИЯ 9. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И РОСТА

9.1. Контракты, правила, институты, трансакции и трансакционные издержки.

9.2. Новая институциональная теория государства. Общественный выбор.

9.3. Модернизация России как институциональная проблема. Институциональная динамика. Институциональные ловушки.

В XX в. основным течением («мэйнстримом») экономической науки стал неоклассицизм. Объектом изучения в нём является некий «идеальный капитализм». Важнейшие парадигмы²² неоклассической теории:

- методологический индивидуализм (при принятии решений индивид полностью независим от других индивидов);
 - полная рациональность (решения принимаются при полной информированности о всех вариантах и возможностях развития событий);
 - максимизация выгоды (индивид из всех возможных вариантов выбирает тот, который обеспечивает максимум личной выгоды);
 - трансакционные издержки нулевые (индивид-максимизатор не несёт затрат, связанных со сбором информации, заключением контактов и др.);
 - поведение фирмы тождественно поведению индивид-максимизатора (отсутствует оппортунистическое поведение членов «команды»);
 - общественные блага не производятся, экстерналии (внешние эффекты) отсутствуют.
- Эти допущения позволяют понять суть рыночного экономического механизма, но формируют нереалистическое представление о рынке (капитализме).

Более реалистическое представление о рынке стремится дать новая институциональная экономическая теория (НИЭТ), которая изучает действия рыночных агентов - отдельных индивидов. Эти индивиды действуют «в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами» (Р. Коуз). Анализ рынка становится более приближённым к реальности. Основные принципы теории:

- индивиды имеют свои интересы и преследуют собственные цели;
- взаимодействия людей осуществляются в рамках набора формальных и неформальных правил;

²² Парадигма (греч.) – исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения в научном сообществе. Смена парадигмы представляет собой научную революцию.

- решения принимаются при неполноте информации о внешней среде, ограниченности способности и времени для сбора и обработки информации, при «ограниченной рациональности»;

- эгоистичность индивидов может порождать оппортунизм – преследование личного интереса в ущерб интересам других и не ограниченное соображениями морали;

- любая сделка (транзакция) предполагает несение специфических транзакционных издержек, которые всегда положительны.

9.1. Контракты, правила, институты, транзакции и транзакционные издержки

Существование общества (социума), экономики основано на взаимодействии людей (индивидов). Вступая в отношения друг с другом, они заключают контракты (соглашения), которые могут быть письменными или устными, оформленными или нет. В контрактах невозможно оговорить, прописать, учесть все нюансы сделки, все их условия и последствия. Поэтому экономике свойственны неполные контракты. Любой контракт предполагает заключение соглашения между двумя субъектами: между *принципалом и агентом*.

Принципал (лат. - главный) – глава, хозяин, руководитель.

Агент (лат. - действующий) – уполномоченный, подчиненный, представитель, проводник чьих-то идей, решений.

Примеры отношений «принципал – агент»:

работодатель – работник, собственник – менеджер,
кредитор - заемщик, покупатель-продавец,
собственник земли, оборудования и т.д. - арендатор,
гражданин - государственный чиновник и т.д.

В отношениях «принципал-агент» стороны обладают неодинаковой информацией о предмете сделки (транзакции). Один обладает информацией, не известной другому, то есть информация асимметрична. Один из участников сделки может использовать эту информацию для получения большой выгоды или отказаться от исполнения условия контракта. Все это предполагает наличие правил, в рамках которых принимаются решения.

Любое поведение экономических агентов есть последовательность актов по принятию решений и действий, нацеленных на использование ограниченных ресурсов и максимизацию целевой функции (полезности, прибыли и т.д.). Решения принимаются при некоторых ограничениях. Это и ограничения по ресурсам, и ограничения по объему доступной информации, и ограничения по времени для выработки и принятия решений. Все это предполагает принятие решений и действий в соответствии с некоторыми правилами, к

которым относится и прошлый опыт, и зафиксированная устно или письменно норма, и моральная установка и др.

Правила – это некие предписания, модели или образцы поведения.

