

Московский институт экономики, менеджмента и права

Кафедра экономики и управления

Е.В. Новикова

Н.П. Суптело

Т.Б. Фомина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Конспект лекций

Москва 2007

1

ББК 65.5
УДК 330

Экономическая теория. Конспект лекций. / Е.В. Новикова, Н.П. Суптело, Т.Б. Фолина - М.: МИЭМП, 2007. – 212 с.

Научный редактор: Шапкин И.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления

Конспект лекций состоит из двух частей. В первой части публикуются два раздела:

- Введение в экономическую теорию.
- Микроэкономика.

Во второй части:

- Макроэкономика.
- Мировая экономика.
- Проблемы современной экономики России.

Конспект лекций предназначен для студентов, обучающихся экономическим специальностям на заочной форме обучения.

Печатается по решению научно-методического совета Московского института экономики, менеджмента и права.

ББК 65.5
УДК 330

© Новикова Е.В., Суптело Н.П., Фолина Т.Б., 2007
© Московский институт экономики, менеджмента и права, 2007

Оглавление

Введение	5
Раздел I. Введение в экономическую теорию	7
Лекция 1. Предмет, метод и основные этапы развития экономической теории.....	7
Лекция 2. Основные проблемы экономического развития.....	13
Лекция 3. Экономические (хозяйственные) системы. Типы и модели экономических систем.....	18
Лекция 4. Рынок как экономическая форма организации товарного хозяйства.....	24
Раздел II. Микроэкономика	32
Лекция 5. Спрос и предложение. Теория рыночного равновесия.....	32
Лекция 6. Теория потребительского поведения.....	41
Лекция 7. Экономическая природа фирмы.....	46
Лекция 8. Производство экономических благ.....	54
Лекция 9. Издержки производства и доход фирмы.....	60
Лекция 10. Поведение фирмы на рынке совершенной конкуренции.....	69
Лекция 11. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции.....	78
Лекция 12. Рынок труда.....	89
Лекция 13. Рынок капитала.....	97
Лекция 14. Рынок земельных ресурсов и земельная рента.....	101
Раздел III. Макроэкономика	106
Лекция 15. Система национальных счетов и ее показатели.....	106
Лекция 16. Макроэкономическое равновесие и определение уровня национального дохода.....	111
Лекция 17. Цикличность развития рыночной экономики.....	117
Лекция 18. Экономический рост.....	122
Лекция 19. Государственное регулирование экономики.....	129
Лекция 20. Денежное обращение и равновесие на денежном рынке.....	134
Лекция 21. Банковская система и кредитно-денежная политика.....	141
Лекция 22. Финансовая система.....	147
Лекция 23. Рынок ценных бумаг.....	153

Лекция 24. Инфляция. Система антиинфляционных мер.....	159
Лекция 25. Занятость и безработица.....	164
Лекция 26. Доходы. Социальная защищенность в условиях рынка...169	
Лекция 27. Теории международной торговли.....	177
Лекция 28. Валютная система.....	182
Лекция 29. Платежный баланс.....	188
Лекция 30. Актуальные проблемы современной экономики России...195	
Список литературы.....	204
Заключение.....	208

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее методическое пособие предназначено для студентов, обучающихся экономическим специальностям на заочной форме обучения. Оно не заменяет, а дополняет учебник. Его цель – помочь студентам при самостоятельном изучении курса “Экономической теории”.

Изучение экономической теории закладывает основы профессиональной подготовки по всем экономическим специальностям, формирует фундаментальный понятийный аппарат и позволяет соединить важнейшие теоретические проблемы экономической науки с основными тенденциями мировой и отечественной экономики.

Основной целью курса “Экономической теории” является формирование у студентов экономического мышления и экономической культуры; усвоение теоретико-методологических основ данной дисциплины, выработка навыков и овладение приемами и инструментами анализа сложных процессов экономической действительности; умение давать аргументированную оценку хозяйственным процессам, происходящим в российской экономике и мире.

Чтобы овладеть высокой профессиональной культурой современному студенту нужно пройти длинный путь к вершинам науки. А начинается он, как известно, с первого шага. Начнем и мы.

Раздел «Макроэкономика» является составной частью курса “Экономическая теория” и изучается студентами всех экономических специальностей. В данном разделе подробно рассматриваются вопросы, изучающие закономерности развития и функционирования национальной экономики как единого целого, показаны приемы и методы практического применения полученных теоретических знаний для обоснования результатов государственной экономической политики, прогнозирования последствий принимаемых экономических решений для всех субъектов хозяйствования.

В результате изучения вопросов раздела «Макроэкономика» студенты должны:

- иметь представление о закономерностях развития экономики, основных макроэкономических проблемах и концепциях социально-экономического развития, путях практического использования выводов и рекомендаций экономической теории в реальной экономической практике;

- знать систему экономических категорий и законов; сущность и механизм действия основных экономических законов; методы анализа макроэкономических процессов; основные теории и концепции, изучающие макроэкономические проблемы;

- уметь ориентироваться в общих проблемах экономического развития, оперировать важнейшими экономическими понятиями и категориями, находить и анализировать новую экономическую информацию, грамотно разъяснять основные экономические события в России и за ее пределами;

Материалы данного издания можно использовать во втором семестре при изучении макроэкономических проблем.

Пособие представляет собой краткое изложение лекций по разделу «Макроэкономика». Для закрепления знаний в конце каждой лекции выделены основные понятия и термины, которые необходимо усвоить студенту при изучении данной темы. Для текущего контроля знаний студентов в пособии после основного текста каждой лекции размещены вопросы для повторения. В конце пособия приведен общий список литературы по экономической теории, включающий труды выдающихся экономистов, а также основные учебники, учебные пособия и дополнительную литературу.

В добрый путь, наш читатель!

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Лекция 1. Предмет, метод и основные этапы развития экономической теории

Приступая к изучению любой науки, необходимо выяснить каков ее объект, круг процессов и явлений, которые она исследует и способы этого исследования. Задача первой темы состоит в том. Чтобы выяснить предмет, функции, методы и основные этапы развития экономической теории, определить место среди других дисциплин, показать ее роль в подготовке современного специалиста и его практической деятельности.

Основные вопросы лекции:

1. Предмет и функции экономической теории.
2. Методология и методы экономической теории.
3. Возникновение и основные этапы развития экономической теории.

1.1. Предмет и функции экономической теории

Экономическая теория – это наука об основах хозяйственной жизни общества. В самом общем виде она представляет собой форму научного знания, совокупность положений и выводов, отражающих какую-либо сторону экономической деятельности.

Предмет экономической теории чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна экономическая деятельность человека.

Представление о предмете экономической теории менялись в ходе углубления знаний о хозяйственной деятельности людей. Среди множества определений наиболее общим (собирательным) определением предмета экономической теории можно считать формулировку, данную английским экономистом Лайнером Роббинсом: "Именно формы, которые принимает человеческое поведение, когда необходимо распорядиться редкими ресурсами, составляет единственный предмет экономической науки... Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление".¹

Как и другие науки, экономическая теория, изучает объективные законы. Экономические законы отражают сущность экономических

¹ Роббинс Л. Предмет экономической науки. THESIS. М.: 1993. Т.1. Вып.1.С.18.

явлений, их причинно-следственные связи, определяют направления развития различных сфер экономики. Экономические законы объективны, т. е. не зависят от воли и сознания людей, хотя и не существуют помимо их хозяйственной деятельности. Чем глубже люди познают характер экономических законов, тем эффективнее они могут их использовать в сфере производства, распределения, обмена, и потребления материальных благ.

Экономические законы имеют исторический характер и делятся на три основные группы:

- всеобщие экономические законы — действуют во всех социально-экономических системах, например, закон возрастания потребностей, закон разделения общественного труда и т. д.;

- общие экономические законы — действуют в нескольких социально-экономических системах, например, закон денежного обращения и закон стоимости действует в условия товарного производства;

- специфические экономические законы — действуют в рамках одной социально-экономической системы, например, закон распределения при феодализме.

Экономическая теория выполняет ряд функций, которые характеризуют ее научную общественную значимость:

1. Познавательная функция. Дает научное представление о процессах, происходящих в экономической жизни общества.

2. Методологическая функция. Выполняет роль общетеоретической основы отраслевых, функциональных и других экономических наук.

3. Практическая функция. Связана с разработкой национальной модели экономики, принципов и методов хозяйствования, механизмов регулирования, обоснованием экономической политики государства. Экономическая теория не только объясняет, но и изменяет экономику.

4. Прогностическая функция. Заключается в выработке научных прогнозов, перспектив экономического развития.

5. Мировоззренческая (идеологическая) функция. Проявляется в формировании системы научных взглядов на экономическую жизнь общества, экономического сознания, ценностных ориентации и установок.

1.2. Методология и методы экономической теории

Учение о научных методах или совокупность применяемых методов называется методологией.

В экономической теории находит применение общая философия познания мира и, прежде всего, диалектико-материалистический метод. С помощью него рассматриваются процессы и явления экономической жизни в развитии, их всеобщей связи и взаимозависимости. Источником развития выступают противоречия и их разрешение.

Метод научной абстракции позволяет проникать в сущность изучаемых процессов, отвлекаясь от его второстепенных сторон, например, это такие научные абстракции как товар, деньги, стоимость и т.д.

Используются также методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования.

При исследовании экономических отношений используется системный подход. В учебниках эти методы рассматриваются с различной степенью полноты. Поэтому целесообразно познакомиться с разными учебниками и пособиями.

Экономическая теория охватывает весь спектр экономических проблем и включает сложную многоуровневую систему исследования:

- на микроуровне анализируется деятельность отдельных экономических субъектов фирм, организаций;
- на макроуровне изучаются основные проблемы национальной экономики;
- на мегауровне представлен анализ мировой экономики.

1.3. Возникновение и основные этапы развития экономической теории

Экономическая теория постоянно развивается, потому что изменяется ее объект и предмет, постепенно накапливаются знания, позволяющие переходить к научной системе более высокого уровня.

Сложность предмета экономической теории обусловила существование различных подходов к его определению. Впервые термин “экономика” был введен в оборот древнегреческим философом Аристотелем в 322-384 гг. до н.э. Этот термин состоял из двух греческих слов: “ойкос”— дом, “номос”— учение. Однако в тот период времени экономические взгляды еще не выделились в самостоятельное учение и существовали и развивались в рамках философии и других наук. Только в XVI-XVII веках зародилась

собственно экономическая наука. Этот период ознаменовался становлением капитализма, углублением общественного разделения труда, развитием мануфактуры, расширением как внутренних, так и внешних рынков и как следствие, мощным развитием товарно-денежных отношений. Предметом экономической науки этого периода считалось богатство, которое отождествлялось с деньгами, а источником богатства считалась сфера обращения. Появилась первая экономическая школа – меркантилизм. Особую известность среди меркантилистов получили Т. Мен, и А. Монкретьен.

В начале XVII века сформировались научные взгляды по вопросам хозяйственного развития. Экономическая наука выделилась в самостоятельное направление. В 1615 г. француз А. Монкретьен опубликовал «Трактат политической экономии», в котором определил экономическую науку (политическую экономию) как науку о законах, управляющих общественным хозяйством. В дальнейшем экономическая наука обогатилась новыми положениями и теориями.

В соответствии с различными исследовательскими подходами трактовка предмета экономической теории отличается в разных экономических школах. Так, в XVII-XVIII вв. *физиократы* перенесли исследование из сферы торговли в сферу производства, но при этом они считали, что главной задачей экономики является развитие сельского хозяйства, промышленность же – бесплодная сфера.

В XVIII- XIX вв. представители *классической политэкономии* А. Смит и Д. Риккардо исследовали условия производства накопления и распределения национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включали промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др. Они заложили основы трудовой теории стоимости, рассматривали рынок как саморегулирующуюся систему, отрицали необходимость вмешательства государства в экономику.

В XIX -XX вв. ознаменовался появлением *марксизма*. К. Маркс и Ф. Энгельс выделили в качестве основополагающих социально-экономические отношения как общественную форму развития производительных сил. С позиции классового подхода разработанная ими политическая экономия стала изучать производственные отношения последовательно сменяющих друг друга общественных формаций.

В конце XIX в. возник *маржинализм*. Основоположниками этого направления стали экономисты австрийской школы — К. Менгер, Ф. Визер, Е. фон Бем-Баверк. Они исходили из субъективных оценок хозяйствующих субъектов. На первый план выдвигалась проблема полезности благ. Разработали теорию предельной полезности.

В 1890 г. А. Маршалл, основатель Кембриджской школы, в книге «Принципы экономикс» впервые употребил термин «*экономикс*». Предметом исследования *экономикс* является анализ поведения “экономического человека” в процессе взаимоотношения между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные возможности применения.

В 30-е гг. XX в. появилось радикально новое направление *кейнсианство*, названное по имени его основателя Жд. М. Кейнса. В центр внимания кейнсианства были поставлены проблемы макроанализа и обоснования необходимости государственного регулирования экономики.

После Второй мировой войны появились новые теории и направления, например, неоклассическая школа, провозгласившая доктрину *монетаризма*. Основателем ее является американский экономист М. Фридмен. Он выступал против чрезмерного вмешательства государства в экономику. Главным регулирующим фактором экономики считал деньги.

Теория неоклассического синтеза, автором которой является американский экономист П. Самуэльсон, представляет собой сочетание идей неоклассической школы, придающей решающее значение денежному обращению, и кейнсианских рекомендаций государственного регулирования экономики. П. Самуэльсон среди множества определений предмета экономической теории (*экономикс*) указывал, что это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей, о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы применения или достижения поставленных целей.

Ключевые слова и понятия

Экономическая теория политическая экономия, *экономикс*, предмет науки, метод и методология, микроуровень, макроуровень, мегауровень, меркантилизм, физиократы, классическая политэкономия, марксизм, кейнсианство, монетаризм, неоклассический синтез.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Определите предмет общей экономической теории. В чем заключается разница в подходе к предмету у представителей политэкономии и западной экономики?
2. Каковы основные функции общей экономической теории?
3. Назовите круг проблем, которыми занимаются микро- и макроэкономика.
4. Каково место общей экономической теории в системе экономических наук?
5. Что является предметом экономической теории?
6. Что такое метод? Назовите основные методы изучения экономической теории.
7. Когда, где и почему зародилась экономическая мысль?
8. Когда сформировался научный подход к проблемам экономического развития?
9. Назовите основоположников классической политической экономии. В чем заключается их вклад в науку?
10. Назовите главные направления современной экономической мысли.

ЛЕКЦИЯ 2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Хозяйственная жизнь любого общества основана на необходимости удовлетворять потребности людей. Вопросы: что производить, как производить, для кого производить? – являются основными вопросами любой экономической организации. Наша цель – раскрыть содержание узловых проблем экономической организации общества.

Основные вопросы лекции:

1. Потребности общества и блага, необходимые для их удовлетворения.
2. Экономические ресурсы и факторы производства. Производственные возможности и их границы.
3. Общественное производство и его виды.

2.1. Потребности общества и блага, необходимые для их удовлетворения

Стремление удовлетворить свои жизненно важные потребности побуждает людей трудиться, создавать производство. Под потребностью понимается нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития личности, коллектива, общества. Потребность имеет человеческую природу. Это такая нужда, которая приняла определенную форму в соответствии с уровнем развития человека и общества, их культуры.

После удовлетворения ранее возникших потребностей, появляются новые, поэтому можно выделить:

- *первичные* потребности (например, в одежде, питании, жилье)
- *вторичные* потребности (например, в досуге: кино, театр, спорт и т.д.).

Помимо этого деления, можно выделить:

- материальные, связанные с нуждами людей, физиологического и производственного характера (в хлебе, в машинах);
- социальные (в труде, общении, здоровой среде обитания);
- духовные (в знаниях, культуре).

По мере развития общества соотношение между потребностями меняется в зависимости от уровня производства, образования, культуры и прочих факторов общественного развития.

Средства для удовлетворения потребностей называются благами. Блага делятся на:

- *свободные блага* — это те, которые бесплатны и имеются в неограниченном масштабе (например, воздух).

- *экономические блага* — к ним относятся редкие и ограниченные по масштабам блага, за которые надо платить. Они состоят из вещей и услуг.

Среди благ выделяют *взаимозаменяемые, или субституты* (уголь-газ) *и взаимодополняющие, или комплиментарные* (автомобиль-бензин), а также долговременного (холодильник) или разового использования (хлеб, напитки).

Блага различаются в зависимости от доступности. Благо называется *частным*, если оно доступно только одному субъекту и его использование исключает возможность потребления другими субъектами. Например, пальто не могут носить одновременно два человека. Благо называется *общественным*, если доступ к нему не может быть ограничен, а его потребление, возможно, одновременно несколькими субъектами, например, информация, знания, национальная безопасность.

2.2. Экономические ресурсы и факторы производства

Производственные возможности и их границы.

Чтобы произвести экономические блага нужны ресурсы и факторы производства. *Под ресурсами* понимаются запасы, источники, возможности, средства, необходимые для производства.

Фактор в переводе с латинского означает “делающий, производящий”. Это движущая сила какого-либо процесса. Следовательно, это понятия близкие, но не тождественные. *Экономические ресурсы* — это природные и социальные силы, которые должны быть вовлечены в производство. В масштабах общества при долгосрочном анализе обычно выделяются *материальные ресурсы*, в состав которых входят естественные ресурсы (пахотные и другие земли, лес, вода, минеральное сырье, воздушный бассейн и т.д.), а также *инвестиционные ресурсы или капитал* (оборудование, машины, транспортные средства и т.д.). Другую группу составляют человеческие ресурсы, в том числе трудовые и предпринимательский ресурсы.

Факторы — это ресурсы, вовлеченные в процесс производства или производящие ресурсы. Некоторые страны богаты ресурсами,

но их экономика недостаточно развита, поскольку они или широко не вовлечены в производство или используются неэффективно.

Современное производство — результат взаимодействия многих факторов. Земля и человеческий труд — это извечные факторы производства. Капитал есть продукт их взаимодействия. Значение труда и человеческого фактора особенно резко возрастает в условиях становления информационного общества и глобализации хозяйственной жизни. Необходимо учитывать все большую роль информационного, энергетического, технологического, экологического, организационного, психологического и других факторов. Таким образом, на современном этапе выделяют пять факторов общественного производства:

- труд;
- капитал;
- земля;
- предпринимательская способность;
- информация.

Наличные ресурсы, как правило, редки или ограничены. С точки зрения экономической науки редкими являются те ресурсы, которые не могут быть свободно добыты или произведены в любых необходимых количествах. Основная проблема экономической теории и практики состоит в разрешении противоречия между растущими потребностями людей и ограниченностью находящихся в распоряжении ресурсов.

Совокупность ресурсов при их полном и эффективном использовании на основе данной технологии определяет *производственные возможности страны и их границы*. Возможный и желательный выпуск продукции характеризует кривая производственных возможностей.

Множественность потребностей при ограниченности ресурсов ставит проблему экономического выбора наилучшего варианта их использования, определение приоритетов, очередности удовлетворения выбранных потребностей.