Нарушение принятых правил (норм) вызывает осуждение нарушителя, принуждение к исполнению, санкции за неисполнение нормы и т.д. *Совокупность правил и механизма принуждения индивидов к их исполнению есть институт.*

Институты – «правила игры» в обществе, ограничительные рамки, организующие, структурирующие взаимоотношения между людьми. Институты включают правила и механизмы принуждения к их исполнению.

Правила делятся на неформальные и формальные. Формальные: конституция, законы, кодексы, указы президента, инструкции, постановления правительства и др. Они существуют в форме официальных текстов. Неформальные правила: социальные нормы, обычаи, традиции, условности и т.д. Они существуют в памяти участников, членов социальных групп. Механизмы принуждения: суды, прокуратура, полиция, общественное порицание, изгнание из общины и др.

Институты создаются людьми, воспроизводятся и эволюционируют. Качество институтов оказывает решающее влияние на экономический рост, что подтверждается многочисленными межстрановыми сопоставлениями. Главным фактором, определяющим экономический рост, становится снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты, что положительно влияет на эффективность распределения ограниченных ресурсов.

Правила определяют права. Экономические правила определяют права собственности. Они регламентируют действия по отношению к объекту и защищены от препятствий, посягательств со стороны других людей. Собственность есть пучок прав на ресурсы (Р. Коуз). В этом пучке выделяются 11 прав (А. Оноре):

- право владения (защищенная возможность физического контроля над вещью);
- право пользования (извлечения полезности);
- право управления (определение порядка использования ресурса);
- право на доход (денежный или натуральный);
- право на капитал (возможность дарения, продажи, уничтожения блага);
- право на безопасность (иммунитет от экспроприации);
- право на передачу вещи по наследству;
- бессрочность (отсутствие временных границ в осуществлении полномочий);
- запрет вредного использования (запрет нанесения вреда другим лицам);

- ответственность в виде взыскания (возможность отчуждения вещи в уплату долга);

- конечные права (вследствие неопределенности возникает необходимость заполнить пробелы в ранее заключенных соглашениях).

Всякая трансакция (сделка) есть обмен правомочиями. Например, в любой товарной сделке покупатель обменивает свой доход на право владения, пользования и т.д. вещью. Получая в банке кредит, клиент получает право пользования ресурсом, но не получает право владения, права на капитал, право на передачу и наследство и др.

Права собственности подлежат спецификации, размыванию, комбинированию и рекомбинированию. Спецификация - определение субъекта и объекта права (например, деньги и их владелец, земельный участок, землевладелец и арендатор), набора полномочий, механизма, обеспечивающего соблюдение права. Нарушение прав есть их размывание (например, возможность систематического грабежа, экспроприация и др.). Определение и изменение реального пучка правомочий есть комбинирование и рекомбинирование.

При более глубоком подходе, трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы. Права свободы можно рассматривать и как отдельную категорию, более широкую, чем трансакция, и как подвид прав собственности. Трансакция в неявной форме содержит три момента: конфликт как отношения взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса; взаимозависимость как взаимное понимание возможности повышения индивидуального благосостояния посредством взаимодействия; порядок как отношение по определению суммарного выигрыша и его распределение между заинтересованными сторонами.

Структурируя трансакции, Дж. Коммонс выделил три их вида:

- торговые трансакции, когда обмен правами собственности происходит на основе добровольного соглашения свободных лиц (обмен на рынке благ, отношения наемного работника и работодателя на рынке труда, отношения кредитора и заемщика на денежном рынке и др.);

- трансакции управления, существующие во внутриерархических отношениях (отношения между принципалом и агентом), основанных на командах принципала;

- трансакции рационирования, в которых право принятия решения принадлежит коллективному органу (составление и утверждение бюджета, принятие судебного решения и т.д.).