2.3. Общественное производство и его виды

Использование ресурсов и факторов, т.е. производственных возможностей для получения материальных и духовных благ в целях удовлетворения потребностей людей есть процесс общественного производства, включающий в себя четыре стадии: *производство, распределение, обмен, потребление*.

Непрерывный процесс общественного производства называется *воспроизводством*.

Общественное производство включает две основные стороны: производительные силы и производственные отношения, имеющие сложную структуру:

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Производительные силы

- Работники (рабочая сила).
- Средства производства:
- средства труда;
- предметы труда.

Производственные отношения

- социально-экономические (формы отношений собственности),
- организационно-экономические (общественное разделение труда, кооперация и специализация пр-ва)

В составе общественного производства выделяется материальное производство и нематериальное производство. Материальное производство - основа жизни общества. Оно связано с удовлетворением первичных потребностей человека, с проблемой его жизнеобеспечения. Без пищи человек может прожить всего несколько недель, без воды-несколько дней, а без тепла, одежды, на морозе, например, минус 10 градусов — несколько часов или даже минут. Развитие материального производства создает условия развития сферы услуг, например, здравоохранения, образования, культуры, быта и других. Расширение отраслей сферы услуг, связанных с развитием собственно человеческих качеств личности, свидетельствует о процессе гуманизации общественного производства.

Ключевые слова и понятия

Потребность, блага, ресурсы, факторы производства, редкость, производственные возможности, экономический выбор, общественное производство, материальное производство, сфера услуг, гуманизация производства, экономические системы.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Что такое потребность? В чем выражается закон возвышения потребностей?

2. Можно ли установить взаимосвязь и взаимозависимость между первичными и вторичными потребностями, материальными и духовными потребностями?

3. Что такое благо? Охарактеризуйте основные виды благ.

4. Какие ресурсы и факторы вы знаете? Чем они различаются? Почему они ограничены?

5. Чем обусловлена проблема экономического выбора?

6. Почему производство называется общественным?

7. Обоснуйте, почему материальное производство является основой жизни общества.

ЛЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ (ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ) СИСТЕМЫ.

ТИПЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Цель данной темы лекции - выяснить общие условия развития экономических систем, выяснить базовые характеристики, позволяющие отличать одну экономическую систему от другой, рассмотреть содержание и проблемы переходной экономики.

Основные вопросы лекции:

1. Понятие экономической системы и ее основные элементы.
2. Отношения собственности. Эволюция и многообразие форм собственности в современной экономике.
3. Содержание и формы переходной экономики.

3.1. Понятие экономической системы и ее основные элементы

В самом общем понимании экономическая система – это особым образом упорядоченная система связи между производителями и потребителями благ.

Важнейшими элементами экономической системы являются: хозяйственная деятельность, экономические ресурсы, производительные силы, производственные отношения, производственные возможности, эффективность функционирования экономической системы.

В процессе экономической деятельности возникают определенные экономические институты, в том числе фирмы, учреждения, банки, страховые организации; формируются принципы хозяйствования, которые закрепляются в законах государства, хозяйственном механизме. Постепенно складываются хозяйственные традиции, обычаи, привычки, экономический образ мышления, система ценностей.

Совокупность всех взаимосвязанных элементов экономической жизни образует экономическую систему общества.

К основным признакам экономической системы относятся:

- характер собственности на средства производства ;
- способ регулирования хозяйственных связей.

Изучение вопроса о собственности позволит выяснить, почему преобразование отношений собственности является базовыми при переходе от одной экономической системе к другой.

3.2. Отношения собственности. Эволюция и многообразие форм собственности в современной экономике

Собственность в житейском представлении воспринимается как имущественное отношение. Отношения собственности являются фундаментальными в обществе, поскольку касаются, прежде всего, и главным образом жизненно важных факторов производства: земли, рабочей силы, средств производства, информации и т.д. Чтобы лучше и глубже понять этот вопрос, нужно выяснить само понятие собственности. Следует различать объект и субъект собственности. Объект — то, что присваивается, субъект — тот, кто его присваивает. Отношения собственности представляют собой экономические отношения между людьми по поводу присвоения, владения, распоряжения и использования материальных и духовных благ. Отношения собственности на средства производства определяют характер экономического строя.

Способы закрепления имущественных отношений (что кому, в каких размерах принадлежит) изменялись по мере развития общества: от обычаев, нравов и традиций до норм права (законов), юридически устанавливаемых государством.

Следовательно, собственность одновременно выступает как экономическая и юридическая категория. Экономическая сторона собственности является ведущей. Юридическая сторона — ведомой, т.к. права собственности являются конкретизацией, проявлением отношений собственности в реальной действительности. Права собственности касаются, прежде всего, уже существующих объектов собственности. Они документально (юридически) закрепляют принадлежность объектов собственности определенным субъектам. А так же их перемещение из рук в руки, т.е. смену собственников.

Отношения собственности находятся в обществе в постоянном развитии. Мелким и средним масштабам производства соответствует индивидуальная частная собственность. Крупное производство потребовало ассоциированной частной собственности (частно-групповой). Выросшие масштабы современных производственных сил требуют общественных форм их использования. На определенном этапе возникает и развивается общественная, государственная собственность. В современном обществе существует множество

форм собственности. Каждая из них занимает свою «нишу» в экономике. Конституция и Гражданский кодекс Российской Федерации исходят из признания многообразия форм и видов собственности: частной, коллективной, кооперативной, муниципальной, государственной.

Исторический опыт показывает, что при одних и тех же отношениях собственности результаты экономического развития в разные периоды и в разных обществах бывают неодинаковы. И это зависит главным образом от способа регулирования хозяйственных связей, т.е. от механизма хозяйствования.

3.3. Типы экономических систем

Истории известны четыре типа хозяйственных систем:

Традиционная система основывается на общей (общинной) собственности, натуральном хозяйстве, где ограниченные ресурсы распределяются и используются в соответствии с традициями и обычаями.

Рыночно-индустриальная капиталистическая система характеризуется свободой предпринимательства, господством частной собственности, свободой выбора и конкуренцией, опирается на личные интересы.

Командная система есть способ организации экономической жизни, при котором основные средства производства принадлежат государству, ресурсы распределяются в основном централизованно, путем директивного планирования.

Смешанная экономическая система сочетает частный и государственный сектор, конкурентно-рыночное, корпоративное и государственное регулирование, опирается на многообразие форм собственности и тип хозяйствования. Она характерна для многих государств. Но при этом национальные модели смешанной экономики существенно разнятся в развитых и развивающихся странах и внутри этих групп.

Качественное преобразование экономического развития общества, переход от одной экономической системы к другой характеризует состояние переходной экономики.

3.4. Содержание и формы переходной экономики

Содержание переходной экономики составляет качественное преобразование существующей экономической системы и превращение ее в новую. При этом меняются все главные слагаемые

системы: отношения собственности, способ взаимосвязи производства и потребления, распределения ресурсов, механизм хозяйствования, цель и средства экономического развития, мотивы поведения, характер предприятий, организаций, учреждений, хозяйственное право и т.д. Поэтому переходный процесс нельзя отождествлять с переходом к рынку. Это процесс более широкий.

Существует несколько подходов к определению переходной экономики:

- формационный подход к членению общества на ряд исторических ступеней был развит К. Марксом. Важнейшие черты формационного подхода – рассмотрение развитие общества как поступательного естественно – исторического движения от низших ступеней к высшим (первобытнообщинный – рабовладельческий – фео-дальный – капиталистический – коммунистический); формы производственных отношений, в общем и целом соответствуют уровню и характеру развития производительных сил;

- цивилизационный подход характеризует переход от индустриального к постиндустриальному и затем к информационному обществу. При таком подходе акцент делается на социальных и духовных аспектах развития общества.

Содержание и особенности переходной экономики проявляются в ее отличительных чертах:

- сочетание в переходной экономике элементов прежней и новой системы;

- неустойчивость, нестабильность, обусловленная качественными изменениями, преобразованием старых и утверждением новых экономических форм;

- продолжительность, которая зависит от сложности и масштабности решаемых задач;

- альтернативность, т.е. возможность выбора конкретных вариантов преобразования, например, эволюционный путь постепенных преобразования, при многообразии форм собственности, или путь «шоковой терапии» с быстрыми, но достаточно болезненными преобразованиями;

- самобытность и специфичность, отражающие существенные особенности данной страны, исключая простое копирование, механическое заимствование чужого опыта.

Процесс перехода может считаться завершенным, когда новая экономическая система приобретает «органическую целостность», начинает развиваться на собственной основе, обеспечивать условия собственной дальнейшей жизнедеятельности.

Переходные процессы в различной степени и формах охватывают весь современный мир.

Для России характерной особенностью переходной экономики явилось преобразование монополевой собственности государства в частную на основе приватизации. Цель приватизации – формирование широкого слоя частных собственников, повышение эффективности деятельности предприятий, демонополизация хозяйства, создание конкурентной среды и др.

На сегодняшний день Россия считается страной с рыночной экономикой. Однако говорить об окончательном завершении переходного процесса еще рано.

Важным направлением перехода для экономически развитых стран является становление информационной экономики, т.е. роль главного производственного ресурса все больше начинают играть информация и знания.

Россия не может стоять в стороне от этих процессов. Любая недооценка этой мировой тенденции, промедление с прохождением необходимых «подготовительных» этапов обернется большими потерями для общества.

Ключевые слова и понятия

Экономическая система, экономические институты, отношения собственности, субъект собственности, объект собственности, права собственности, формы собственности, приватизация, переходная экономика, индустриальная система, постиндустриальная система, информационная экономика.

Вопросы для самоконтроля и проверки

1. Чем отличаются экономические системы друг от друга?
2. Что такое переходная экономика и каковы ее основные черты?
3. Как вы думаете, какая экономическая система сформируется в России?
4. Почему анализ отношений собственности остается актуальным на любом этапе исторического развития?

5. Что такое переходная экономика? В чем заключается содержание переходности?

6. Что означают формационный и цивилизационный подходы к определению переходной экономики?

7. Каково содержание собственности? В чем принципиальное отличие частной собственности от общественной?

8. Что такое приватизация собственности? Каковы ее результаты в России?

9. Охарактеризуйте и противоречия и перспективы развития собственности в переходный период.

ЛЕКЦИЯ 4. РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Сегодня товарное хозяйство приобрело всемирный характер, что свидетельствует о его большой жизнеспособности. Однако многие вопросы теории товарного хозяйства остаются по сей день предметом серьезных научных споров.

Основные вопросы лекции:

1. Общая характеристика товарного хозяйства.
2. Возникновение, сущность и функции денег.
3. Рынок и механизм его функционирования.

4.1. Общая характеристика товарного хозяйства

Хозяйственная деятельность человека прошла долгий путь развития и менялась под воздействием развития производительных сил. Соответственно менялись и формы ее общественной организации.

Исторически первой формой общественного хозяйства является натуральное хозяйство. Определяющая черта натурального хозяйства - производство продуктов для собственного потребления.

Товарное хозяйство возникает и развивается как противоположность натуральному. Это хозяйство, в котором продукция производится не для собственного потребления, а для продажи. Товарная организация хозяйства характеризует собой специфический способ отношений между производителем и потребителем через обмен продуктов, через рынок.

Для возникновения и развития товарного хозяйства необходимы два условия:

- Первое условие — общественное разделение труда, при котором отдельные производители специализируются на выработке определенных продуктов (например, ткани). Это порождает необходимость их обмена.

- Второе условие — это экономическое обособление товаро-производителей. Оно означает, что собственник самостоятелен, хозяйственные решения принимает сам, на свой страх и риск, исходя из личных интересов.

Необходимо различать простое и капиталистическое товарное производство.

- *Простое* основано на личном труде производителя. Его целью является удовлетворение собственных потребностей путем обмена продуктов.

- *Капиталистическое товарное производство* основано на наемном труде (рабочая сила становится товаром). Его цель – получение прибыли. Повсеместное распространение наемного труда получило развитие в XX веке. В настоящее время в развитых странах среди трудоспособного населения доля лиц наемного труда превышает 80%.

В условиях товарного хозяйства произведенная продукция становится товаром.

Товар – это продукт труда для продажи и обмена. Следовательно, товар должен обладать способностью удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность, т.е. быть полезным человеку. Свойство вещи быть полезной человеку, удовлетворять его потребность называется потребительной стоимостью товара. Другое свойство товара – меновая стоимость – способность обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции. Чтобы стать товаром продукт должен пройти фазу обмена, т.е. перейти из рук производителя в руки потребителя. Следовательно, товар – продукт меновых отношений. Вне этих отношений нет товара. Если цветы вы подарили - это подарок, если их продали – это товар.

Здесь возникает новый вопрос: что лежит в основе обмена товаров? Почему товары с разными потребительскими свойствами могут быть обменены друг на друга? Для ответа на эти вопросы обратимся к таким понятиям, как стоимость и полезность.

Основу теории стоимости (трудовой теории стоимости) заложили представители классической политэкономии В.Петти, А. Смит, Д.Рикардо. Дальнейшее развитие она получила в работах К. Маркса и др. экономистов. Согласно этой теории, общим для всех товаров и потому соизмеримым является труд, затраченный на их производство. Стоимость товара – это овеществленный в товаре абстрактный труд. Величина стоимости товара определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда, выраженными общественно необходимым рабочем временем, т.е. временем, в течение которого произведена основная масса товара. Стоимость создается в процессе производства, но выявляется при обмене на

рынке. Согласно закону стоимости обмен осуществляется по ценам, в основе которых лежит стоимость. Колебания цен происходят вокруг стоимости.

По иному объясняет проблему измерения и соизмерения благ при обмене теория предельной полезности. По мнению ее авторов (К. Менгер, Ф. Визер, Е. фон Бем-Баверк) в основе обмена лежит полезность товара, а не труд. Но полезность – это характеристика качества вещей, отличающихся друг от друга. По мере насыщения потребности в данном товаре его полезность убывает. Цена продукта будет определяться ценой предельной последней единицы, где предельная полезность – это приращение полезности каждой последующей единицы товара.

Таким образом, теория трудовой стоимости и теория предельной полезности отражают равные стороны товара. Первая – объективное содержание отношений между людьми, а вторая – субъективные оценки людей в экономических отношениях.

4.2. Возникновение, сущность и функции денег

В науке до сих пор существуют разные представления о сущности денег и их функциях. Так, например, согласно рационалистической теории, деньги возникли в результате соглашения между людьми для удобства обмена. Более глубоко и последовательно эта проблема рассматривается в эволюционной теории К.Маркса. Возникновение денег он связывает с развитием форм стоимости. Согласно этой теории, в начале обмен носит случайный характер, товар обменивается на товар. Первый товар находится в относительной форме стоимости, второй — в эквивалентной. На смену *простой или случайной форме* стоимости, приходит *полная или развернутая*. В качестве эквивалента первого товара выступает уже несколько товаров. Затем происходит качественный скачок — из массы товаров выделяется товар, имеющий наибольшую способность к сбыту (т. е. ликвидность), выступающий в качестве эквивалента других товаров. Это новое явление отражает *всеобщая форма* стоимости. Со временем роль всеобщего эквивалента закрепляется за определенным, имеющим абсолютную ликвидность, товаром (серебром и/ или золотом). *Денежная форма стоимости* отражает более высокий уровень развития товарного производства.

Следовательно, деньги – это товар, «служащий всеобщим эквивалентом при обмене товаров».

Деньги выполняют следующие функции, это:

- мера стоимости — то есть приравнивание стоимости товаров к определенному количеству денег. Эту функцию деньги выполняют идеально, как мысленно представляемые деньги (то есть не требуется их наличия).
- средство обращения – деньги выполняют роль посредника в обмене товаров (Т-Д-Т). При выполнении этой функции деньги должны существовать реально. При обмене товаров деньги переходят из рук в руки непрерывно. Эта мимолетность позволяет заменить в обращении полноценные деньги (золото) бумажными знаками.
- средство платежа – эта функция реализуется при продаже товаров в кредит, с отсрочкой платежа, при уплате налогов, заработной платы и т.д. При ее выполнении возникает особая форма денег – кредитные деньги.
- средство образования сокровищ и накопления. Эту функцию выполняют реальные и полноценные деньги, когда продавец, получив их за свой товар, не расходует их сразу, а накапливает.
- мировые деньги — используются в процессе обслуживания международных экономических связей. Вначале в качестве мировых денег использовалось золото, а затем свободно конвертируемые валюты.

4.3. Рынок и механизм его функционирования

Вместе с развитием товарного хозяйства развивался рынок.

В обыденной жизни под рынком понимается место, где происходит обмен товаров, их купля-продажа. Однако, рынок сложное и многогранное понятие. В наиболее общей трактовке он представляет тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования, основанный на конкурентных началах, при котором обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей.

Экономика, где рыночные отношения являются всеохватывающими и господствующими, называется рыночной.

Основные свойства экономики рыночного типа:

- распространение рыночных отношений во все сферы хозяйственной деятельности;
- охват рынком всех регионов страны.

Субъекты (участники) рынка:

- домохозяйства — собственники средств производства, потребители благ, получатели дохода;
- фирмы (предприятия) – используют факторы производства, производят блага, получают доход;
- государство — имеет политическую и юридическую власть, осуществляет контроль над хозяйствующими субъектами и рынком.

Объекты рынка — товары и деньги.

Товары становятся все разнообразнее по видам и потребительским свойствам. Характер субъектов и объектов рынка, их сочетание определяют конкретно-историческое содержание и особенности рынка.

Важнейшими сущностными характеристиками рынка являются:

- свобода хозяйственной деятельности, свобода ценообразования
- личный экономический интерес, высокая мобильность факторов производства
- полная ответственность за результаты деятельности,
- ограниченная роль государства в регулировании экономики.

Рынок выполняет многообразные функции. В них раскрывается его содержание и роль в экономической системе. Рынок выполняет:

- *Информационную функцию*, т.е. он дает продавцам и покупателям информацию о движении цен, количестве и качестве товаров и услуг, соотношении спроса и предложения, что позволяет им ориентироваться в постоянно меняющихся условиях рыночной деятельности.

- *Посредническую функцию* – сводит продавцов и покупателей, позволяет товаропроизводителям обмениваться результатами своей деятельности.

- *Ценообразующую функцию*. На рынок поступают товары с различными потребительскими свойствами и затраченным на них трудом. Здесь происходит согласование цены, т.е. производитель согласен продать товар по цене, которая покрывает затраты и обеспечивает прибыль, а потребитель согласен по данной цене купить товар, если он соответствует его потребности.

- *Регулирующую функцию*. Через спрос и предложение, колебания цен, конкуренцию рынок обеспечивает рациональное распределение ресурсов по отраслям и регионам, способствует установлению равновесия в экономике.

- *Стимулирующую функцию*. Он побуждает ускорять научно-технический прогресс, снижать затраты и повышать качество товаров и услуг.

- *Санитарную функцию.* Малоэффективные, устаревшие предприятия разоряются, терпят банкротство.