Трансакции предполагают затраты – трансакционные издержки. Трансакционные издержки называют издержками эксплуатации экономической системы. Это центральная

категория НИЭТ. В плановой экономике с фиксированными и стабильными ценами (товарные цены, ставки заработной платы, процентные ставки и др.) транзакционные издержки близки к нулю, так как сводятся к поиску дефицитных благ, к стоянию в очередях и т.п. Но это не преимущество плановой экономики, а её фундаментальный порок. Негибкость цен делает экономику малоподвижной, структуру производства закостенелой, а использование дефицитных ресурсов неэффективным.

Виды транзакционных издержек:

- издержки поиска информации (о ценах, товарах, продавцах, покупателях) – затраты времени и ресурсов на сбор информации, её обработку, оценку полноты;
- издержки ведения переговоров (об условиях заключения сделки, оформление контрактов);
- издержки измерения (количества и качества товаров и услуг) – затраты, связанные с оценкой качества блага, точности измерения качества, потери от ошибок измерения и т.д.;
- издержки спецификации и защиты прав собственности (расходы на содержание судов, органов государственного управления, затраты ресурсов для восстановления нарушенных прав и т.д.);
- издержки защиты от оппортунистического поведения, под которым понимается недобросовестное поведение, стремление получить односторонние выгоды.

Проблема оппортунистического поведения заслуживает особого внимания. Огромный вклад в её исследование внес О. Уильямсон. Особое значение оппортунистическое поведение имеет для любой экономической организации, на развитие которой влияют ограниченная рациональность, оппортунизм и специфичность активов.

С точки зрения контрактного процесса выделяют два типа оппортунистического поведения: предконтрактное и постконтрактное. Кроме того, следует различать оппортунизм внутри организации и при рыночных сделках.

Предконтрактный оппортунизм внутри организации проявляется в стремлении нанимающегося представить свою предельную производительность завышенной и получить более высокую ставку заработной платы. Работодатель стремится уменьшить возможные потери, используя сигналы: информацию об уровне и качестве образования, о предшествующей карьере, рекомендации, собеседование и др.

Постконтрактный оппортунизм внутри организации проявляется в отлынивании, то есть в работе с меньшей отдачей. Для защиты используются системы контроля за деятельностью работника и системы стимулов. Более сильная форма постконтрактного оппортунизма – вымогательство – использование специфического актива (знаний, умений,

опыта работника) для получения более высокой оплаты своего труда (под угрозой ухода в другую фирму, например). Еще более сильная форма оппортунизма – вероломство – ложь, воровство, мошенничество и др.

В рыночных сделках предконтрактный оппортунизм проявляется в сокрытии информации об истинном качестве и свойствах объекта сделки. Инструментом защиты от этого являются предоставляемые гарантии, долговременность отношений и др. Постконтрактный оппортунизм в этом случае проявляется в стремлении представить ошибки в эксплуатации как недостатки товара и получить соответствующую компенсацию, что потребует дополнительных затрат по защите своих интересов продавцом, в других случаях – покупателем.

9.2. Новая институциональная теория государства.

Теория общественного выбора

Все потребляемые блага можно подразделить на частные и общественные. *Частные блага* предоставляет рынок. Они являются конкурентными и исключаемыми, то есть одно благо может быть заменено в потреблении другим, а потребление данной единицы блага одним лицом исключает его потребление другим лицом. Большинство потребляемых нами благ являются, по природе своей, частными. Хотя могут быть случаи, когда частные блага предоставляются государством (например, в рамках системы социальной помощи, что делает его неконкурентным, но исключаемым).

Общественные блага поставляются государством. Их признаки: неконкурентность и неисключаемость. Например, уличное освещение, национальная оборона, правоохранительная деятельность. Но могут быть неисключаемые и в то же время конкурентные блага, не предоставляемые государством. Например, ресурсы мирового океана, общедоступная информация.

Спрос на общественные блага не зависит от цен на них. «Бесплатность» таких благ может породить завышенный спрос на эти блага. В то же время в производство общественных благ вовлечено огромное количество людей, которые заинтересованы в увеличении объема их предложения вне зависимости от эффективности использования затрачиваемых ограниченных ресурсов. С развитием общества и экономики неизбежно возрастает значимость и объем общественных благ (национальная оборона, фундаментальная наука, образование, социальная защита, экология и др.). Следовательно, возрастает и усложняется роль государства.

Понимание сущности, роли и места государства в современном обществе предполагает выход за рамки двух традиционных парадигм: неоклассической и кейнсианской. Новый подход предлагает НИЭТ.

Традиционно государство определяется как политическая организация общества с определенной формой правления. Такое определение ничего не говорит о сущности государства, о причинах его возникновения, о роли в развитии общества.

Можно увидеть следующую логику истории:

- рост численности населения потребовал увеличения объема выпуска и снижения издержек производства;

- снижение издержек производства (трансформационных издержек) возможно за счет разделения труда и специализации производства и работников;

- разделение труда стимулирует развитие обмена и увеличение размеров рынка; обмен становится все менее персонифицированным;

- возрастают трансакционные издержки, прежде всего издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки защиты от оппортунистического поведения участников сделок и др.;

- возникает необходимость в государстве, как третьей стороне участников рыночного обмена, гарантирующей соблюдение прав и свобод основных участников обмена;

- для исполнения своих функций государство должно взимать налоги и сделать уплату налогов обязанностью всех членов общества; подданные обменивают гарантии прав и свобод со стороны государства на налоговые платежи.

Вот почему нобелевский лауреат по экономике Д. Норт определил государство как организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, чьи границы определены его способностью облагать налогом подданных. Возникновение государства вызвало необходимость организации учета (хотя бы налогового), что потребовало создание письменности, математики и статистики, географии (хотя бы для определенных границ) и т.д. То есть государство сыграло огромную цивилизационную функцию.

В новой институциональной экономической теории различают два типа государства: контрактное и эксплуататорское. Контрактное – возникает на основе соглашения граждан о передаче части своих функций группе специализированных лиц. Все эти функции, права и обязанности закрепляются конституцией – социальным контрактом. Важнейшие условия существования контрактного государства:

- четкое распределение прав и обязанностей между государством (чиновниками) и гражданами;

- наличие альтернативных институтов защиты прав и свобод граждан (третейский суд, оппозиция, международная организация и др.);

- гражданское общество – институты самоуправления в виде общественных организаций (партий, союзов ассоциаций и т.д.);

- готовность граждан объединяться для защиты своих прав и свобод.

В силу наличия специфических, оппортунистических по сути, интересов властных элит, чиновников всегда есть опасность превращения контрактного государства в эксплуататорское. Исторически, в большинстве своем, государства возникали именно как эксплуататорские. Американский экономист М. Олсон назвал такое государство «оседлым бандитом». Подданные такого государства отдают часть своих доходов «оседлому бандиту», который защищает их от грабежей со стороны «бандитов-гастролёров», которые отбирают все и даже жизнь. Но «оседлый бандит» часто стремится к расширению своего богатства, своих полномочий, что периодически приводит к восстаниям, революциям и даже к поддержке завоевателей извне.

На практике любое государство сочетает в себе черты и контрактной, и эксплуататорской модели. Любое государство сохраняется до тех пор, пока решает задачи сокращения транзакционных издержек (в сравнении с издержками, которые будут нести субъекты контрактных отношений без участия третьей стороны – государства) и выполняет свои основные функции:

- спецификация и защита прав собственности;

- создание информационной инфраструктуры рынка и каналов физического движения товаров;

- разработка стандартов мер и весов;

- правоохранительная деятельность;

- производство чистых общественных благ (пример, национальная оборона).

Без исполнения этих функций, прежде всего по защите прав собственности и свобод граждан, что предполагает насилие, рынок и частная собственность оказываются нежизнеспособными механизмами. В первую очередь, подрываются стимулы к инвестициям, особенно долгосрочным, без чего невозможен экономический рост.