Современный рынок характеризуется сложной структурой и развитой инфраструктурой. Под *структурой рынка* понимается внутреннее строение, расположение, порядок его отдельных элементов, их удельный вес в общем объеме. Отдельные рынки, выделенные на основе различных признаков, образуют рыночную систему. Рынок можно классифицировать:

- по объектам рыночного обмена – товарный (потребительских товаров, услуг, средств производства, рабочей силы, информации) и денежный (денег, ценных бумаг, валюты);

- по организации рыночного обмена - оптовый, розничный;

- по формам собственности – частный, кооперативный, государственный;

- по отраслям – текстильный, автомобильный, сельскохозяйственный и другие;

- по видам конкуренции – рынок совершенной и несовершенной конкуренции;

- по правовому положению – легальный, “теневой”, криминальный;

- по географическому положению – местный, региональный, национальный, мировой.

Для нормального функционирования рынка необходимы *организационно-экономические условия, то есть инфраструктура.* Она представляет собой комплекс организаций, учреждений, правил, положений действующих в пределах особых рынков и обеспечивающих нормальный режим их функционирования. К инфраструктуре рынков относятся биржи, торговые дома, магазины, склады, ярмарки, аукционы, банки, страховые компании, фонды, консалтинговые фирмы, торгово-промышленные палаты, службы занятости, информационные центры, аудиторские фирмы, рекламные агентства и т.д.

Какие рычаги приводят рыночный механизм в действие? Основными элементами рынка являются спрос, предложение, конкуренция, свободное ценообразование.

Они приводят рыночный механизм в действие, осуществляют координацию деятельности между производителями и потребителями

Достоинство рынка в том, что это саморегулирующаяся система. Его отличает гибкость, способность адаптироваться к изменяющимся условиям. Через него реализуется принцип свободы предпринимательской деятельности. Рыночный механизм позволяет выявлять и удовлетворять разнообразные потребности людей, повышать качество товаров и услуг, эффективно использовать ресурсы и достижения научно-технического прогресса.

Рынок решает многие проблемы, но не все. Рыночный механизм саморегулирования не исключает стихийности экономических процессов, кризисов. Рынок не решает социальных проблем, не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного и общественного пользования, не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов, развитию фундаментальных научных исследований. Поэтому в современной экономике механизм рыночного саморегулирования дополняется корпоративным, государственным и межгосударственным регулированием.

Сегодня рыночная экономика существует практически во всех странах мира. Но при этом имеется множество ее национальных моделей. Это связано с особенностями исторического развития, размерами территории и географическим положением страны, численностью населения и его национальной психологией, традициями народов, достигнутым уровнем развития экономики, социально-политической сферы, культуры и т.д. Среди национальных моделей наиболее типичными являются американская, шведская, немецкая, китайская, японская. России предстоит разработать свою модель, ориентируясь на мировой опыт и национальные особенности развития. В ряде учебников (например, "Экономика" под ред. А.С. Булатова) дается характеристика различных моделей рыночной экономики, которая позволяет провести их сравнительный анализ.

Ключевые слова и понятия

Натуральное хозяйство, товарное хозяйство, общественное разделение труда, товар, потребительная стоимость, полезность, стоимость, теория предельной полезности, форма стоимости, деньги, функции денег, рынок, субъекты и объекты рынка, функции рынка, структура и инфраструктура рынка, рыночная система, механизм рынка, нерыночный сектор, основные модели рынка.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. В чем особенности товарного хозяйства? Назовите различия между простым и капиталистическим товарным хозяйством.
2. Каковы основные условия возникновения и развития товарного хозяйства?
3. Как соотносятся понятия «потребительная стоимость» и «полезность»?
4. Что такое деньги и как они возникли?
5. Дайте характеристику понятия рынок в его развитии.
6. Что представляют собой субъекты и объекты рынка?
7. В чем преимущества рыночного механизма? И в чем его недостатки?
8. Назовите основные функции рынка и раскройте их содержание.
9. Назовите основные модели рыночной экономики и дайте их краткую характеристику.
10. В чем состоят особенности российской модели рыночной экономики?

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

Микроэкономика — особый раздел экономической теории, в котором изучаются экономические отношения между хозяйствующими субъектами, функционирование отдельных рынков и взаимодействие между ними. Микроэкономика объясняет, какие экономические процессы происходят на низовом уровне, как и почему принимаются решения отдельными участниками рынка.

ЛЕКЦИЯ 5. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ТЕОРИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

В современной экономической теории категории спроса и предложения имеют важнейшее значение. Рыночную экономику можно представить как бесконечное сочетание спроса и предложения, большинство экономических явлений и процессов (инфляция, кризис, безработица) могут быть описаны через эти две категории — как взаимодействие спроса и предложения.

Основные вопросы лекции:

1. Спрос и его изменения.
2. Предложение и его изменения.
3. Взаимодействие спроса и предложения.
4. Эластичность спроса и предложения.
5. Практическое значение теории эластичности.

5.1. Спрос и его изменения

Спрос – это потребность в товарах, подкрепленная наличием платежных средств у покупателей. *Объем (величина) спроса* характеризуется количеством продукта, которое потребители хотят и могут купить в определенное время при данной цене. *Цена спроса* максимальная цена, которую потребители готовы заплатить за товар.

Обратная зависимость между ценой и величиной спроса называется **законом спроса**. Чем ниже цена товара, тем большее его количество (при прочих равных условиях) готовы купить покупатели, тем выше на него спрос. И наоборот, чем выше цена товара, тем ниже на него спрос.

Цены являются основным элементом рыночного механизма, влияющим на спрос. Но существуют еще несколько важнейших

неценовых факторов, воздействующих на спрос. Среди них выделяются следующие:

- *доход покупателей*. Например, увеличение денежных доходов потребителей (при отсутствии инфляции) означает повышение спроса.

- *число потребителей*. Поскольку рыночный спрос равен сумме спросов отдельных индивидуальных потребителей, увеличение их числа ведет к росту спроса.

- *цена и полезность других товаров, в частности, взаимозаменяемых товаров (субститутов) и взаимодополняющих товаров (товаров-комплементов)*. Товары-субституты – это товары, удовлетворяющие аналогичную потребность и конкурирующие за потребителя. Увеличение цены на один из них ведет к увеличению спроса на другой товар (рост цены на сливочное масло сопровождается увеличением спроса на маргарин). Товары-комплементы — это товары, которые могут быть использованы совместно с другими товарами (например, проигрыватели и пластинки, компьютеры и дискеты). Рост цен на один дополняющий товар ведет к уменьшению спроса на другой товар.

- *инфляционные ожидания*. На реальный спрос оказывает влияние не только реальное изменение в доходах и ценах, но и ожидаемое. К примеру, ожидание повышения цен увеличивает спрос.

- *субъективные вкусы и предпочтения*. На вкусы потребителей большое воздействие оказывает мода, реклама, семейное и социальное положение потребителей, их возраст, пол, национальные традиции и т.д.

5.2. Предложение и его изменения

Кроме спроса, состояние рыночного механизма определяет предложение.

Предложение — это то количество товара, которое продавцы хотят и могут произвести и продать по определенной цене. *Цена предложения* — это цена, по которой продавцы согласны продать определенное количество данного товара. **Закон предложения** выражает прямую зависимость величины предложения от цены товара. Согласно закону предложения, объем предлагаемого к продаже товара при прочих равных условиях будет тем выше, чем выше цена на товар.

Выделяют следующие *неценовые факторы предложения*:

- *цены экономических ресурсов*. Увеличение цен на ресурсы приводит к росту затрат на производство и снижению предложения;
- *степень использования достижений научно-технического прогресса (НТП)*. Именно НТП в наибольшей степени дает возможность снижения издержек производства, и, следовательно, увеличения предложения товаров (сдвига кривой предложения вправо вниз).
- *цены на альтернативные товары*. Чем больше производится одного товара, тем меньшее количество альтернативных товаров по причине ограниченности ресурсов может быть произведено;
- *число продавцов*. При прочих равных условиях рост числа продавцов увеличивает предложение. И наоборот, увеличение степени монополизации рынка сопровождается уменьшением количества продавцов, ростом цен и снижением объема выпуска;
- *ожидания продавцов*. Рост производства не всегда означает увеличение предложения. Если ожидается, что цены возрастут, то текущее предложение будет снижено, т. е. будет осуществляться задержка продажи с целью последующей реализации по более высокой цене.
- *налоги и субсидии*. Налоги предприниматели воспринимают как часть издержек производства. Поэтому рост налогов на производство приводит к уменьшению предложения товара на рынок, а их снижение – к росту предложения. Субсидии – это «налоги наоборот», это денежные средства, выплачиваемые государством производителям общественно значимых товаров (например, детского ассортимента, некоторых продовольственных товаров). За счет полученных субсидий собственные издержки производителя снижаются, поэтому предложение данного товара увеличится.

5.3. Взаимодействие спроса и предложения

Равновесие на рынке достигается при установлении равновесной цены. Равновесная цена — это цена такого уровня, при котором предложение соответствует спросу. При этом ни покупатели, ни продавцы не заинтересованы в изменении условий покупки-продажи данного товара. Следовательно, важнейшей характеристикой равновесного состояния рынка является его стабильность.

Равновесная цена, формирующаяся в результате действия рыночных конкурентных сил, выполняет важнейшие функции в экономике:

1) *информационную* — ее величина служит ориентиром для всех субъектов рыночной экономики.

2) *регулирующую* — она регулирует распределение товаров, давая сигнал потребителю о том, доступен ли ему данный товар и на какой объем потребления товара он может рассчитывать при данном уровне дохода. Одновременно она воздействует на производителя, показывая, сможет ли он окупить свои расходы или ему следует воздержаться от производства.

3) *стимулирующую* — она вынуждает производителя расширять или сокращать производство, менять технологию и ассортимент, чтобы издержки «уложились» в цену и осталась еще какая-то прибыль.

Рыночное ценообразование по законам спроса и предложения, формирование на этой основе равновесных рыночных цен лежат в основе саморегулирования рыночной экономики, ее способности эффективнее других систем решать экономические проблемы. Сегодня практически нет стран, где бы ни осуществлялась та или иная форма вмешательства государства в процесс ценообразования. Наиболее распространенными вариантами такого вмешательства можно считать государственный контроль над ценами. Решая с той или иной степенью успешности поставленные перед ними задачи, фиксированные цены одновременно приводят к нарушениям рыночного равновесия:

- если фиксированная цена ниже равновесной, возникает дефицит товара. Потолок цен снижает стимулы к его производству на тех предприятиях, у которых издержки производства данного товара минимальны, поэтому дефицит не убывает.

- если принудительно установленная цена выше равновесной, следствием будет излишек товара. Возникает необходимость дополнительных мер, стимулирующих ограничение предложения и увеличение спроса, чтобы сократить разрыв между субсидируемой и равновесной ценами.

И в первом и во втором случаях при свободном ценообразовании рынок мог бы выработать механизм выхода из неравновесного состояния. Когда же цена законодательно зафиксирована, это блокирует действия конкурентных рыночных сил и для решения возникающих проблем вновь необходимо вмешательство государства.

5.4. Эластичность спроса и предложения

Важную роль в изучении возможных реакций со стороны экономических агентов на изменение цены играет понятие эластичности, которую можно определить как степень реакции одной величины на изменение другой. Выделяют различные виды эластичности спроса.

Эластичность спроса по цене. Зависимость изменения спроса на товар от изменения его цены называется *эластичностью спроса по цене*, или ценовой эластичностью. Эластичность спроса относительно цены показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на один процент.

Варианты ценовой эластичности спроса.

1. **Эластичным** спрос бывает тогда, когда величина спроса изменяется на больший процент, чем цена. Например, при сокращении цены на 10% объем спроса увеличивается на 15%.

2. При **единичной** эластичности спроса цена и величина спроса изменяются одинаковыми темпами, то есть процентное изменение цены и процентное изменение величины спроса совпадают.

3. Если спрос **неэластичен**. Изменение цены товара на 1% меняет величину спроса менее чем на 1%.

4. При **абсолютно эластичном** спросе любое повышение цены приведет к падению величины спроса практически до нуля, а сколько угодно малое понижение цены может увеличить спрос на него до бесконечности.

5. Если спрос **абсолютно неэластичен**, то, как бы продавец ни менял цену на товар, объем спроса будет оставаться постоянным.

На ценовую эластичность спроса влияют следующие факторы:

1. **Наличие заменителей.** Чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар.

2. **Фактор времени.** В краткосрочном периоде спрос менее эластичен, чем в долгосрочном, т.к. покупателям нужно время, чтобы найти товары-заменители.

3. **Удельный вес товара в бюджете потребителя** (обычно, чем выше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса).

4. **Значимость товара.** Как правило, неэластичным является спрос на товары первой необходимости, а более эластичным - на все другие группы товаров.

Перекрестная эластичность. Перекрестная эластичность показывает, насколько изменится спрос на товар X при изменении цены на товар Y. Если с повышением цены на товар Y растет спрос на товар X, то речь идет о взаимозаменяемых товарах (товарах-субститутах). Если повышение цен на товар Y ведет к уменьшению спроса на товар X, то мы имеем дело с взаимодополняющими товарами.

Эластичность спроса относительно дохода. В современной экономической науке используется также показатель **эластичности спроса относительно дохода**, который показывает, насколько изменится спрос на товар под влиянием изменения дохода потребителя.

Поскольку потребитель по-разному меняет спрос на различные товары при изменении дохода, то и показатель эластичности спроса по доходу может иметь различные положительные и отрицательные значения. Если потребитель увеличивает объем закупок при возрастании дохода, то эластичность по доходу положительна. В этом случае речь идет о стандартном нормальном товаре, допустим, дополнительных парах обуви, которую потребитель может позволить себе купить при возрастании дохода. Если при этом рост спроса опережает рост дохода, то говорят о высокой эластичности спроса по доходу. Так бывает, в частности, со спросом на товары длительного пользования.

Но возможна и противоположная ситуация, когда показатель эластичности спроса по доходу отрицателен. В этом случае увеличение дохода приводит к падению спроса на данное благо, и можно сказать, что оно является низкокачественным. Потребитель, став богаче, считает возможным и необходимым заменить его другим, более качественным товаром. Например, снизить потребление маргарина, заменив его маслом, отказаться от потребления части картофеля, заменив его другими овощами (огурцами, помидорами и т. д.).

Эластичность предложения. Чувствительность объема предложения к изменению рыночной цены показывает *эластичность предложения*, которую можно определить как степень изменения количества предлагаемых к продаже товаров и услуг в ответ на изменение рыночной цены.

Измерение эластичности предложения также производится с помощью коэффициента эластичности, который рассчитывается

как отношение процентного изменения количества предлагаемой продукции к процентному изменению цены.

Варианты эластичности предложения:

Если предложение *эластично*, то изменение величины предложения превышает вызвавшее его изменение уровня цены.

Если предложение *неэластично*, цена изменяется больше, чем величина предложения.

При *единичной эластичности* предложения уровень цены и величина предложения изменяются одинаково.

Кроме того, эластичность предложения также может принимать крайние значения — *абсолютно эластичное* и *абсолютно неэластичное* предложение.

К факторам, воздействующим на ценовую эластичность предложения, относятся:

- *величина издержек и возможности хранения продукции.*

Если имеются возможности хранения продукции до лучшего положения на рынке, то предложение эластично, и наоборот;

- *гибкость производственных систем.* Если продавец может быстро отреагировать увеличением количества товаров на относительно небольшое изменение цены, то предложение эластично;

- *стоимость и доступность ресурсов.* Если дополнительные издержки производства высоки, то предложение имеет тенденцию быть не эластичным относительно цены, и наоборот, если дополнительные единицы товаров могут быть произведены при тех же издержках, то предложение эластично.

- важнейшее значение для эластичности предложения имеет, однако, *фактор времени*, т.е. период, в течение которого производители имеют возможность приспособлять объем предложения к изменению цены. Различают три временных интервала:

1) кратчайший рыночный период, который настолько мал, что производители не успевают отреагировать на изменение спроса и цены. В силу отсутствия времени для такой реакции предложение абсолютно неэластично.

2) краткосрочный период, когда производственные мощности остаются неизменными, однако может меняться интенсивность их использования. Степень эластичности предложения невелика - за счет увеличения загрузки уже существующих мощностей можно получить лишь ограниченный прирост производства.

3) долгосрочный период, достаточный для изменения производственных мощностей, организации новых предприятий. В долгосрочном периоде при благоприятном изменении спроса наращиванию предложения почти нет границ. Поэтому кривая весьма эластична.

Практическое значение теории эластичности.

Теория эластичности имеет важное значение для определения экономической политики фирм и правительства.

Ценовая политика фирм. В своей ценовой политике фирмы должны предусмотреть реакцию покупателей на изменение цен на свой товар. Изменение объема продаж влияет на объем выручки и финансовое положение продавца:

- при эластичном спросе снижение цены вызывает такое увеличение объема продаж, которое ведет к увеличению общей выручки;
- при спросе единичной эластичности прирост объема продаж при снижении цены таков, что общая выручка остается неизменной;
- при неэластичном спросе снижение цены ведет к столь малому увеличению продаж, что объем общей выручки уменьшается.

Таким образом, знания об эластичности спроса нужны и продавцу и покупателю, чтобы оптимизировать свое поведение на рынке. Если фирма знает спрос на свой товар и его эластичность, она может определить, по какой цене следует продавать товар, чтобы обеспечить максимальную выручку.

Налоговая политика государства. Налоги включаются в цену продаваемого товара, и, следовательно, влияют на равновесную цену. В целом результаты введения новых налогов при разной степени эластичности спроса и предложения сведены вместе в таблице.

Последствия повышения налогов при разной эластичности спроса и предложения:

Чем выше эластичность предложения, тем:	Чем выше эластичность спроса, тем:
Выше рост цен	Ниже рост цен
Сильнее падение объема	Сильнее падение объема
Меньше налоговые поступления	Меньше налоговые поступления
Меньше потери производителя	Больше потери производителя
Больше потери потребителя	Меньше потери потребителя

Ключевые слова и понятия

Спрос, цена спроса, закон спроса, неценовые факторы, предложение товаров, цена предложения, закон предложения, рыночное равновесие, равновесная цена, ценовая эластичность спроса, эластичный спрос, неэластичный спрос, спрос единичной эластичности, абсолютно неэластичный спрос, абсолютно эластичный спрос, перекрестная эластичность спроса, эластичность спроса по доходу, эластичность предложения, неэластичное предложение, эластичное предложение, предложение единичной эластичности.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Что такое спрос? Сформулируйте закон спроса.
2. Охарактеризуйте неценовые факторы спроса.
3. Сформулируйте понятия рыночного предложения, закона предложения.
4. Какие неценовые факторы предложения вы знаете?
5. Как определяется эластичность спроса по цене?
6. Назовите виды эластичности спроса по цене.
7. Какие факторы эластичности спроса вы знаете?
8. Охарактеризуйте факторы эластичности предложения.
9. Определите возможности практического использования теории эластичности.
10. Целесообразно ли государственное вмешательство в процессы рыночного ценообразования?

ЛЕКЦИЯ 6. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В данной теме рассматриваются основы теории потребления, которая объясняет механизм поведения покупателей, то есть каким образом они распределяют свои доходы на покупку различных товаров и услуг. Она исходит из того, что потребитель при выборе покупаемых благ имеет индивидуальные предпочтения, что он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетом, что он делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимально возможную полезность.