Эффективность «работы» государства определяется ролью, которую исполняют группы интересов – коалиции. Коалиции, в зависимости от их силы и влияния, от их понимания своих задач и целей, могут стремиться или к увеличению «общественного

пирога» (ВВП) и, соответственно, «веса» своей доли, или к увеличению размера «своего пирога» за счет других. В последнем случае у большинства членов общества исчезают стимулы к инвестициям, в том числе и в собственный человеческий капитал. Экономический рост замедляется и прекращается совсем, а члены коалиции могут спасти себя и свои богатства только путем эмиграции в страны с более устойчивыми режимами.

В обществе, где не работают механизмы сдержек и противовесов, огромное деструктивное значение приобретает рентоориентированное поведение. Властные коалиции (олигархи, группы чиновников, отдельные правоохранительные структуры, семейные кланы, захватившие власть, собственность и др.) добиваются получения на выгодных для себя условиях госзаказов, монопольных прав на производство каких-либо товаров, налоговых льгот и привилегий – административной ренты, получают на выгодных для себя условиях права на добычу полезных ископаемых, на присвоение природной ренты, используя властные полномочия получают «откаты», мзду и т.д. – коррупционную ренту.

По форме правления государство может быть деспотическим, когда все основные властные полномочия сосредоточены в руках одного лица – деспота (К. Маркс) и демократическим. Деспотом может быть и монарх, и избираемый и чисто формально переизбираемый президент, и лидер революции и т.д. При деспотии властные полномочия других ветвей власти или ограничены, или формальны, или вообще отсутствуют.

Демократические государства основаны не только на выборности и сменяемости властных лиц, но и на относительной самостоятельности трёх ветвей власти: законодательной, исполнительной и судебной. При этом большую роль в современном обществе играет независимость прессы как рупора позиций членов гражданского общества.

Демократия может быть двух видов: непосредственная (основные вопросы решаются всеобщим голосованием) и представительная. В большинстве развитых стран действует система представительной демократии. В таких системах проблема сводится к тому, насколько власть выражает интересы избирателей (общества) при решении двух задач: формирование эффективных рыночных институтов и производство чисто общественных благ. Эти проблемы анализируются теорией общественного выбора. Её создатели: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, У. Нисканен и др.

Как структура государство – это не единый институт, а сеть органов власти и лиц, связанных сложной системой контрактов. Как элемент управления государственная бюрократия является особым социальным слоем, которому присущи: иерархичность (твёрдо установленная должностная субординация), обезличенность (работа в соответствии с

правилами, что исключает произвол и безответность чиновника), специальные знания (должностные лица должны быть хорошими специалистами в области администрирования).

Бюрократическая организация – рациональное институциональное устройство для решения сложных задач государственного управления. Но бюрократии свойственна тенденция превращения в привилегированный слой с доминированием собственных интересов над интересами общества, что порождает рентаориентированное поведение и выработку неэффективных для общества решений. Степень эффективности решений зависит от уровня общественного контроля над её деятельностью, прежде всего со стороны депутатов. Но и у депутатов есть свои интересы, отличные от интересов населения (получить высокую оплату своего труда, привилегии, добиться переизбрания и т.д.). Но, так как в законодательном органе власти представлены конкурирующие группы, выражающие интересы тех или иных властных элит (и свои собственные), то используются разнообразные инструменты политического рынка: группы давления и лоббизм (реализация своих эгоистичных интересов через давление, а то и подкуп депутатов), взаимная поддержка выгодных решений и торговля голосами - логроллинг. Используется и механизм голосования, известный как парадокс голосования или парадокс Кондорсе. Суть его в том, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает действительных предпочтений относительно объема и структуры производства общественных благ. Если три группы голосующих равные по численности делают выбор из трёх альтернатив и предпочтения хотя бы двух групп не совпадают, то процедура голосования усложняется. Выбор делается между парой альтернатив (А-Б, Б-С, А-С). Выбор может быть далеко не однозначным – предпочтения большинства не определяются: открывается путь к манипулированию голосами, лоббизму, логроллингу и т.д. Демократический выбор не всегда устраивает всех членов общества. К. Эрроу показал, что рационального правила коллективного выбора, учитывающего мнение всех членов общества, не существует.