Основные вопросы лекции:

1. Теория предельной полезности.
2. Моделирование потребительского поведения: кривые безразличия и бюджетное ограничение. Равновесие потребителя.
3. Эффект дохода и эффект замещения.

6.1. Теория предельной полезности

Полезность блага - это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Сторонники теории предельной полезности выделяли два вида полезности:

- абстрактную полезность, как способность блага удовлетворять какую-либо потребность;
- конкретную полезность, как субъективную оценку полезности данного экземпляра блага.

Эти виды полезности одного блага для разных людей будут различны. Абстрактная полезность очков для человека с нормальным зрением будет намного ниже, чем для человека с пониженным зрением. Конкретная полезность данной пары очков также будет различна для людей с разными нарушениями зрения (например, дальнозорких и близоруких).

Конкретная полезность данного блага у каждого человека также своя, и зависит от двух факторов: имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем.

Предельной называют дополнительную полезность, полученную от потребления каждой последующей единицы товара. **Закон убывающей предельной полезности** гласит, что с увеличением

количества благ общая полезность постепенно возрастает, а предельная полезность каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается. Следовательно, чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага. А это значит, что цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

Закон убывающей предельной полезности лежит в основе определения спроса. Поскольку предельная полезность блага по мере потребления снижается, то потребитель будет увеличивать объем покупок (объем спроса) лишь при снижении цены.

Понятие полезности лежит в основе потребительского выбора (поведения потребителя на рынке). Потребительский выбор – это выбор, максимизирующий полезность потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Полезность максимизируется в том случае, когда денежный доход потребителя распределяется таким образом, что каждый последний рубль (доллар, марка, фунт и т.д.), затраченный на приобретение любого блага, приносит одинаковую предельную полезность.

6.2. Моделирование потребительского поведения: кривые безразличия и бюджетное ограничение.

Равновесие потребителя

Кривые безразличия. В маржиналистской теории важное место занимала проблема количественного измерения абсолютных величин предельной полезности. В каких единицах будут оцениваться и сопоставляться предельные полезности благ? В зависимости от ответа на этот вопрос сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: кардиналистов и ординалистов. Первые были заняты поиском измерителя абсолютных величин предельной полезности. Однако эти поиски не увенчались успехом и чаще всего при сравнении использовались денежные оценки полезности. Ординалисты в принципе отказались от поиска такой универсальной единицы и предложили иной подход - предложили измерять субъективную полезность с помощью не абсолютной, а относительной шкалы, показывающей предпочтение потребителя или ранг потребляемого блага.

Для моделирования потребительского выбора используются кривые безразличия и бюджетное ограничение (линия потребительских возможностей).

Кривые безразличия позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ. Кривая безразличия это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю «безразлично», какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова. Множество кривых безразличия называется картой кривых безразличия.

Зона замещения (субституции) – участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим.

Предельная норма замещения (MRS) – количество, на которое потребление одного из двух благ должно быть увеличено (или уменьшено), чтобы полностью компенсировать потребителю уменьшение (или увеличение) потребления другого блага на одну дополнительную (предельную) единицу.

Предельная норма замещения может принимать различные значения: а) быть равной нулю; б) быть постоянной (для двух совершенно взаимозаменяемых товаров); в) меняться при движении вдоль кривой безразличия.

Бюджетное ограничение. Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом не учитываются два важных обстоятельства: цены товаров и доход потребителей.

Эту информацию дает бюджетное ограничение (линия цен, прямая расходов). Бюджетное ограничение показывает, какие потребительские наборы можно приобрести за данную сумму денег.

Если I – доход потребителя, P_x – цена блага X , P_y – цена блага Y , а X и Y составляют соответственно купленные количества благ, то уравнение бюджетного ограничения можно записать следующим образом:

$$I = P_x X + P_y Y$$

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, стоят ровно доходу I и являются поэтому доступными потребителю. Все наборы, превышающие условие бюджетного ограничения, стоят дороже и поэтому недоступны для потребителя.

При уменьшении дохода потребителя произойдет уменьшение количества доступных для потребителя товарных наборов, при увеличении дохода – увеличение количества доступных наборов.

Равновесие потребителя. Какой товарный набор выберет потребитель в целях получения максимума удовлетворения? Тот,

который приносит максимум общей полезности, при условии, что доход потребителя позволяет ему это сделать. Выбор данного товарного набора означает достижение потребителем положения равновесия.

6.3. Эффект дохода и эффект замещения

Колебания спроса и закономерности потребительского поведения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения.

Эффект дохода показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Например, при снижении цены яблок в 3 раза (с 30 до 10 руб. за кг) вы на свой постоянный доход в 300 рублей сможете купить уже не 10 кг, а 30 кг фруктов. Если же вы хотите сохранить свое потребление яблок на прежнем уровне, т.е. 10 кг, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара сделало вас реально богаче и позволило расширить объем спроса, в чем и заключается смысл эффекта дохода.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цен на яблоки, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие груши покупкой более дешевых яблок и купит их не 10, а 15 или 20 кг.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой нормальных товаров эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары. Но существуют так называемые низшие, или **низкокачественные товары**, чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные папиросы, ливерная колбаса и т.п.). В случае изменения цен на такие товары эффект дохода и эффект замещения действуют в противоположных направлениях. С одной стороны, снижение цен, например, на низкокачественные папиросы будет вести к росту

спроса на них (эффект замещения). С другой стороны, вследствие действия эффекта дохода потребитель хоть и ненамного, но стал богаче. А богатый человек сокращает или исключает из своего потребления низкокачественные товары.

Товаром Гиффена называется низкокачественный товар, который занимает значительное место в структуре потребления. В этом случае положительный эффект замещения перекрывает отрицательный эффект дохода (в случае снижения цен), поэтому спрос на товар Гиффена падает при снижении цен и растет при их росте.

Ключевые слова и понятия

Полезность, общая полезность, предельная полезность, закон убывающей предельной полезности, кривая безразличия, зона замещения, предельная норма замещения, линия бюджетного ограничения, равновесие потребителя, эффект дохода, эффект замещения, нормальный товар, низкокачественный товар, товар Гиффена.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. В чем смысл и назначение теории потребительского поведения (выбора)?
2. Почему вода, обладая высокой полезностью, имеет низкую цену, а алмазы, являясь менее полезными для человека, имеют высокую цену?
3. Считаете ли вы правильным следующее высказывание: кривая спроса показывает, какую общую полезность получает потребитель при той или иной цене?
4. Как полезность блага связана с его редкостью?
5. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
6. Какие товары называются низкокачественными?
7. Выберите правильный ответ. Предположим, что ввиду изменения вкусов потребителя предельная полезность каждой единицы некоторого блага возросла. В этом случае кривая индивидуального спроса:
 - а) сдвигается влево;
 - б) становится более крутой;
 - в) становится более пологой;
 - г) сдвигается вправо.

ЛЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИРМЫ

Рассматривая ход экономических процессов, мы постоянно сталкивались с предприятием или фирмой в качестве их главного субъекта. В данной лекции мы рассмотрим основы функционирования фирмы как организации, основные виды фирм, достоинства и недостатки каждого их вида.

Основные вопросы лекции:

1. Теория фирмы.
2. Основные формы предприятий.

7.1. Теория фирмы

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. *Фирма* – это экономический субъект, который занимается производственной и коммерческой деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли.

Стихийный и планомерный порядок. Существуют две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур. Оба обуславливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок, а во втором – путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

Рынок предполагает обособление средств производства, фирма – их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме – прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления.

Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы?

Согласно Р.Коузу и его последователям, основу фирмы составляет пучок контрактов между владельцами определенных факторов производства.

Основные типы контрактов. В теории экономических организаций выделяются три основных типа контрактов: а) классический, б) неоклассический, в) отношенческий, или имплицитный.

Классический контракт – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий.

Неоклассический контракт — это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.

Отношенческий, или имплицитный, контракт – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

Природа фирмы. В современной неоинституциональной теории под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек. Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов.

Общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково. Специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее. Интерспецифические ресурсы – взаимодополняемые ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить трансакционные издержки, а их владельцам – получать экономическую прибыль.

Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие форм современных фирм. Уникальность вступающих в коалицию

интерспецифических ресурсов и многообразии транзакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм.

Понятие фирмы не идентично понятию предприятие. Предприятие – обособленная единица по производству товаров и услуг. Фирма – организация хозяйственной, предпринимательской деятельности. Границы фирмы и предприятия редко совпадают, так как современные фирмы, как правило, состоят не из одного предприятия, а объединяют их группу.

7.2. Основные формы предприятий

Основными формами предприятий являются частнопредпринимательские фирмы и корпорации, регулируемые и государственные фирмы, потребительские кооперативы и неприбыльные организации, партнерства и самоуправляющиеся фирмы. Наиболее распространенными из них являются частнопредпринимательские фирмы, партнерства и корпорации.

Частнопредпринимательская фирма — это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам, т.е. является субъектом неограниченной ответственности.

Собственник классической фирмы является центральной фигурой, с которой владельцы всех остальных ресурсов заключают контракты. Он обладает правом найма и увольнения, т.е. контролирует поведение всех остальных работников фирмы. Поэтому он получает весь остаточный доход – всю прибыль за вычетом издержек по ведению дела. Наконец, он вправе продать все, чем он обладает, передать все свои права другому лицу.

Обычно собственником классической фирмы является владелец наиболее важного (интерспецифического) ресурса. Таким интерспецифическим ресурсом может быть как физический, так и человеческий капитал. Например, в проектно-конструкторских организациях или в рекламном бюро и т.д. роль человеческого капитала чрезвычайно высока, поэтому владельцами фирмы являются талантливые работники.

Несомненными достоинствами частно предпринимательской фирмы являются:

- а) простота организации (учреждения, управления и т. д.);
- б) свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т. д.);
- в) сильный экономический стимул (получение всей прибыли одним лицом).

Среди недостатков частнопредпринимательской фирмы следует назвать в первую очередь:

- а) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);
- б) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций;
- в) существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).

Партнерство — это фирма, организованная рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием. Основные права здесь принадлежат всем партнерам. Они осуществляют эффективный контроль за деятельностью друг друга. Партнерства типичны для различных сфер интеллектуальной деятельности, таких, как искусство, юриспруденция, медицина и т. д. Они, как правило, жизнеспособны при ограниченном числе участников.

В ряде случаев возникают *партнерства с ограниченной ответственностью*. Это означает, что наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответственность которых ограничивается суммой, вложенной в дело (партнеры с ограниченной ответственностью).

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы (в частности, их легко организовать и ими несложно управлять). В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой. Здесь уже в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

Как и частнопредпринимательская фирма, партнерства обладают рядом недостатков:

- а) скудность финансовых средств,

- б) неограниченная ответственность,
- в) разделение функций, в результате которого может возникнуть несогласованность действий и даже несовместимость интересов,
- г) угроза потенциального распада партнерства (в результате возникающих противоречий или выхода из дела одного из партнеров).

Иногда по типу партнерства организованы большие трудовые коллективы. Так возникли *самоуправляющиеся фирмы* югославского типа. В этом случае владельцами предприятия являются все – владельцы как интерспецифических, так и общих ресурсов. Все они имеют одинаковые права.

Поскольку все стратегические вопросы решаются совместно, нередко является распределение прибыли в пользу настоящего (повышения зарплаты) и в ущерб будущему (инвестициям в производство). “Проедание” средств создает инвестиционный голод и, как следствие, медленные темпы научно-технического прогресса и развития производства.

Корпорация – это фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Покупая ценные бумаги (акции и облигации), индивиды (домохозяйства) становятся собственниками корпорации. Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке акций (облигаций). Кредиторы предъявляют иск к корпорации в целом, но не к акционерам как частным лицам (право ограниченной ответственности).

Более глубокая специализация, широкое привлечение высококвалифицированных кадров способствуют росту эффективности корпорации. Благодаря корпорациям стало возможным внедрение достижений научно-технического прогресса, постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, освоение технологий массового производства.

Корпорация – это специфический тип деловых предприятий, который имеет форму существования, отличную от физических лиц (форма юридического лица). Корпорация существует независимо от ее владельцев – акционеров. Если им не нравится проводимая корпорацией политика, они вправе продать свой пай,

но, как правило, не в состоянии ликвидировать компанию как таковую. Поэтому современные корпорации характеризуются известной стабильностью. Они сохраняют свои специфические ресурсы независимо от воли и желания отдельных акционеров.

Наряду с несомненными достоинствами корпорации обладают и вполне ощутимыми недостатками. Корпорации открывают широкий простор для всевозможных злоупотреблений. Возникает разрыв между функцией собственности и функцией управления. Мелкие и средние держатели обычно не обладают необходимой и достаточной информацией для осуществления действенного контроля. В корпорации происходит размывание прав собственности, поскольку возможности контроля за деятельностью команды ослабевают. Держатели контрольного пакета акций могут осуществлять контроль лишь за высшими управляющими. Возможности оппортунистического поведения расширяются. Стремясь к личному обогащению, высшие менеджеры участвуют в рискованных операциях, а иногда идут и на прямые злоупотребления властью (махинации с ценными бумагами, перелив капитала в дочерние компании, сомнительная производственная деятельность и т. д.). Однако, как правило, такие злоупотребления возможны лишь в определенных пределах. Сдерживающим фактором выступает сам рынок. Если корпорация начинает работать плохо, опасность вмешательства акционеров в повседневные дела компании возрастает, возникает угроза «поглощения» данной фирмы другой и полной смены команды. К тому же падает престиж менеджеров компании на рынке менеджерского труда, что может в перспективе привести к резкому сокращению их доходов.

Другим крупным недостатком деятельности современной корпорации является двойное налогообложение. Дело в том, что часть дохода корпорации, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов, сначала облагается налогом как прибыль корпорации, а потом как часть дохода держателя акций. В результате большая часть прибыли превращается в налоги, уплачиваемые государству.

Регулируемая и государственная фирмы. Деятельность ряда фирм регулируется государством. В этом случае государство вводит ограничения на размеры прибыли, т. е. регулирует остаточный доход. Такая политика государства приводит к тому, что часть прибыли либо превращается в издержки (путем повышения

заработной платы, дополнительного премирования и т.д.), либо дарится потребителям путем снижения цены выпускаемой продукции.

Государство не только регулирует деятельность частных фирм. Ряд фирм находится в собственности государства. Государственная собственность означает отсутствие права на свободную продажу имеющихся правомочий. Таким образом, деятельность менеджеров не получает прямой рыночной оценки. Менеджеры государственных предприятий контролируются собственниками (гражданами государства) в меньшей степени, чем менеджеры частных компаний. Ослабление контроля открывает широкие возможности для оппортунистического поведения и различных злоупотреблений. Срок службы управляющих, как правило, дольше, чем в частном секторе. Они меньше рискуют, меньше заботятся о прибыли. Государство нередко занижает цены на продукцию своих предприятий, ведь убытки могут быть покрыты за счет налога-плательщиков.

Неприбыльные (некоммерческие) организации — широко распространенная форма в условиях современной рыночной экономики. К ним относятся профсоюзы, клубы, церкви, благотворительные фонды и другие организации, которые не стремятся к получению прибыли. Некоторые из них полностью зависят от пожертвований, другие получают доходы от своей деятельности — продажи товаров и услуг. Многие из этих организаций имеют статус корпораций.

Однако это специфический вид корпораций. Это корпорации без акционеров. Обычно они управляются советом попечителей, выбранных или сформированных в соответствии с уставом данной организации. Если в результате деятельности такой организации появляется прибыль, то она обычно вкладывается в дело.

Кооперативы образуются путем объединения части ресурсов своих членов с целью извлечения взаимной выгоды. Членство в кооперативе основывается на личном трудовом или ином участии. Число членов кооператива не может быть меньше пяти. Решения принимаются по принципу “один член — один голос” независимо от величины индивидуального пая. Члены кооператива несут субсидиарную коллективную ответственность по его обязательствам.

Кооперативы могут быть потребительскими или сбытовыми. В первом случае покупатели приобретают возможность получать

товары по оптовым ценам, во втором - контролировать продажу произведенной ими продукции. Прибыль обычно не является самоцелью деятельности таких организаций, хотя появление ее не исключено.

Ключевые слова и понятия

Фирма, стихийный порядок, планомерный порядок, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий, или имплицитный, контракт, общие ресурсы, специфические ресурсы, интерспецифические ресурсы, частнопредпринимательские фирмы, корпорация, регулируемые и государственные фирмы, потребительские кооперативы, неприбыльные организации, партнерства, самоуправляющиеся фирмы.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Что такое фирма?
2. Как соотносятся между собой фирмы и рынок?
3. Чем фирма отличается от предприятия?
4. Как можно объяснить контрактную природу фирмы?
5. Какие существуют типы организации предприятий, в чем заключается преимущества и недостатки каждого из них?

ЛЕКЦИЯ 8. ПРОИЗВОДСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛАГ

Теория производства поможет нам глубже разобраться в отношениях, складывающихся со стороны предложения. Однако прежде чем выявить особенности рыночной стратегии и тактики фирмы, кратко охарактеризуем общие (универсальные, не зависящие от типа экономической системы) основы производства благ.

Основные вопросы лекции:

1. Краткосрочная производственная функция. Закон убывающей производительности.
2. Выбор производственной технологии. Техническая и экономическая эффективность.

8.1. Краткосрочная производственная функция.

Закон убывающей производительности

Экономическая деятельность фирмы может быть описана производственной функцией. Она выражает зависимость между объемом получаемой продукции (Q) и количеством ресурсов (F_1, F_2, \dots, F_n), применяемых в производстве за определенное время:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

где Q – максимальный объем производства при заданных затратах;

F_1 – количество использованного фактора f_1 ;

F_2 – количество использованного фактора f_2

F_n – количество использованного фактора f_n .

Любая производственная функция обладает рядом свойств. Производственная функция – это модель, отражающая конкретную технологию. Именно от нее зависит, какой вклад вносит каждый ресурс в создание готовой продукции. Новая технология описывается новой производственной функцией.

Производственная функция — это модель эффективного производства. То есть она описывает, каким может быть максимально возможный выпуск продукции при затратах данного количества ресурсов. Либо каково минимально необходимое количество ресурсов для производства данного объема продукции.

Производственная функция исходит из взаимодополняемости и взаимозаменяемости ресурсов.

Закон убывающей предельной производительности утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительно и далее абсолютно объемов выпуска продукции. Увеличение использования одного из факторов (при фиксированности остальных) приводит к последовательному снижению отдачи его применения.

Закон убывающей предельной производительности носит не абсолютный, а относительный характер. Во-первых, он применим лишь на краткосрочном отрезке времени, когда хотя бы один из факторов производства остается неизменным. Во-вторых, технический прогресс постоянно раздвигает его границы.

Правило наименьших издержек. Рассмотрим правило использования одного переменного фактора, когда другие факторы остаются неизменными.

Покупая трудовой фактор, предприятие должно сравнивать доходность этого фактора с издержками на его покупку, точнее— предельный денежный продукт труда (MRP) с предельными издержками на трудовой ресурс (MRC). При этом максимальная прибыль теоретически достижима в случае полного равенства этих величин.