Как итог следует вывод: рынок - не идеальный механизм, ему свойственны провалы (фиаско) в виде внешних эффектов (экстерналий). Государство не должно стремиться «исправить» рынок, так как порождает провалы (фиаско) государство. Главная задача государства в том, что бы выработать «правила игры», создающие простор для действия законов рынка без искажений.

9.3. Модернизация России как институциональная проблема.

Институциональная динамика. Институциональные ловушки

В 90-е г. XX в. в России начался невиданный в истории по своим масштабам и темпам, процесс институциональной трансформации общества и экономики: переход от плановой, искусственно созданной в начале этого же века модели и не выдержавшей испытания временем экономики к экономике рыночной. Возникли институты, которых просто не могло быть в плановой экономике и без которых не могут работать законы рынка: институт частной собственности (корпоративная собственность, партнерства, индивидуальная частная собственность), рыночная культура производства, финансовые институты (частные банки, биржи, страховые компании).

Импортируя сложившиеся в развитых экономиках институты, мы не могли одновременно изменить и институциональную среду, культуру экономики. Появились неформальные, но реальные институты, ставшие тормозом на пути трансформации: коррупция, институт неденежных (бартерных) расчетов, криминал, бюрократизм.

К началу XXI в. удалось преодолеть тенденцию к сокращению объема выпуска, перейти к росту ВВП, создать основные политические, финансовые, социальные институты рынка (президент и парламент, банковскую систему, систему социального страхования и др.)

В ноябре 2002 г. Европейский союз официально признал Россию страной с рыночной экономикой. В 2012 г. РФ стала членом Всемирной торговой организации (ВТО). Это международное признание успехов страны на пути рыночной трансформации. Но это не означает, что у нас сложилась зрелая экономика XXI в. В значительной мере в России сохранились остатки советского прошлого, прежде всего в мировосприятии граждан: неприятие частной собственности, терпимость к насилию и коррупции, социальная и политическая пассивность, неверие в справедливость, неготовность отстаивать свои права и свободы и др. Всё это - признаки архаичности общества. Но архаична и наша экономика, несмотря на почти десятилетие (1999-2008гг.) роста валового внутреннего продукта. Нашей экономике свойственна экспортно-сырьевая модель экономического роста. Страна является экспортозависимой. Доходы страны и бюджета в значительной степени определяются вывозом энергоносителей и мировыми ценами, прежде всего на нефть. В то же время она является и импортозависимой – до половины потребляемых благ имеют иностранное происхождение. Устойчивое развитие экономики, повышение благосостояния населения требуют перехода к инновационной модели экономического роста, модернизации экономики и формирование «новой экономики», «экономики знаний», «инновационной экономики». На

это нацелена концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

Концепция включает следующие направления модернизации:

- развитие человеческого потенциала России;
- создание высококонкурентной институциональной среды,
- структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития;
- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России;
- расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России;
- переход к новой модели пространственного развития страны.

Модернизация экономики – перевод её на инновационный путь развития – требует решения огромного числа задач. Среди них важнейшая – создание развитой конкурентной среды, благоприятного климата для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, прежде всего, в обрабатывающие виды производства. Одновременно должна решаться задача резкого повышения инновационной активности бизнеса, затрат на науку и на опытно–конструкторские работы с соответствующим повышением их качества. Всё это требует изменения (эволюции) институтов.

Выявление и снятие барьеров на пути модернизации невозможно без вовлечения в этот процесс всего общества: повышения его гражданской активности, изменения стереотипов мышления и действий.

Иначе говоря, инициируемая государством модернизация экономики будет только тогда успешной, когда произойдет модернизация общества, модернизация сознания и стереотипов действий.

На пути модернизации, а иного пути у России нет, стоит множество препятствий и институциональные ловушки. Институциональная ловушка – неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающий характер. Попав в такую ловушку, общество выбирает неэффективный, а то и тупиковый путь своего развития. Чем глубже общество «увязает» в ловушках, тем выше издержки выхода из них. Особенно остро проблема ловушек стоит в переходных экономиках. Институциональные ловушки в России обусловлены как наследием советского прошлого, так и структурой экономики и общества, сформировавшихся в 90-е гг. XX в., когда, с разрушением промышленности и формированием сырьевой модели экономики, возникли обладающие огромной финансовой мощью и сросшиеся с политической властью на разных её уровнях коалиции против модернизации.