Вспомним про закон убывающей производительности. Покупая все новые единицы самого эффективного ресурса, фирма будет тем самым снижать его отдачу, а, следовательно, и эффективность. Очевидно, этот процесс будет идти до тех пор, пока эффективность использования лучшего ресурса (или лучших ресурсов) не сравняется с эффективностью всех прочих. То есть пока не сложится равенство:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}$$

Правило наименьших издержек — это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний доллар, рубль и так далее, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу — одинаковый предельный продукт. Правило наименьших издержек обеспечивает равновесие положения производителя.

Правило максимизации прибыли является дальнейшим развитием правила минимизации издержек. Фирма оптимизирует закупки каждого ресурса в соответствии с правилом $MRP = MRC$. Но предельные издержки покупки ресурса равны его цене, т.е. $MRP = MRC = P$. Учитывая это, мы можем переписать выведенную ранее формулу следующим образом:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n} = 1$$

Максимизация прибыли обеспечивается использованием ресурсов в таких масштабах и пропорциях, при которых предельный денежный продукт от их применения равен цене соответствующего ресурса.

8.2. Выбор производственной технологии

Техническая и экономическая эффективность.

Предположим, что производственная функция состоит не из одного, а из двух переменных факторов, а объем производства является величиной постоянной.

Изокванта, или кривая постоянного (равного) продукта, - кривая, представляющая множество комбинаций факторов производства, обеспечивающих одинаковый выпуск продукции.

Изокванта обладает следующими свойствами:

- сама форма изокванты отражает возможности замещения факторов производства, т.е. пределы возможных комбинаций факторов;
- изокванта показывает максимальные значения выпуска для каждой отдельной комбинации факторов;
- изокванта имеет отрицательный наклон. Это означает, что для увеличения использования одного фактора производства необходимо сократить использование другого фактора;
- изокванта выпукла относительно начала координат. Наклон изокванты (угловой коэффициент изокванты) показывает, как происходит техническое замещение одного ресурса (капитала) другим (трудом).

Поэтому абсолютное значение этого коэффициента характеризует **предельную норму технического (или технологического) замещения** – MRTS.

$$MRTS_{LK} = \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{\partial K}{\partial L}$$

Совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний ресурсов, называется **картой изоквант**. Они не пересекаются друг с другом. Изокванта, лежащая выше и правее другой, представляет собой больший объем выпускаемой продукции.

Изокванты показывают гибкость принимаемых фирмами решений по производству. Фирмы могут добиться определенного объема выпуска, используя различные сочетания производственных факторов. При этом выбираются такие комбинации, которые минимизируют издержки и максимизируют прибыль.

Анализ с помощью изоквант имеет для производителя очевидные недостатки, так как использует только натуральные показатели затрат ресурсов и выпуска продукции.

Максимизировать выпуск при данных издержках позволяет **прямая равных издержек, или изокоста**. Изокоста описывает все возможные комбинации факторов производства, которые дадут один и тот же уровень издержек.

Поскольку каждая точка изокосты отражает одинаковые по величине издержки, то наклон изокосты будет равен соотношению цен факторов, взятому с обратным знаком “минус”: $(-) P_L/P_K$ или $(-) w/r$.

Равновесие производителя. Задача производителя состоит в том, чтобы выбрать такую комбинацию факторов, которая обеспечила бы производство необходимого объема выпуска с наименьшими издержками. Поскольку наклон изокосты показывает соотношение цен факторов производства при данном уровне издержек, а наклон изокванты указывает на соотношение предельных продуктов факторов, минимальные издержки для данного объема производства достигаются при равенстве наклона изокосты и изокванты, т.е. в точке их касания. Касание изокванты с изокостой определяет положение **равновесия производителя**, поскольку позволяет достичь максимального объема производства при имеющихся ограниченных средствах, которые можно затратить на покупку ресурсов.

Эффект масштаба производства. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять количество применяемых факторов, т.е. изменять масштабы производства. При этом изменение

факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам.

Эффект масштаба — это соотношение между относительным изменением объема выпуска и относительным изменением затрат факторов производства. Карта изоквант может выражать различную отдачу производства от масштаба. Если расстояния между изоквантами уменьшаются, это свидетельствует о том, что существует положительный эффект масштаба, т.е. увеличение выпуска достигается при относительном сокращении использования ресурсов.

Если расстояния между изоквантами увеличиваются, это свидетельствует об отрицательном эффекте масштаба.

В случае, когда увеличение производства требует пропорционального увеличения ресурсов, говорят о нулевом эффекте масштаба – расстояния между изоквантами не меняются.

Законов, регулирующих направленность действия эффекта масштаба, не существует, и определение характера эффекта масштаба возможно только путем эмпирических наблюдений. В этой связи в качестве факторов, способствующих росту отдачи от масштаба, можно выделить следующие: рост производительности из-за более глубокого разделения труда; большие возможности применения новых технологий и техники; более полная загрузка мощностей; использование высококвалифицированной рабочей силы; специализация в управлении. В качестве факторов, снижающих эффект масштаба, следует выделить такие факторы, как нарастание трудностей управления и координации; рост транспортных расходов и затрат по сбыту; рост административных расходов; большая вероятность возникновения узких мест и аварийности.

Поскольку характер и длительность действия эффекта масштаба обусловлена особенностями технологии, то для каждой отрасли будет характерен свой оптимальный масштаб производства.

В случае возрастающей экономии от масштаба фирме необходимо наращивать объем производства, так как это приводит к относительной экономии имеющихся ресурсов. Убывающая экономия от масштаба свидетельствует о том, что минимально эффективный размер предприятия уже достигнут и дальнейшее наращивание производства нецелесообразно. Тем самым анализ выпуска с помощью изоквант позволяет определить техническую эффективность производства.

Ключевые слова и понятия

Производственная функция, правило минимизации издержек, правило максимизации прибыли, изокванта, предельная норма технологического замещения, изокоста, равновесие производителя, эффект масштаба.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Объясните взаимосвязь краткосрочной производственной функции и закона убывающей отдачи.
2. Что такое кратко- и долгосрочный периоды в экономическом понимании?
3. Определите условия минимизации издержек производства.
4. Назовите правило максимизации прибыли. Какую роль оно играет?
5. Что такое изокванты?
6. Как рассчитать MRTS?
7. Определите факторы, влияющие на изменение изокосты.
8. Определите условия равновесия производителя.
9. Какие виды эффекта масштаба вы знаете?
10. Как эффект масштаба влияет на оптимальный размер предприятия?

ЛЕКЦИЯ 9. ИЗДЕЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ДОХОД ФИРМЫ

Производство товаров и услуг непременно сопряжено с издержками, которые состоят в затратах ресурсов. Знание издержек производства необходимо фирме для получения максимальной прибыли, так как в условиях конкуренции фирма не может повлиять на уровень цен, а контролировать уровень собственных издержек может.

Основные вопросы лекции:

1. Бухгалтерские и экономические издержки.
2. Издержки производства в краткосрочном периоде.
3. Издержки производства в долгосрочном периоде.
4. Доходы фирмы. Максимизация прибыли.

9.1. Бухгалтерские и экономические издержки

Бухгалтерские издержки – стоимость ресурсов, которые фирма приобрела у внешних поставщиков на рынке. Все выплаты фиксируются в бухгалтерских документах. Такой способ оценки издержек называется бухгалтерским, а оцененные с его помощью издержки – бухгалтерскими издержками.

Основные статьи бухгалтерских издержек:

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

Величина бухгалтерских издержек не всегда позволяет верно судить о состоянии дел на фирме, так как учитывает затраты лишь тех ресурсов, которые фирма приобретает со стороны (сырье, материалы, рабочую силу и т.п.). Их называют явными (внешними)

издержками. Однако некоторые ресурсы могут уже находиться в собственности предприятия. Затраты этих ресурсов образуют неявные (внутренние) издержки. Собственными ресурсами фирмы обычно выступают предпринимательские способности ее владельца (если он сам управляет бизнесом), земля и капитал предпринимателя или акционеров.

Существует другой подход к оценке затрат ресурсов – концепция **альтернативных издержек (или издержек упущенных возможностей)**. Согласно ей *издержки – это* ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса.

Описанный метод оценки затрат ресурсов называют экономическим, сами же издержки именуют **альтернативными (или экономическими)**, а также **издержками упущенных возможностей**.

Альтернативные издержки играют большую роль в распределении капитала по отраслям экономики, так как он обычно устремляется в те отрасли, где эти издержки велики, стремясь превратить их в реальный доход.

Виды прибыли. В общем виде прибыль – это разность между общей выручкой от реализации продукции и суммарными издержками. Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими издержками образует **бухгалтерскую прибыль**. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между выручкой и альтернативными (явными и неявными) издержками дает **экономическую прибыль**. Явные издержки совпадают с бухгалтерскими, поэтому бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек.

Бывает так, что по бухгалтерским меркам предприятие вполне благополучно. Оно получает прибыль, выплачивает владельцам дивиденды, платит налоги и т.п. Но экономическая прибыль оказывается отрицательной. Это означает, что ресурсы и деньги были вложены не лучшим образом. Занявшись иным видом бизнеса, фирма получила бы большую прибыль.

Величина **нормальной прибыли** тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. Можно определить ее и по-другому: нормальным является минимальный уровень

прибыльности, достаточный для того, что бы владельцы предприятия считали для себя выгодным продолжение занятий данным видом бизнеса.

Сопоставим размеры всех трех показателей прибыли. Чтобы получать бухгалтерскую прибыль, фирме достаточно добиться превышения доходов над явными издержками. Чтобы предприниматели оставались в данном деле, величина бухгалтерской прибыли должна хотя бы равняться нормальной (т.е. покрывать неявные издержки). Так как экономическая прибыль возникает лишь у того предприятия, доход которого больше суммы явных и неявных издержек, то о предприятии, приносящем нормальную прибыль, можно сказать, что оно получает нулевую экономическую прибыль.

Наконец, положительная экономическая прибыль всегда больше нормальной. Это стимулирует приток капиталов и предпринимательских талантов в соответствующую фирму или отрасль, ведь там доходность выше, чем в среднем по экономике.

9.2. Издержки производства в краткосрочном периоде

В теории фирмы важную роль играет фактор времени. Поэтому, прежде чем охарактеризовать издержки, введем понятия краткосрочного и долгосрочного периодов времени.

Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие переменными. К постоянным факторам производства относятся такие ресурсы, как общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т. д., а также количество фирм, функционирующих в отрасли.

Долгосрочный период – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий и сооружений, количество используемых машин и оборудования и т. д., а отрасль - число функционирующих в ней фирм.

В краткосрочном периоде при выпуске продукции одни издержки фирмы будут носить постоянный характер, другие – переменный.

Постоянные издержки (FC) – это издержки, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. Более того, они имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается.

К постоянным издержкам относятся издержки, связанные с использованием зданий и сооружений, машин и производственного оборудования, арендой, капитальным ремонтом, а также административные расходы.

Переменные издержки (VC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, оплату труда, расходы на вспомогательные материалы и т. п.

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения производства, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции. В начальный период организации производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем произведенная продукция.

По мере достижения оптимальных размеров производства происходит относительная экономия переменных издержек. Однако дальнейшее расширение производства приводит к новому росту переменных издержек, когда увеличение выпуска требует более быстрого роста издержек по сравнению с ростом производства.

Общие издержки (TC) – совокупность постоянных и переменных издержек фирмы в связи с производством продукции в краткосрочный период. Общие издержки представляют собой сумму постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC$$

При нулевом объеме производства общие издержки равны величине постоянных издержек. Далее, при наращивании объема производства общие издержки увеличиваются на величину переменных издержек.

Средние постоянные издержки (AFC) характеризуются затратами постоянных ресурсов, с которыми в среднем производится единица продукции. Средние постоянные издержки рассчитываются по формуле:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

где Q — объем производства.

С увеличением объема производства постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции, будут уменьшаться.

Средние переменные издержки (AVC) характеризуются затратами переменных ресурсов, с которыми в среднем производится единица продукции. Они определяются путем деления переменных издержек на объем продукции Q :

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Динамика средних переменных издержек обусловлена изменением отдачи от переменного фактора. На начальном этапе процесса производства средние переменные издержки снижаются, затем достигают своего минимума, после чего начинают возрастать.

Понятие средних переменных издержек необходимо для определения эффективности хозяйствования фирмы, положения равновесия и определения ближайших перспектив развития – расширения, сокращения производства или ухода из отрасли.

Средние общие издержки (ATC) представляют собой частное от деления общих издержек (TC) на объем продукции (Q).

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Средние издержки можно также получить путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC$$

Понятие средних общих издержек имеет важное значение для теории фирмы. Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли.

Предельные издержки (MC) — это приращение совокупных издержек, вызванное бесконечно малым увеличением производства. Под предельными издержками обычно понимают издержки, связанные с производством последней единицы продукции.

$$MC = \frac{\partial TC}{\partial Q}$$

Категория предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести фирме в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить их в случае сокращения производства на эту единицу.

Основные соотношения между средними и предельными издержками.

1. Кривая MC не зависит от FC , так как FC не зависит от объема производства, а MC – это издержки, связанные с приростом выпуска продукции.

2. Пока MC остаются меньше AC , кривая средних издержек имеет отрицательный наклон. Это означает, что производство дополнительной единицы продукции уменьшает средние издержки.

3. Когда MC равно AC , это значит, что средние издержки перестали падать, но еще не начали расти. Это точка минимальных средних издержек ($AC = \min$).

4. Когда MC становятся больше AC , кривая средних издержек идет вверх, что означает увеличение средних издержек в результате производства дополнительной единицы продукции.

5. Кривая MC пересекает кривую AVC и кривую AC в точках их минимальных значений.

9.3. Издержки производства в долгосрочном периоде

В длительном периоде все факторы производства становятся переменными, поэтому фирма стремится расширить объем выпуска, причем так, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. При этом следует отметить, что в долгосрочном периоде *постоянных* издержек не существует, а средние *переменные* издержки равны средним *общим* издержкам.

Рассмотрим отношения между кривыми средних издержек (AC) в коротком и длительном периоде.

Каждая фирма в тот или иной момент характеризуется определенными масштабами производства, которым соответствует та или иная кривая средних издержек короткого периода. Количество таких кривых существует столько, сколько масштабов производства исследуется. Изменяя эти масштабы, фирма переходит от одной кривой средних издержек короткого периода к другой. При этом средние издержки до определенного объема выпуска будут уменьшаться, а затем начнут постепенно возрастать.

При условии, что цены на вводимые ресурсы остаются неизменными, уменьшение средних издержек в долгосрочном периоде объясняется тем, что с расширением производства темпы прироста готовой продукции начинают обгонять скорость прироста издержек на вводимые факторы производства. Это происходит в силу действия «эффекта экономии на масштабе».

Однако дальнейшее расширение производства приведет к тому, что на фирмах возрастут так называемые *издержки бюрократического контроля* (потребуется дополнительные управляющие структуры - отделы, смены, цеха, участки; возрастут расходы на административный аппарат; снизится эффективность управления, участятся сбои в организации). Все это вызовет увеличение издержек производства, и кривая средних издержек в долгосрочном периоде станет возрастать.

9.4. Доходы фирмы. Максимизация прибыли

Зная структуру издержек фирмы, мы можем приступить к решению вопроса о том, каким должен быть оптимальный объем производства, если фирма ставит задачу максимизации прибыли?

Очевидно, для этого нужно знать, прежде всего, цену, по которой фирма может продать тот или иной объем произведенной продукции. Зная цену и объем, можно получить доход фирмы. Максимизация же прибыли достигается при максимизации разницы между совокупным доходом и совокупными издержками.

Для более детального анализа экономической деятельности фирмы введем понятия общего, среднего и предельного дохода.

Общий доход (TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага:

$$TR = p \times Q$$

где TR - общий доход; P - цена; Q – проданное количество благ.

Средний доход (AR) — доход, приходящийся на единицу проданного блага. В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене:

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \times Q}{Q} = P$$

Более точным способом определения оптимального размера

производства является сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Увеличение выпуска продукции повышает прибыль только в том случае, если доход от продажи дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, то есть, если $MR > MC$. Напротив, когда издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции выше приносимого за счет ее реализации дохода ($MR < MC$), то, произведя соответствующую единицу товара, фирма лишь сокращает свою прибыль или увеличивает убытки.

Очевидно, что в этих условиях максимальная прибыль (или минимальные убытки) будет достигнута при том объеме производства, когда предельные издержки сравняются с предельным доходом. Эту закономерность в экономической науке принято называть правилом $MR = MC$. Согласно ему, максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующем точке равенства предельного дохода и предельных издержек.

Ключевые слова и понятия

Бухгалтерские издержки, альтернативные издержки, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль, нормальная прибыль, краткосрочный период, долгосрочный период, постоянные издержки, переменные издержки, общие издержки, средние издержки, средние постоянные издержки, средние переменные издержки, предельные издержки, издержки в долгосрочном периоде, общий доход, средний доход, предельный доход, максимизация прибыли.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Объясните сущность понятий бухгалтерских и экономических издержек.
2. Чем экономическая прибыль отличается от бухгалтерской?
3. Какие критерии лежат в основе разграничения краткосрочного и долгосрочного периодов?
4. Охарактеризуйте понятия постоянных, переменных и общих издержек.
5. Почему кривая предельных издержек MC пересекает кривую средних переменных издержек AVC и средних общих издержек AC в точках их минимальных значений?

6. Объясните, при каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде?
7. Как связана структура отрасли и характер отраслевой кривой долгосрочных издержек?
8. Какую роль в экономике играют естественные монополии?
9. Для получения максимальной прибыли необходимо продать максимально большее количество продукции. Верно ли это утверждение и почему?

ЛЕКЦИЯ 10. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В этой главе речь будет идти о том, какое влияние может оказывать рынок на поведение фирмы или, напротив, какую власть над рынком может иметь фирма. Взаимодействие фирмы и рынка в решающей мере зависит от строения рынка или типов рыночной структуры. Под “рыночной структурой” подразумевается характер конкуренции фирм и наличие монопольной власти, а также степень их влияния на принимаемые фирмами решения.

Основные вопросы лекции:

1. Типы рыночных структур.
2. Характеристика рынка совершенной конкуренции.
3. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном периоде.
4. Равновесие фирмы и отрасли в долгосрочном периоде.
5. Совершенная конкуренция и эффективность экономики.

10.1. Типы рыночных структур

Одним из самых главных факторов, диктующим общие условия функционирования рынков, является степень развития на нем конкурентных отношений. **Рыночной конкуренцией** называется борьба за ограниченный спрос потребителя, ведущаяся между фирмами на доступных им частях рынка.

Разделение рыночных структур на различные типы основано на ряде параметров, которые определяют признаки отраслевого рынка. Это: 1) численность продавцов и их рыночные доли, 2) степень дифференциации продукта, 3) условия вступления в отрасль и выхода из нее, 4) степень контроля производителей над ценами, 5) характер поведения фирм. В зависимости от содержания каждого признака и их комбинации формируются различные типы отраслевых рынков, характеризующихся разной степенью конкурентности.

В экономической науке выделяются следующие типы рыночных структур.

Совершенная конкуренция – тип конкуренции, при котором фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене. Характерной ее особенностью является то, что продавцы не могут увеличить свои доходы за счет повышения цены и единственным доступным для них способом получения экономической прибыли

является снижение издержек производства, а совершенная конкуренция становится условием обеспечения максимальной эффективности функционирования экономики.

Несовершенная конкуренция – тип экономики, при котором фирмы обладают рыночной властью и конкурируют за объем продаж. Данный тип конкуренции представляет способ соперничества фирм, имеющих разные размеры и издержки, отличительные характеристики продукта и разные цели, а также применяющих различные конкурентные стратегии. Его отличительной особенностью является использование преимущественно неценовых методов конкуренции. Встречаются различные виды несовершенной конкуренции:

- *Чистая монополия.* Рынок считается абсолютно монопольным, если на нем функционирует единственный производитель продукта, причем этому продукту нет близких заменителей в других отраслях. Следовательно, в условиях чистой монополии границы отрасли и границы фирмы совпадают.

- *Монополистическая конкуренция.* Данная рыночная структура имеет некоторое сходство с совершенной конкуренцией, за исключением того, что в отрасли производится похожая, но не идентичная продукция. Дифференциация продукта дает фирмам элемент монопольной власти над рынком.

- *Монопсония.* Ситуация на рынке, когда на нем имеется только один покупатель. Монопсоническая власть покупателя ведет к тому, что он является создателем цены.

- *Монополия, практикующая дискриминацию.* Обычно под этим понимается практика компаний, состоящая в назначении на один товар разных цен для различных покупателей.

- *Двусторонняя монополия.* Рынок, на котором одному покупателю, не имеющему конкурентов, противостоит один продавец – монополист.

- *Дуополия.* Рыночная структура, в которой действуют только две фирмы. Частный случай олигополии.

- *Олигополия.* Ситуация на рынке, при которой небольшое число крупных фирм производит основную часть продукции всей отрасли. На таком рынке фирмы осознают взаимозависимость своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности.

10.2. Характеристика рынка совершенной конкуренции

Для существования совершенной конкуренции необходимо соблюдение следующих предпосылок.

1. Большое количество относительно мелких производителей и покупателей. При этом совершаемые потребителем покупки (или продавцом продажи) настолько малы по сравнению с совокупным объемом рынка, что решение понизить или повысить их объемы не создает ни излишков, ни дефицитов.

2. Абсолютная мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих факторов производства в долгосрочном периоде. Это значит, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного вида деятельности в другой. Отсутствие барьеров означает абсолютную гибкость и адаптивность рынка совершенной конкуренции.

3. Полная информированность всех участников конкуренции о рыночных условиях. Не существует никаких коммерческих тайн, непредсказуемого развития событий, неожиданных действий конкурентов. То есть решения принимаются фирмой в условиях полной определенности в отношении рыночной ситуации.

4. Абсолютная однородность одноименных товаров. Поскольку продукция фирм не различима, ни один покупатель не желает платить той или иной фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Если кто-либо из продавцов поднимет цену, то покупатели мгновенно уходят от него и покупают товар у его конкурентов. Поскольку цены одинаковы, покупателям безразлично, продукцию какой фирмы приобретать.

5. Ни один участник свободной конкуренции не может оказывать влияния на решения, принимаемые другими участниками. Поскольку число рыночных субъектов очень велико, вклад каждого производителя в общий объем производства ничтожно мал, так же как и спрос отдельного потребителя. Это означает, что каждый из них в отдельности не в состоянии повлиять на цену товара. Рыночную цену они формируют лишь совместными действиями.

Таким образом, в модели совершенной конкуренции рыночная цена является независимой переменной, а находящуюся в этих условиях фирму часто называют ценополучателем. Ее выбор сводится лишь к принятию решения о величине выпуска.

В условиях совершенной конкуренции кривая спроса на продукцию фирмы будет выглядеть как *горизонтальная линия*. С экономической точки зрения линия цены, параллельная оси абсцисс, означает абсолютную эластичность спроса. *Наличие абсолютно эластичного спроса на продукцию фирмы принято называть критерием совершенной конкуренции*. Как только на рынке складывается такая ситуация, фирма начинает вести себя как (или почти как) совершенный конкурент.

Прямым следствием выполнения критерия совершенной конкуренции является то, что средний доход при любом объеме выпуска равен цене товара и что на том же уровне всегда находится предельный доход.

10.3. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Принципиальные варианты поведения фирмы. Для фирмы, действующей в краткосрочном периоде, возможны *три принципиальных варианта поведения: производство ради максимизации прибыли; производство ради минимизации убытков; прекращение производства*.

Максимизация прибыли имеет место, когда цена превышает величину средних совокупных издержек ($P > ATC_{\min}$). Цена (P) превышает минимальную величину средних совокупных издержек (ATC_{\min}), поэтому принципиально возможно получение прибыли.

Второй вариант – **минимизация убытков** – реализуется, когда рыночная цена продукции предприятия больше минимальной величины средних переменных издержек, но меньше минимальной величины средних общих издержек, т.е.

($ATC_{\min} > P > AVC_{\min}$). Если фирма прекратит производство (даже временно) ей придется оплачивать постоянные издержки без привлечения каких-либо текущих доходов. Это означает, что убытки станут равны полному размеру постоянных издержек и превысят величину, которую имели бы при сохранении производства. Поэтому-то предприятие продолжает выпускать продукцию и терпит убытки, лишь минимизируя их.

В том случае, когда рыночная цена продукции ниже минимального значения средних переменных издержек ($P < AVC_{\min}$), предприятие **прекращает производство продукции**.

Действительно, данная цена не только не покрывает все издержки, она не в состоянии полностью покрыть и переменные издержки. То есть каждая выпущенная единица к неизбежному убытку в размере постоянных издержек прибавляет еще и непокрытую часть переменных издержек, связанных с выпуском этого товара. В этих условиях, чем больше производство, тем больше убытки.

Максимизация прибыли и правило $MC = MR$. Выбор принципиального варианта поведения представляет собой лишь первый шаг фирмы в оптимизации своего положения на рынке. Следующий шаг состоит в точном установлении того объема производства, который максимизирует прибыль или (при менее благоприятных условиях) минимизирует убытки. Отметим, что правило максимизации прибыли $MR = MC$ справедливо не только для условий совершенной конкуренции, но и для других типов рынка.

В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара. Поэтому правило $MR = MC$ может быть представлено и в иной форме:

$$P = MR = MC, \text{ или } P = MC.$$

То есть в условиях совершенной конкуренции максимизация прибыли достигается при объеме производства, соответствующем точке равенства предельных издержек и цены.

10.4. Равновесие фирмы и отрасли в долгосрочном периоде

Вход на рынок совершенной конкуренции и выход из него открыт для всех фирм без исключения. Поэтому в долгосрочном периоде регулятором используемых в отрасли ресурсов становится *уровень прибыльности*. Если установившийся в отрасли уровень рыночных цен выше минимума средних издержек, то возможность получения экономических прибылей послужит стимулом для входа в данную отрасль новых фирм. Отсутствие барьеров на их пути приведет к тому, что на производство данного вида товаров будет направляться все большая доля ресурсов. И наоборот, экономические убытки будут выполнять роль антистимула, отпугивающего предпринимателей и сокращающего объем используемых в отрасли ресурсов.

Взаимосвязь между уровнем прибыльности в конкурентной отрасли и размерами использования в ней ресурсов, а значит, и

объемом предложения, предопределяет *безубыточность действующих в конкурентной отрасли фирм в долгосрочном периоде* (или получение ими *нулевой экономической прибыли*).

Пусть в конкурентной отрасли первоначально существует равновесие, диктующее некий уровень цен, при котором фирма в краткосрочном периоде получает нулевую прибыль. Допустим, что на продукцию отрасли неожиданно возрос спрос. Кривая отраслевого спроса в этой ситуации сдвинется вправо, и в отрасли установится новое краткосрочное равновесие. Для фирмы новый повышенный уровень цен станет источником экономических прибылей. Экономические прибыли привлекут в отрасль новых производителей. Следствием этого станет формирование новой кривой предложения, смещенной по сравнению с первоначальной вправо. Установится и новый, несколько снизившийся уровень цен. Если при этом уровне цен сохранятся экономические прибыли, то приток новых фирм продолжится, а кривая предложения еще сильнее сдвинется вправо. Параллельно с притоком в отрасль новых фирм предложение в отрасли будет увеличиваться и под влиянием расширения производственных мощностей уже действующими в отрасли фирмами. Очевидно, что оба названных процесса будут длиться до тех пор, пока кривая предложения не займет положения, означающего для фирм нулевой уровень прибылей. И только тогда приток новых фирм иссякнет – для него больше не будет стимула.

Та же самая цепочка последствий (но уже в обратном направлении) развертывается и в случае возникновения экономических убытков: сокращение спроса; падение цены; появление экономических убытков у фирм; отток фирм и ресурсов из отрасли; сокращение долгосрочного рыночного предложения; рост цены; восстановление безубыточности; прекращение оттока фирм и ресурсов из отрасли.

Таким образом, совершенная конкуренция обладает своеобразным механизмом саморегуляции. Его суть состоит в том, что отрасль гибко реагирует на изменение спроса. Она привлекает такой объем ресурсов, который увеличивает или уменьшает объем предложения ровно настолько, насколько необходимо, чтобы компенсировать изменение спроса. И обеспечивает на этой основе долгосрочную безубыточность фирм.

Суммируя, можно сказать, что устанавливаемое в отрасли равновесие в долгосрочном периоде удовлетворяет трем условиям:

1) выполняются условия краткосрочного равновесия, т.е. краткосрочные предельные издержки равны краткосрочному предельному доходу и цене ($P = MR = MC$);

2) каждая из фирм удовлетворена объемами используемых производственных мощностей (краткосрочные средние совокупные издержки равны наименьшим возможным долгосрочным средним издержкам ($ATC_{\min} = LATC_{\min}$);

3) фирма получает нулевую экономическую прибыль, т.е. сверхприбыль не образуется, и потому не существует фирм, желающих войти в отрасль или покинуть ее ($P = ATC_{\min}$).

Все эти три условия долгосрочного равновесия можно представить в следующем обобщенном виде:

$$P = MR = MC = ATC_{\min} = LATC_{\min}$$

10.5. Совершенная конкуренция и эффективность экономики

Анализируя приведенное выше условие долгосрочного равновесия, можно выделить следующие позитивные черты рынка совершенной конкуренции:

1. Производство в условиях совершенной конкуренции организуется технологически наиболее эффективным образом. Это определяется тем, что равновесие устанавливается на уровне долгосрочного и краткосрочного минимума средних издержек.

1. Фирма и отрасль работают без излишков и дефицитов. В самом деле, кривая спроса при совершенной конкуренции совпадает с кривой предельного дохода ($D = MR$), а кривая предложения – с кривой предельных издержек ($S = MC$). Поэтому условие долгосрочного равновесия в конкурентной отрасли фактически равносильно тождеству спроса и предложения на данный продукт (так как $MR = MC$, то $D = S$). Следовательно, можно говорить о том, что совершенная конкуренция ведет к оптимальному распределению ресурсов: отрасль вовлекает их в производство ровно в том объеме, который необходим для покрытия платежеспособного спроса.

2. Безубыточность фирм в долгосрочном периоде ($P = LATC_{\min}$). Это, с одной стороны, гарантирует отрасли устойчивость - фирмы не несут убытков. А с другой стороны, нет и экономических прибылей, т.е. доходы не перераспределяются в пользу данной отрасли из других секторов экономики.

Совокупность перечисленных достоинств делает совершенную конкуренцию одним из самых эффективных типов рынка. Собственно говоря, когда мы говорим о *саморегуляции рынка, автоматически приводящей экономику в состояние оптимума* — речь идет о совершенной конкуренции.

Вместе с тем совершенная конкуренция не лишена и ряда недостатков:

1. Малые предприятия, типичные для этого типа рынка, часто оказываются неспособными использовать наиболее эффективную технику. Дело в том, что экономия на масштабах производства часто бывает доступна только крупным фирмам.

2. Рынок совершенной конкуренции не стимулирует научно-технический прогресс. Небольшим фирмам обычно не хватает средств, чтобы финансировать длительные и дорогостоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Таким образом, при всех своих достоинствах рынок совершенной конкуренции не должен быть объектом идеализации. Малые размеры действующих на рынке совершенной конкуренции компаний затрудняют их деятельность в современном, насыщенном крупномасштабной техникой и пронизанном инновационными процессами мире.

Ключевые слова и понятия

Совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, дуополия, монополия, кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы, положение долгосрочного равновесия.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Назовите критерии рынка совершенной конкуренции.
2. Почему кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы является горизонтальной линией, а кривая спроса для всего конкурентного рынка имеет отрицательный наклон?
3. Каковы принципиальные варианты поведения фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах?

4. Каковы пути достижения точки безубыточности предприятиями?
5. Фирмы, производящие себе в убыток, должны обязательно сразу закрываться. Всегда ли это верно?
6. При каких условиях конкурентная фирма достигает равновесия?
7. Объясните, могут ли конкурентные фирмы развиваться, если они получают в долгосрочном периоде нулевые прибыли?
8. Какую роль в установлении нулевой экономической прибыли в долгосрочном периоде играет отсутствие барьеров на рынке совершенной конкуренции?
9. Объясните, при каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде?
10. Можно ли считать совершенную конкуренцию наиболее эффективным типом рынка?

ЛЕКЦИЯ 11. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Ограниченность совершенной конкуренции приводит к тому, что большинство реальных рынков – это рынки несовершенной конкуренции. Свое название они получили потому, что конкуренция, а, следовательно, и механизм рыночного саморегулирования, действуют на них несовершенно. Данная глава посвящена рассмотрению поведения фирм на рынках несовершенной конкуренции.

Основные вопросы лекции:

1. Общие черты несовершенной конкуренции.
2. Чистая монополия.
3. Монополистическая конкуренция.
4. Олигополия.

11.1. Общие черты несовершенной конкуренции

Самым общим показателем существования на рынке несовершенной конкуренции является несоблюдение хотя бы одного из признаков совершенной конкуренции. Исходя из этого, предпосылками несовершенной конкуренции являются:

- значительная доля продаж на рынке у отдельных производителей;
- неоднородность продукта;
- наличие барьеров для входа в отрасль;
- несовершенство информации.

Каждый из этих факторов в отдельности или они все вместе способствуют нарушению рыночного саморегулирования. Отдельные фирмы приобретают рыночную власть – могут влиять на уровень цен и объем предложения на рынке. Если на рынке совершенной конкуренции объем выпуска продукции фирмы не влияет на уровень рыночных цен, то на рынке несовершенной конкуренции такое влияние существует – поведение фирмы становится значимым в масштабах отрасли.

Поэтому *главным критерием рынка несовершенной конкуренции можно назвать отрицательный наклон кривой спроса на продукцию фирмы.*

11.2. Чистая монополия

Характерные черты. Противоположностью совершенной конкуренции является чистая монополия (от греч. “моно” – один,

“полио” – продаю). В условиях чистой монополии отрасль состоит из одной фирмы, т. е. понятия «фирма» и «отрасль» совпадают.

Существование монополии связано с наличием четырех основных условий.

1. *Одному продавцу противостоит большое количество покупателей.*

2. *Отсутствие совершенных заменителей товара.* Монополист выступает единственным производителем уникальной продукции, у которого нет сколько-нибудь близких товаров-субститутов, что вынуждает покупателей приобретать товар только у него.

3. *Отсутствие свободы входа на рынок.* Монополия существует тогда, когда другим фирмам представляется невыгодным или невозможным войти в отрасль. Входные барьеры многочисленны и разнообразны: наличие патентов, правительственных лицензий, квот, высоких пошлин на импорт товаров; контроль над источниками поступления сырья и других специфических ресурсов; высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных локальных рынков; наличие положительного эффекта масштаба.

Монополия может быть оправдана с точки зрения экономической эффективности, когда экономия от масштаба производства настолько велика, что единственная фирма может обеспечить продукцией весь рынок при меньших издержках, чем несколько открыто конкурирующих фирм. Отрасли, в которых такая ситуация имеет место, называются “естественными монополиями”. Благоприятность рыночных условий для естественной монополии требует их государственного регулирования.

Итак, фирма имеет монопольную силу (власть), если она может диктовать покупателям предпочитаемые ею цены и объемы производства продукции. Степень, до которой отдельный продавец может использовать монопольную власть, зависит от наличия близких заменителей его продукта и от его доли в общих продажах на рынке. Поэтому, чтобы обладать монопольной властью, необязательно быть чистым монополистом, но при этом именно чистая монополия представляет собой крайний случай рыночной власти.

Определение цены и объема производства. Если кривая спроса на продукцию совершенного конкурента бесконечно эластична, то, напротив, у монополиста она стремится к максимальной

неэластичности. Следовательно, совершенно-конкурентная фирма, будучи ценополучателем, может максимизировать прибыль, лишь варьируя объем производства, тогда как монополист может достичь этой цели, варьируя либо объем производства, либо уровень цены. Его поведение и основано на выборе высокой цены при небольшом количестве продаваемых товаров.

Если в условиях совершенной конкуренции цена равна предельному доходу (см. лекцию 10), то на монополизированном рынке цена выше предельного дохода. Это является основой получения монопольной прибыли. Пределами роста цен на рынке монополий являются платежеспособный спрос потребителей и эластичность спроса по цене. Для понимания ценовой стратегии монополиста необходимо вспомнить взаимосвязь эластичности спроса по цене и выручки. Когда спрос эластичен, снижение цены ведет к росту совокупной выручки, когда спрос неэластичен, то снижение цены ведет к падению совокупной выручки. Поэтому монополист старается избегать неэластичного участка кривой спроса.

Ценовая дискриминация. Ценовая дискриминация состоит в том, что одинаковые товары фирма продает различным покупателям по разным ценам, в зависимости от их платежеспособности.

Это происходит при следующих предпосылках:

1) если продавец обладает достаточно высокой степенью монопольной власти, обеспечивающей ему контроль над производством и ценами;

2) если можно сегментировать рынок – разбить покупателей на разные группы, различающиеся степенью эластичности спроса по цене;

3) если тот, кто покупает товар дешевле, не может затем перепродать его дороже.

Цены могут различаться в зависимости от качества товара или услуги; объема потребления (скидки оптовым покупателям); дохода покупателя, если он известен продавцу; времени покупки (дневное или ночное время, будни или выходные, разгар или конец сезона и т. д.).

Таким образом, на один и тот же товар существует множество цен, причем различия цен никак не связаны с различием издержек. На первый взгляд, фирма, практикующая ценовую дискриминацию, кажется нетипичной. Однако в реальной жизни элементы такого

поведения встречаются на каждом шагу. Это - билеты в кинотеатр на дневные и вечерние сеансы, плата за электричество для фирм и домохозяйств, билеты в музей для взрослых, детей, студентов, военнослужащих и пенсионеров, индивидуальные и групповые авиабилеты и т. д. Во всех этих случаях фирмы, практикующие дискриминацию, присваивают себе часть потребительского излишка.