Система институциональных ловушек в России включает:

- доставшуюся от советского прошлого «патерналистскую ловушку» - стремление полагаться не на себя, а на государство, что обусловило слабую трудовую мотивацию и предпринимательскую пассивность, недоверие к богатым и т.д.;

- рыночно-фундаменталистскую ловушку, сформировавшуюся в 90-е годы XX в. в ходе либеральных экономических реформ, когда полагали, что приватизация, либерализация цен, монетизация льгот и др. обеспечат автоматически переход экономики на инновационный путь развития;

- ловушку в сфере собственности – новые владельцы предприятий, получив крупные объекты в ходе приватизации, не имели необходимых средств, навыков для проведения реструктуризации предприятий и пошли по пути их распродажи по частям;

- инвестиционную ловушку – неустойчивость ситуации и неопределенность перспектив ориентирует собственников, верхушки менеджмента на краткосрочные инновации и краткосрочный эффект, в ущерб долговременным инвестициям, долговременному эффекту;

- бюрократическую ловушку – сохраняющаяся высокая роль государства в распоряжении ресурсами, в принятии решений порождает неэффективную бюрократию, её погоню за бюрократической рентой;

- коррупционную ловушку – отсутствие механизмов подавления коррупции и стимулирующих честную конкуренцию порождает коррупционную дань, накладываемую на общество и порождающую неэффективную структуру собственности;

- налоговую ловушку - использование «серых схем» ведения бизнеса, коррупция, неразвитая система защиты прав собственности приводят к тому, что вся тяжесть налогового бремени ложится на легально и эффективно работающий бизнес, что делает трудной задачей снижение общего уровня налогового бремени;

- ловушку бедности – существование зон бедности порождает социальную апатию, пассивность, асоциальное поведение, негативное отношение к труду и т.п. – бедность воспроизводится; выход из ловушки требует огромных усилий общества;

- ловушку необразованности - качественное образование - важнейшая предпосылка модернизации экономики и общества, но усиливающаяся ориентация на получение не знаний, а аттестатов и дипломов, порождает воспроизводство не тех, кто знает и умеет, а ловких, беспринципных, неумелых, взаимоподдерживающих друг друга, особенно во властных структурах.

Это далеко не полный перечень системы институциональных ловушек.

Выход из системы ловушек требует огромных затрат и усилий, которые включают:

- издержки установления новой нормы;
- издержки преодоления культурной инерции;
- издержки разрушения механизмов лоббирования старых норм;
- издержки создания новых общественных норм – формирования новой институциональной среды;
- издержки адаптации новых норм к существующей институциональной среде.

Формирование адекватной инновационно-инвестиционной экономики институциональной среды в РФ требует настойчивых последовательных усилий всего общества и властных элит. Среди первостепенных задач следует назвать:

- развитие гражданского общества и усиление общественного контроля работы всех органов власти на всех уровнях, улучшение массовой политической культуры;
- решительная и последовательная борьба с коррупцией;
- повышение качества судебной системы;
- формирование благоприятного для бизнеса инвестиционного климата.

Последовательное решение названных и других задач позволят России войти в «клуб» высокоразвитых стран лидеров инновационного развития человечества.

Учебно-методические материалы

Основные термины и понятия

Институт; ограниченная рациональность; оппортунизм; правила формальные и неформальные; транзакция; транзакционные издержки; издержки защиты от оппортунистического поведения; отлынивание; институциональные ловушки; права собственности; спецификация и размывание; проблема «принципал-агент»; институциональная природа государства; бюрократическая рента; политическая рента.

Вопросы для повторения

1. В чем суть и значение оппортунизма?
2. Что представляют собой и что включают транзакционные издержки?
3. Чем объяснить длительное существование неэффективных институтов?
4. Что такое собственность?
5. В чем суть «парадокса голосования»?
6. В чем суть институциональной ловушки?