Показатели монопольной власти

Индекс Лернера: $I_L = (P_m - MC)/P_m = 1/E$,

где I_L – лернеровский индекс монопольной власти; P_m — монопольная цена; MC – предельные издержки; E — эластичность спроса на продукцию.

В условиях совершенной конкуренции $MC = P$, следовательно, $I_L = 0$. Если I_L представляет из себя положительную величину ($I_L > 0$), то фирма обладает монопольной властью. Чем выше этот показатель, тем больше монопольная власть.

Подсчитать такой показатель, однако, непросто в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике предельные издержки заменяют средними. В этом случае исходная формула может быть записана: $I_L = (P - AC)/P$

Тем самым лернеровский показатель рассматривает высокие прибыли как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако бывают случаи, когда высокая норма прибыли не является однозначным признаком монополии. Это бывает тогда, когда велики различия между бухгалтерской и экономической прибылью, т. е. если не учитываются затраты на собственный капитал, особенно в капиталоемких отраслях, оплата предпринимательских способностей успешно функционирующего бизнесмена, операции с высокой степенью риска.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана (I_{HH}) определяет степень концентрации рынка. При его расчете используются данные об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции фирмы в отрасли, тем больше потенциальные возможности для возникновения монополии. Все фирмы ранжируются по удельному весу от наибольшей до наименьшей:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$$

где I_{HH} — индекс Херфиндаля-Хиршмана; S_1 — удельный вес самой крупной фирмы; S_2 — удельный вес следующей по величине фирмы; S_n — удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма (т. е. мы имеем пример чистой монополии), то $S_1 = 100\%$, а $I_{\text{HH}} = 10\,000$. Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то $S_1 = 1\%$, а $I_{\text{HH}} = S_1^2 \times 100 = 100$. Этот индекс широко используется в антимонопольной практике, однако он не дает полной картины, если не учитывается удельный вес продукции иностранных фирм на отечественном рынке.

Экономические последствия монополии, с точки зрения общества, сводятся к следующим:

1. *Нерациональное использование ресурсов.* При одних и тех же издержках производства монополист сочтет выгодным ограничить объем производства и назначить более высокую цену, нежели конкурентный продавец. Это ограничение объема производства вызывает нерациональное использование ресурсов, так как $P > MC$. Фирма-монополист до тех пор будет максимизировать прибыль, пока она остается монополистом.

2. *Издержки монополистов и конкурентных производителей могут быть неодинаковыми.* С одной стороны, эффект масштаба позволяет монополисту иметь более низкие издержки производства на единицу продукции. С другой стороны, монополистам свойственна неспособность производить продукт с наиболее дешевой комбинацией вводимых факторов производства. Кроме того, монополисты могут нести определенные затраты, чтобы сохранить монопольные привилегии.

3. По вопросу о том, *способствует ли монополия научно-техническому прогрессу*, есть две точки зрения: а) монополия более прогрессивна, чем совершенная конкуренция, так как ее способность иметь большую экономическую прибыль *обеспечивает финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ*; б) отсутствие конкурентных фирм и желание монополиста полностью использовать свои производственные мощности *ослабляют стимул к осуществлению инноваций*.

4. Монополия вызывает *увеличение неравенства в доходах*.

Антимонопольные законодательства разных стран препятствуют возникновению и укреплению монопольной власти. Предметом государственного регулирования являются естественные монополии.

11.3 Монополистическая конкуренция

Для этой модели рынка характерно наличие множества небольших фирм. Естественно, в этом случае отдельная фирма производит относительно небольшую часть общей продукции, а стало быть, имеет ограниченные возможности влиять на цену товара. Число фирм в отрасли таково, что практически делает невозможным сговор фирм-монополистов, в то же время каждая фирма столь независима, что может не обращать особого внимания на реакцию других конкурирующих фирм на принимаемые ею решения.

Товары фирм-конкурентов весьма дифференцированы, однотипны, но все-таки товар одной фирмы чем-то отличается от товара другой фирмы. Дифференциация продуктов может основываться не только на различиях в качестве товара, но и на тех услугах, которые связаны с его обслуживанием. Причиной выбора покупателя могут стать привлекательная упаковка, более удобное расположение и время работы магазина, лучшее обслуживание посетителя, наличие купона, обеспечивающего скидку с цены. Важное значение приобретает не только цена, но и неценовые факторы, т.е. реклама, условия продажи, возможность покупки товара в рассрочку, наличие или отсутствие гарантийного ремонта и др.

Вход в отрасль при монополистической конкуренции относительно свободен, поскольку небольшие фирмы не могут поставить серьезный барьер на пути входящему конкуренту. С другой стороны, и входящий в отрасль конкурент знает, что здесь существует равновесие, следовательно, чтобы выделить свой товар, ему придется затратить значительные средства на рекламу. Это тоже становится дополнительным барьером.

Доступ к рыночной информации несколько затруднен, но получить ее все же можно достаточно легко, так как цена устанавливается относительно свободно.

Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции. Если в условиях совершенной конкуренции кривая спроса параллельна оси абсцисс, то при монополистической конкуренции она приобретает небольшой отрицательный наклон. Это означает, что кривая спроса менее эластична, чем при совершенной конкуренции, но более эластична, чем у чистой монополии.

Отрицательный наклон кривой спроса означает, что в условиях монополистической конкуренции производится меньше продукта. В краткосрочном периоде фирмы будут выбирать цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль или минимизирующие убытки, исходя из уже известного принципа равенства предельного дохода и предельных издержек.

Ситуация во многом сходна с совершенной конкуренцией. Разница состоит в том, что спрос на продукцию фирм не является абсолютно эластичным, и поэтому график предельного дохода проходит ниже графика спроса.

Однако на рынках монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго. В долгосрочном периоде фирмы, терпящие убытки, предпочтут выйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления в нее новых фирм. Новые фирмы, производя близкую по характеру продукцию, получают свою долю рынка, и спрос на товары фирмы, получавшей экономическую прибыль, снизится. Сокращение спроса уменьшит экономическую прибыль фирмы до нуля. Иными словами, условием долгосрочного равновесия фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, является безубыточность.

Однако в условиях монополистической конкуренции стремление к безубыточности является скорее тенденцией. В реальной жизни фирмы могут получать экономическую прибыль достаточно длительный период. Это связано с дифференциацией продукции. Некоторые виды продукции, выпускаемые фирмами, трудно воспроизвести. В то же время барьеры для входа отрасли хоть и не высоки, но все же существуют. В условиях монополистической конкуренции объем производства фирмы меньше, чем при совершенной конкуренции, а средние совокупные издержки и цена, как правило, выше.

Издержки монополистической конкуренции. Производство меньшего объема продукции по более высоким ценам означает, что монополистическая конкуренция менее эффективна, чем совершенная. Однако если оценить эффективность с точки зрения удовлетворения интересов потребителей, то многообразие товаров, отражающее индивидуальные потребности людей, является для них более предпочтительным, нежели однообразная продукция по более низким ценам и в большем объеме.

11.4. Олигополия

Характерные черты. Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами.

Первая характерная черта олигополии заключается в немногочисленности фирм в отрасли. Обычно их число не превышает десяти.

Олигополистические ситуации могут возникать в отраслях, производящих как *стандартизированные* товары (алюминий, медь), так и *дифференцированные* (автомобили, стиральные порошки, сигареты, электробытовые приборы).

Второй характерной чертой олигополии являются высокие барьеры для вступления в отрасль. Они связаны прежде всего с экономией на масштабе производства (эффект масштаба), которая выступает как важнейшая причина широкого распространения и длительного сохранения олигополистических структур.

Олигополистическая концентрация порождается и некоторыми другими барьерами для вхождения в отрасль. Это может быть связано с патентной монополией, как это происходит в наукоемких отраслях, монополией контроля над редкими источниками сырья (нефтяной картель ОПЕК), запредельно высокие расходы на рекламу.

Третьей характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы, и в условиях, когда достигается договоренность с другими олигополистами и возникает тенденция превращения отрасли в чисто монопольную.

Четвертой особенностью олигополии является то, что цены на олигопольном рынке в течение определенного промежутка времени не чувствительны к изменениям рыночной конъюнктуры. Фирмы стараются удержать цену в “жестких” рамках, предпочитая манипулировать объемами производства.

Поведение олигополистов. Возможны две основные формы поведения фирм в условиях олигополистических структур: некооперативное и кооперативное. В случае некооперативного

поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска продукции. Если фирмы считают, что снижение цен поможет им вытеснить конкурента с рынка, то между ними начинается ценовая война.

Ценовая война – это цикл постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. От ценовой войны выиграют потребители и проигрывают производители. Ценовые войны скоротечны и в настоящее время бывают довольно редко. Конкурентная борьба друг с другом чаще приводит к соглашениям, учитывающим возможные действия других производителей.

В условиях высокой степени неопределенности олигополисты ведут себя по-разному. Одни пытаются игнорировать конкурентов и действовать, как будто в отрасли господствует совершенная конкуренция. Другие, наоборот, пытаются предвидеть поведение соперников и внимательно следят за каждым их шагом. Наконец, некоторые из них считают наиболее выгодным тайный сговор с фирмами-противниками.

В реальной действительности могут одновременно встречаться все эти три варианта рыночного поведения. Поскольку руководство фирмы должно постоянно принимать множество решений, оно практически не в состоянии предсказывать реакцию конкурентов на каждое свое действие.

Поэтому по многим тактическим вопросам, касающимся второстепенных аспектов, решения принимаются вполне самостоятельно. С другой стороны, при выработке стратегических решений фирма ведет работу по оптимизации взаимоотношений с соперниками. Каждый “игрок” ищет такой ход, чтобы максимизировать свою выгоду и одновременно ограничить свободу выбора у конкурента.

Модель ломаной кривой спроса объясняет относительную негибкость цен при олигополии. Дело в том, что в известных пределах любое повышение цен ухудшает ситуацию. Повышение цены одной фирмой таит опасность захвата рынка конкурентами, которые могут переманить прежних покупателей фирмы, сохраняя низкие цены. Понижение цен в условиях олигополии также может не привести к желаемому росту объема продаж, так как конкуренты, точно так же понизив цены, сохранят свои квоты на

рынке. В результате фирма-лидер не сможет увеличить число покупателей за счет других фирм. К тому же понижение цены чревато демпинговой ценовой войной.

Картель – это объединение фирм, согласующих свои решения по поводу цен и объемов продукции так, как если бы они слились в чистую монополию.

Образование картеля требует выработки совместной стратегии (по поводу цен, объемов производства), установления квот для каждого участника и создания механизма контроля за выполнением принятых решений. Установление единых монопольных цен повышает выручку всех участников, но рост цен достигается путем обязательного снижения объема продаж.

В результате у каждого участника возникает соблазн получить двойной выигрыш — продавать свою продукцию по высокой картельной цене, но с превышением низких картельных квот. Если подобного рода оппортунистическое поведение станет всеобщим, то картель развалится.

В настоящее время явные соглашения картельного типа встречаются редко. Гораздо чаще можно наблюдать неявные (скрытые) соглашения, тайный сговор. **Тайный сговор** — это негласное соглашение о ценах, разделении рынков и других способах ограничения конкуренции, которые преследуются законом.

Если между участниками сговора (всеми продавцами соответствующего рынка) достигнута твердая договоренность, то олигополия вырождается в чистую монополию. Однако тайный сговор не может быть прочным длительное время. Высокий уровень прибыли и монопольная цена привлекают в эту отрасль новых производителей, что обостряет конкуренцию. Чем больше число участников, тем труднее им договориться между собой. Фактором, препятствующим тайному сговору, становится также антитрестовское законодательство.

Поэтому в современном мире чаще всего встречаются не оформленные соглашения (типа картеля), а молчаливая договоренность (типа **лидерства в ценах**). Обычно движение цен происходит при этом ступенями, причем лидер отрасли (самая крупная или самая технически оснащенная фирма) заблаговременно информирует других производителей (например, через отраслевой журнал) о предстоящем повышении цен.

Принимая решение, лидер стремится сделать его общеприемлемым, поэтому в отраслях, действующих по этой модели, норма прибыли не максимальна, хотя и выше средней.

Ценообразование по принципу “издержки плюс”. Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по принципу “издержки плюс”. Сначала рассчитывается средний уровень издержек. При их планировании обязательно предполагается неполная загрузка мощностей (на уровне 75—80%), чтобы иметь возможность амортизировать перепады конъюнктуры. Наибольший удельный вес имеют, как правило, переменные издержки. К их средней величине прибавляется определенный процент, который включает средние постоянные издержки и нормальную прибыль.

Ключевые слова и понятия

Несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, монополия, ценовая дискриминация, олигополия, ценовые войны, картель, тайный сговор, лидерство в ценах.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. В чем отличие несовершенной конкуренции от совершенной? Как вы думаете, какая форма конкуренции установится в России при переходе к рыночной системе?
2. Проанализируйте плюсы и минусы рынка монополистической конкуренции.
3. Почему экономическая прибыль предприятия в условиях монополистической конкуренции тяготеет к нулевому уровню?
4. Опишите особенности олигополистического рынка. Каковы основные барьеры на пути проникновения на данный рынок?
5. Какой уровень цен, объема выпуска продукции и прибыли складывается в условиях олигополии?
6. Опишите особенности монополистического рынка. Какие барьеры ограничивают доступ на него новых фирм?
7. Объясните понятие «ценовая дискриминация».
8. Охарактеризуйте монополию.
9. Как измеряется степень монопольной власти фирмы?
10. Опишите возможности, которые предоставляют обществу фирмы типа монополий и олигополии, а также их угрозы.

ЛЕКЦИЯ 12. РЫНОК ТРУДА

Рынок труда относится к рынкам факторов производства, на которых происходят очень важные процессы: формирование цен ресурсов, влияющих на будущий объем выпуска производителей всех отраслей, формирование факторных доходов – заработной платы, прибыли, процента, ренты. Через рынок труда наиболее важный национальный ресурс – труд распределяется по предприятиям, отраслям, профессиям и регионам.

Особенностью спроса на любые факторы производства является его производный, вторичный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские блага. Особенности предложения факторов производства обусловлены редкостью, ограниченностью экономических ресурсов.

Основные вопросы лекции:

1. Содержание и особенности рынка труда.
2. Заработная плата и ее функции.
3. Конкурентный рынок труда.
4. Несовершенная конкуренция на рынке труда.

12.1. Содержание и особенности рынка труда

Рынок труда – это сфера рыночных отношений, где формируется спрос и предложение труда, обеспечивается распределение труда и определяются цены на различные виды трудовой деятельности.

На этом рынке действуют продавцы и покупатели, которые индивидуально и коллективно (через профсоюзы) вступают в договорные отношения, определяя цену и другие условия продажи и использования труда. В этом рынок труда не составляет исключения. Вместе с тем это – специфический рынок, т.к. сам товар – труд – уникален. Это единственный товар, который неотделим от его собственника-человека. При этом последний объектом купли-продажи не является, ибо продается и покупается не работник, а его способность к труду.

Для продавца труда важна не только цена на его труд, но и условия и организация труда, опасности получения производственных травм, характер его взаимоотношений с руководителями и т.п. У носителя труда-товара – свои представления о «справедливости» в трудовых отношениях. К тому же он способен образовывать

свои организации (в частности, профсоюзы) и нерыночными методами отстаивать (вплоть до забастовочной борьбы) собственные представления об оплате труда и других вопросах.

Любое пространственное перемещение товара-труда предполагает перемещение и работника. А это зачастую сопряжено с рядом дополнительных проблем – согласие семьи, возможность обучения детей на новом месте проживания, доступность жилья и т.п. Возможны и административно-правовые ограничения (режим прописки, дискриминация по национальному, религиозному или половому признаку и т.п.). Чем меньше таких ограничений и чем они слабее, тем больше может быть развит рынок труда. Но в полной мере они не преодолимы, поэтому рынки труда имеют явно выраженный *сегментарный* характер. Принято различать национальный и региональный (местный), отраслевой и профессиональный рынки труда, рынки труда по формам собственности, социально-демографическим группам и т.д.

Основными элементами рынка труда являются:

- *субъекты рынка*: работодатели и работники, занятые в производстве, и лица незанятые, но желающие работать и ищущие работу;
- *институты рынка* труда, регламентирующие отношения субъектов рынка труда и деятельность его инфраструктуры;
- *инфраструктура рынка труда* – службы занятости населения, службы профориентации, подготовки и переподготовки работников, фонды занятости, рекламные фирмы и т.д.

Наличие и взаимодействие всех элементов рынка труда является необходимым условием его нормального функционирования, что создает условия для выполнения основных функций рынка труда. К последним относятся:

- *Информационная* — предоставляет субъектам рынка труда объективную информацию об уровнях спроса и предложения, оплаты труда по той или иной профессии, специальности, квалификации и т.д.
- *Ценообразующая* – устанавливается размер заработной платы.
- *Распределительная* — рабочая сила распределяется по рабочим местам, обеспечивая соответствие между ними.

Именно в силу того, что труд – товар неотделим от его собственника-человека, при найме нерыночные факторы различного рода изначально играют несравненно более важную роль по сравнению с иными рынками.

12.2. Заработная плата и ее функции

Заработная плата — это денежная форма цены труда, которая модифицирована рядом факторов, определяемых особенностями товара-труда. Эти особенности диктуют различия в оплате труда, вытекающие не из рыночных принципов, а из особенностей сфер и условий применения труда, а также сочетания ряда других факторов социально-политического плана (дискриминация различных групп населения, иммиграция, региональные различия и т.д.)

Заработная плата имеет еще одну сторону — это *форма воспроизводства жизненных средств работников*. Уровень оплаты, при прочих равных условиях, должен быть таковым, чтобы воспроизводить работников и членов их семей. Это означает, что за счет оплаты труда (если отвлечься от других источников) покрываются затраты на удовлетворение физиологических потребностей работников, образование, здравоохранение и иные общественно-необходимые затраты.

Таким образом, *заработная плата имеет двойственную природу*. С одной стороны — это форма цены труда, а, с другой, — форма фонда жизненных средств, необходимых для воспроизводства работников.

Следует различать *уровень* оплаты труда и *соотношение* в оплате труда между различными работниками. Уровень оплаты труда определяется уровнем производительности общественного труда. Чем выше уровень производительности труда в обществе, тем больше объем общественного продукта, тем больше та доля продукта, которая приходится на единицу труда, тем выше уровень оплаты.

Соотношение в оплате труда между работниками различных отраслей, предприятий, сфер зависит и от ряда других факторов, которые не сводятся к производительности труда. Эти факторы имеют различное происхождение. Во-первых, они вытекают из особенностей условий труда. Неблагоприятные, опасные, вредные для здоровья условия, как правило, предполагают более высокую оплату. Во-вторых, условия воспроизводства в регионах, различающихся по климатическим условиям, территориальной отдаленности от центра, требуют компенсации затрат на эти неблагоприятные факторы. В третьих, существенное влияние имеет и исторический, социально-культурный элемент. Имеется ряд других факторов, определяющих различия в оплате. Среди

них в экономической теории особо выделяется фактор *дискриминации*, когда предлагаются различные возможности для лиц, различающихся по полу, возрасту, национальной принадлежности и т.д.