Тесты

1. Принципиальной особенностью НИЭТ является:

- а) рассмотрение общества как единого целого;
- б) определение роли институтов в развитии общества;
- в) использование категории «транзакционные издержки»;
- г) использование категории «права собственности».

2. Под институтом в НИЭТ понимаются:

- а) «правила игры» в обществе;
- б) высшие учебные заведения;
- в) разработанные людьми ограничения;
- г) органы власти.

3. Транзакционные издержки – это:

- а) издержки, связанные с производством продукции;
- б) издержки, не связанные с производством;
- в) издержки, связанные с производством услуг;
- г) квазипостоянные издержки.

4. Модель «рационального поведения» политика предполагает соблюдение правила...

- а) $MR=TR$;
- б) $MC=TC$;
- в) $MC=MR$;
- г) $MR=TC$.

5. Институциональная ловушка – это:

- а) несогласованность формальных и неформальных правил;
- б) устойчивая неэффективная норма;
- в) закрепление неформальных норм в законодательстве;
- г) выдумка экономистов.

Задача

Определите наиболее выгодный вариант разрешения конфликта между целлюлозно-бумажным комбинатом, потребляющим воду из водоема, и рыбаками, добывающими в нем

рыбу, при условии, что 1 тонна рыбы стоит 15 000 руб., а 1 тонна продукции комбината – 5 000 руб., используя следующие данные:

Количество продукции ЦБК, т	Потрачено рыбы, т	Потрачено рыбы на дополнительные 100 т продукции ЦБК
100	30	30
200	30	0
300	60	30
400	150	90
500	300	150

Вопросы для размышления

1. Является ли коррупция чисто российским явлением? В чем она проявляется? Как влияет на экономику?
2. Почему командная экономика есть «экономика дефицита»?
3. Можно ли теорию агентских отношений (принципал-агент) применить к системе образования? Можно ли увидеть в этой системе оппортунистическое поведение? Как его искоренить?
4. Можно ли и как победить коррупцию в России?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О чем думают экономисты. Беседы с нобелевскими лауреатами / под общ. ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта / пер. с англ. Сколково; М., 2009.
2. Антология экономической классики: в 2 томах. М.: МП «ЭКОНОВ», 1993.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
4. Хейне П., Боутке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. 10-е изд. / пер. с англ. М., 2007.
5. Тодаро М. Экономическое развитие: учебник / пер. с англ.; под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
6. Микроэкономика. Теория и российская практика / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. М., 2011.
7. Макроэкономика. Теория и российская практика / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. М., 2001.
8. Курс экономической теории: учебник / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров, 2001.
9. В поисках новой теории: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной. М.: КНОРУС, 2004.
10. Институциональная экономика: новая институциональная теория: учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА, 2010.
11. Мау В. Экономика и политика в 2001 г.: глобальный кризис и поиск новой модели роста // Вопросы экономики. 2012. №2.
12. Ясин Е. Институциональные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России? // Вопросы экономики. 2001. №4.
13. Нуреев Р.М. Микроэкономика. М., 2005.
14. Основы экономической теории: курс лекций / под ред. А.С. Баскина, О.И. Боткина, М.С. Ишмановой. Ижевск, 2005.
15. Баскин А.С., Ишманова М.С. История экономических учений: курс лекций. Ижевск, 2010.

Учебное издание

Экономика.

Курс лекций

для студентов бакалавриата неэкономических направлений подготовки

Редакторы, корректоры: Л.М. Клименко, Е.В. Литовченко, Т.Н. Золотарева-Домнина,
Л.Н. Плетнева, Т.И. Чукавина

Компьютерная верстка: Е.В. Литовченко

Подписано в печать 30.11.11 Формат 60x84 1/16

Усл.печ.л. _____ Уч.-изд.л. 13, 6

Тираж _____ экз. Заказ № _____

Издательство «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Университетская, д.1, корп.4.