Устойчивым фактором, определяющим различия в уровне и соотношениях в оплате труда, являются вложения в человеческий капитал.

Человеческий капитал – накопленный запас знаний и навыков в результате обучения и образования. Он предполагает определенные инвестиции в людей, в их образование. Более высокие затраты на образование материализуются в труде более высокой производительности, а ряд видов трудовой деятельности вообще недоступен без высокого уровня образованности. Все это является фактором более высокой оплаты труда лиц с образованием в обществе, развивающемся в стабильных условиях.

Различают *повременную и сдельную* оплату труда. *Повременная заработная плата* – оплата труда в зависимости от продолжительности отработанного времени. Ставка заработной платы представляет собой цену труда за час работы. При повременной форме заработной платы для работодателя крайне важно организовать действенный контроль за трудом, осваивать регулирующие трудовой процесс технологии, тщательно отбирать кадры при найме на работу.

Поштучная (сдельная) заработная плата – это оплата труда в зависимости от количества произведенной продукции. Сдельная оплата труда стимулирует интенсификацию труда. Это, с одной стороны, увеличивает выпуск продукции, а с другой, может приводить к понижению качества изделий.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, получаемых работником за определенное время (час, день, неделю, месяц, год) или результат труда.

Реальная заработная плата – это количество благ, которые работник может приобрести на данную номинальную заработную плату. Реальная заработная плата зависит не только от величины последней, но и от уровня цен на покупаемые работником блага и характеризует покупательную способность работника.

Основные функции заработной платы:

- *воспроизводственная*, предполагающая, что зарплата

должна быть достаточной для того, чтобы удовлетворять и воспроизводить жизненные потребности человека;

- *стимулирующая* – заработная плата стимулирует вовлечение в процесс труда и эффективное исполнение последнего;

- *распределительная* – с помощью заработной платы определяется место, где будет трудиться каждый данный работник, перераспределяется труд между сферами, отраслями, предприятиями и т.д.

Функции и роль заработной платы в экономике значительно многообразнее. Особо можно выделить *макроэкономическую* роль оплаты труда. Заработная плата – основная составляющая часть доходов населения. Она определяет уровень и состав спроса. Чем ниже уровень заработной платы, тем уже границы для экономического роста. И наоборот, растущая заработная плата стимулирует экономический рост.

12.3. Конкурентный рынок труда

Конкурентному рынку труда присущи свойства:

- большое число фирм, конкурирующих на рынке при найме работников данного вида труда;

- наличие множества работников одинаковой квалификации, предлагающих свой труд;

- ни фирмы, ни работники не могут диктовать ставки заработной платы.

Субъектами спроса на рынке выступают предприниматели и государство, а субъектами предложения – работники с их навыками и умениями.

Чем руководствуются фирмы при найме дополнительных работников? Спрос на любой фактор определяется стремлением к максимальной прибыли. Прибыль максимизируется ростом привлечения труда вплоть до такого уровня, когда доход от предельного продукта труда (доход от дополнительной единицы продукции, полученной с помощью дополнительного работника – MRP_L) будет равен предельным издержкам на него (заработной плате – w). Поэтому фирме будет выгодно нанимать работников при соблюдении равенства $MRP_L = w$. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя

сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Предложение труда также зависит от величины заработной платы, но уже в прямой зависимости.

При увеличении заработной платы каждый час отработанного времени лучше оплачивается, следовательно, каждый час свободного времени является для работника упущенной выгодой, поэтому появляется стремление заместить свободное время дополнительной работой. Из этого следует, что свободное время замещается тем набором товаров и услуг, которые работник может приобрести на возросшую заработную плату. Этот процесс называется эффектом замещения.

Сокращение предложения труда при увеличении заработной платы происходит из-за действия эффекта дохода (противоположного эффекту замещения). *Во-первых*, человек располагает лишь 24 часами в сутки, пять или шесть, из которых ему к тому же просто необходимо отдыхать; *во-вторых*, когда работник достигает определенного уровня благосостояния, меняется его отношение к свободному времени, увеличить количество которого в данном случае можно лишь при сокращении дополнительной работы. Данная зависимость предложения рабочей силы от уровня заработной платы в форме проявления в определенный момент эффекта дохода характеризует индивидуальное предложение труда отдельных лиц или групп лиц. Для экономики в целом функция совокупного предложения труда всегда будет возрастающей из-за циркуляции рабочей силы.

Особую важность представляет исследование взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения для достижения рыночного равновесия. Оно достигается в точке, которой соответствует определенный уровень равновесной заработной платы и заданное этим уровнем равновесное количество спроса и предложения труда.

В случае превышения зарплатой уровня равновесной цены предложение на рынке труда превышает рыночный спрос. В этой ситуации происходит отклонение от положения полной занятости, возникает избыток предложения труда.

В случае снижения уровня заработной платы по сравнению с ее равновесным уровнем, спрос на рынке труда будет превышать предложение. В результате образуются незаполненные рабочие

места из-за нехватки работников, согласных на более низкую заработную плату.

Как в первом, так и во втором случаях равновесие на рынке труда восстанавливается, и этот рынок приходит в состояние полной занятости.

12.4. Несовершенная конкуренция на рынке труда

Рынок труда имеет ряд особенностей:

- изначально существует неравенство между работодателями и наемными работниками. Работодатель – владелец капитала и в этом смысле по природе монополист.

- труд, в отличие от других товаров, не может накапливаться. Поэтому, не продав его сейчас, рабочий теряет весь доход.

- работник “привязан” к местному рынку труда.

Следовательно, свобода действий на рынке труда продавца существенно ограничена, что создает условия для появления монополий со стороны покупателей труда. Ее крайний случай – монополия. Такая ситуация часто встречается в небольших городах, где экономика города почти полностью зависит от одной крупной фирмы, предоставляющей работу основной массе населения. В данном случае фирма выступает главным покупателем на местном рынке труда, поэтому может влиять на уровень заработной платы. Это достигается путем сокращения числа нанимаемых работников. В результате усиления конкуренции между наемными работниками их заработная плата снижается ниже равновесного уровня. Таким образом, монополическая власть обуславливает снижение и масштабов занятости, и уровня заработной платы, одновременно увеличивая прибыль монополии.

Несовершенная конкуренция на рынке труда может проявляться и со стороны предложения труда – через деятельность профсоюзов. Профсоюзы, как представители наемных работников, заинтересованы в росте заработной платы и занятости членов профсоюза.

На практике профсоюзы используют следующие меры:

- стимулирование спроса на труд членов профсоюза;
- сокращение предложения труда (политика ограничения членства в профсоюзе, лоббирование законов об ужесточении иммиграции, лицензировании профессий, об ограничении сверхурочных работ, детского труда и т.д.);

- использование коллективных договоров для прямого повышения заработной платы;
- организация забастовок.

Ключевые слова и понятия

Производный спрос на факторы производства, факторные доходы, рынок труда, рабочая сила, заработная плата, воспроизводство рабочей силы, повременная зарплата, сдельная зарплата, номинальная зарплата, реальная зарплата, дифференциация заработной платы, конкурентный рынок труда, рынок труда несовершенной конкуренции, монополия.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Почему спрос на ресурсы носит производный характер?
2. Назовите особенности предложения факторов производства.
3. Назовите особенности формирования спроса на трудовые ресурсы.
4. От чего зависит предложение труда?
5. В чем заключается сущность заработной платы?
6. Чем определяются различия в уровне заработной платы?
7. Охарактеризуйте рынок труда совершенной конкуренции. Часто ли он встречается в реальной экономике?
8. Что такое монополия на рынке труда?
9. В чем состоит роль профсоюзов на рынке труда?
10. Каковы основные направления государственного регулирования рынка труда?

ЛЕКЦИЯ 13. РЫНОК КАПИТАЛА

Капитал является одним из факторов производства и рассматривается как совокупность средств труда, которые используются в производстве товаров и услуг. Термин “капитал” имеет много значений. Задача данной лекции – раскрыть основное содержание этой экономической категории.

Основные вопросы лекции:

1. Капитал как фактор производства.
2. Кругооборот и оборот капитала.
3. Рынок капитала и процент.

13.1 Капитал как фактор производства

В экономической теории и предпринимательской практике, пожалуй, нет понятия, которое бы использовалось столь часто и одновременно столь неоднозначно. Под капиталом понимают все, что приносит или способно приносить доход. Этот термин употребляется в отношении оборудования завода, фабрики, накопленной суммы денег, произведений искусства, таланта инженера и т.д. Нетрудно увидеть общее во всех приведенных примерах: капитал – это блага, использование которых позволяет увеличивать производство будущих благ. Капитал – это главный элемент производства, выступающий в многообразных формах.

В одних случаях капитал отождествляется со средствами производства (Д. Рикардо), в других – с накопленными материальными благами, с деньгами, с накопленным общественным интеллектом. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд. Капитал можно определять и как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. К. Маркс определил капитал как стоимость, приносящую прибавочную стоимость. Капиталом деньги становятся лишь тогда, когда они пускаются в оборот ради наживы, для получения суммы, большей по сравнению с первоначально вложенной. Внешне общая формула движения капитала отличается от формулы товарного обращения перемещением составляющих величин. Теперь уже не деньги, а товар оказывается в положении посредника: Д-Т-Д¹ (Купил — продал — заработал). Д¹ и показывает, что произошло наращивание первоначальной суммы, и, следовательно, цель достигнута.

13.2 Кругооборот и оборот капитала

Всякий индивидуальный, равно как и общественный капитал находится в постоянном движении. Это сфера его жизни. Денежный капитал (D) авансируется капиталистом на приобретение средств производства (Cn) и рабочей силы (Pc), которые, соединяясь в процессе производства (Π), продолжают взаимодействовать вплоть до выпуска готовой продукции (T). Реализуя товар, капиталист получает его стоимость в денежной форме (D) первоначально авансированная сумма капитала возвращается к своему владельцу, но уже возросшая на определяющую величину. Общую формулу движения капитала можно представить так:

$$D - T_{Cn}^{Pc} \dots \Pi \dots T^I - D^I$$

где точки показывают вступление капитала в производство и выход из него. Две другие операции, связанные с покупкой средств производства, рабочей силы и продажей готовой продукции, происходят в сфере обращения. На трех стадиях движения происходит смена форм капитала: денежная форма переходит в производительную, производительная форма сменяется на второй стадии товарной формой и на третьей стадии происходит возврат к первоначальной денежной форме. Кругооборот промышленного капитала, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, образует его оборот. Скорость оборота капитала измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Если капитал, к примеру, оборачивается за четыре месяца, то в год он совершит три оборота.

Скорость оборота капитала зависит от множества факторов: от структуры самого производительного капитала, продолжительности рабочего периода в производстве, состояния транспортных средств и магистралей, полноты и ритмичности в работе оборудования и машин, постановки торговли и т.д.

В зависимости от скорости оборота и способа перенесения стоимости на готовый продукт производительный капитал делится на основной и оборотный. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, силовые установки, передаточные устройства и другие средства труда. Это долгосрочный капитал. Он составляет материально-техническую основу

производства, и его полный кругооборот исчисляется годами. Стоимость основного капитала переносится на изготовление товара по частям, по мере износа тех или иных видов средств труда. После продажи товаров, включенная в их стоимость сумма износа постепенно накапливается в амортизационном фонде, за счет которого происходит возмещение основного капитала.

Возмещение физически изношенного и морально устаревшего оборудования происходит за счет **амортизационных отчислений**. (Это часть стоимости основного капитала, которая ежегодно входит в стоимость производимой продукции). Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

К оборотному капиталу относятся сырье, вспомогательные материалы, топливо, электроэнергия, денежные средства, предназначенные на оплату труда рабочих. Эта часть производительного капитала совершает полный оборот в течение одного цикла, и его стоимость целиком входит в стоимость готового продукта и после каждого кругооборота возвращается владельцу в денежной форме.

13.3 Рынок капитала и процент

Капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Субъектом спроса на капитал является бизнес, предприниматели. Субъекты предложения капитала – это домашние хозяйства.

Процент – это цена, которую платят люди за то, чтобы получать ресурсы сейчас, вместо того чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить.

На величину процента и ее колебания оказывает влияние ряд основных факторов, к важнейшим из которых относятся:

- величина капитала;
- производительность капитала;
- соотношение между предложением и спросом на капитал.

В последнем случае говорят о “предпочтении во времени”, об “ожидании” и о “вознаграждении за воздержание”. Если общество стремится тратить больше, чем накапливать в виде инвестиций, это неблагоприятно скажется в будущем и снизит уровень потребления. Наоборот, если общество сумеет сегодня каким-то образом воздержаться от излишнего потребления, то это значительно повысит его потребление в будущем за счет сегодняшних вкладов.

Ставкой процента (нормой процента) называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Норма процента формируется на рынке капитала как взаимодействие спроса и предложения капитала. Если свободного капитала много и спрос на капитал большой, а предложение уменьшается, то уровень процента повысится. При равновесной норме процента происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей.

При анализе категории процента важно различать номинальную и реальную процентную ставку. Номинальная ставка – это текущая рыночная ставка процента без учета инфляции. Реальная ставка – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых (предполагаемых) темпов инфляции.

Ключевые слова и понятия

Капитал, кругооборот и оборот капитала, основной и оборотный капитал, амортизационные отчисления, ставка процента, номинальная ставка, реальная ставка.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Какие определения понятия капитал дают представители различных экономических школ?
2. Каково содержание понятия человеческий капитал? Что роднит человеческий капитал с другими формами капитала? Почему он называется капиталом?
3. Какова функциональная роль человеческого капитала? По какой причине в человека выгодно вкладывать деньги?
4. Что такое прибыль? Как рассчитать норму прибыли?
5. Какие стадии проходит капитал в своем движении?
6. Как найти скорость оборота капитала? Какое значение она имеет в экономике и от каких факторов зависит?
7. Дайте определение основному и оборотному капиталу.
8. За счет каких средств происходит обновление основного капитала?
9. Что такое ставка процента?
10. Какие критерии эффективности инвестиций вы знаете? Приведите пример.
11. В чем отличие номинальной и реальной ставки процента?

ЛЕКЦИЯ 14. РЫНОК ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Наряду с трудом и капиталом важнейшим фактором производства является земля. Земля — производственный фактор, который не производится, а имеется в наличии как природный объект, причем в ограниченном количестве. Вместе земля и капитал образуют вещественное богатство страны.

Основные вопросы лекции:

- 1 Земля как фактор производства.
- 2 Виды земельной ренты.
- 3 Цена земли.

14.1 Земля как фактор производства

Термин “земля” охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. **Землевладение** — есть признание права физического или юридического лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях, чаще всего под землевладением подразумевается собственность на землю. **Землепользование** — это пользование землей в установленном обычае или законом порядке. Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В обычном понимании — это арендатор. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные лица.

Рента — это регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности. Экономисты используют термин “рента” в более узком значении: экономическая рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество (запасы) которых строго ограничено. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов — их фиксированное количество — отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически не использовалась земля, ее предложение остается неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создается людьми,

ее количество ограничено. В хозяйственном обороте любого государства ее столько-то — и ни гектаром больше. Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту. Если спрос на землю близок к нулю, то и земельная рента будет равна нулю. Изменение величины ренты не оказывает никакого влияния на количество имеющейся земли. Таким образом, предложение земли отличается низкой эластичностью или вообще неэластичностью.

Рентные отношения складываются между собственниками земли и арендатором по распределению дохода. Одна его часть — в виде обычной прибыли — присваивается предпринимателем, а другая передается земельному собственнику.

Рента — это излишек (сверхприбыль) над обычной средней прибылью предпринимателя-арендатора. Рентные отношения исследовались крупнейшими экономистами (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.) и, несмотря на различие подходов и взглядов, все они подчеркивали неоднородность качества различных земельных участков. Арендная плата за землю, как правило, бывает больше ренты, она учитывает, кроме того, процент на капитал, вложенный в имущество землевладельцами. Это могут быть жилые и хозяйственные постройки, ирригационные сооружения, средства связи и т.д. Величина арендной платы — это продукт конкурентных торгов двух сторон: земельного собственника и арендатора.

Величина арендной платы = абсолютная рента + дифференциальная рента + процент на капитал

14.2 Виды земельной ренты

Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю и передает свое право использования невоспроизводимого фактора производства предпринимателю, который на условиях арендного договора временно становится обладателем монополии хозяйствования на земле. С монополией на землю как на объект хозяйствования и связан механизм превращения части дохода в дифференциальную ренту. Различные земельные участки значительно отличаются по производительности. При равных затратах труда и капитала выход продукции с единицы земельной площади будет неодинаков. Разница в продуктивности земель

происходит главным образом из-за различий в плодородности почвы и таких климатических факторов, как осадки и температура.

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в них. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую продукцию: общественная цена производства за единицу складывается по условиям ее производства на худших землях. Поэтому предприниматели, при условии получения обычной (средней) прибыли, берут в аренду и самые худшие земельные участки. А поскольку фермеры продают продукцию по единым рыночным ценам, то ведение хозяйства на лучших и средних землях обеспечивает получение дополнительной (к средней) прибыли, или сверхприбыли. Эта разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на более лучших по качеству землях. Точно также сверхприбыль возникает и из-за различий в расположении земель. Одни земельные участки стратегически выгодно расположены по отношению к рынкам сбыта, к транспортным средствам, к наличию рабочей силы и потребителям продукции. Другие отдалены от всего этого, поэтому себестоимость продукции у них будет выше. Рыночная, общественная цена (опять-таки в силу ограниченности лучших земель) будет включать в себя затраты по доставке продукции к потребителю с отдаленных участков, вследствие чего выгодно расположенные участки будут обеспечивать дополнительную прибыль.

Таким образом, ограниченность, неэластичность предложения земли является важнейшей причиной особенностей ценообразования в сельском хозяйстве. А дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов (с неэластичным предложением), более высокой производительности в ситуации ранжирования этих ресурсов по плодородию и местоположению. Земельные собственники прекрасно осведомлены о качестве принадлежащих им земель. Поэтому вся сверхприбыль (над средней прибылью арендатора) достается им в виде дифференциальной ренты. В арендном договоре сразу же предусматривается соответствующая арендная плата. Арендатор в течение установлен-

ного срока аренды стремится повысить экономическое плодородие земли: применяет новые технологии, вносит удобрения, проводит мелиорацию и другие агротехнические мероприятия. Такие меры (интенсификация производства) увеличивают выход продукции с единицы площади и повышают эффективность дополнительных капитальных затрат. Продавая продукцию по рыночной цене, фермер также получает сверхприбыль, вытекающую из более высокой производительности добавочных вложений капитала в землю. Эта сверхприбыль до окончания срока аренды присваивается арендатором и служит для него стимулом для нововведений (дифференциальная рента второго вида). При перезаключении договора аренды на новый срок землевладелец учтет, что его земля “облагорожена” дополнительными капиталовложениями, стала более продуктивной и повысит ставку арендной платы на величину дополнительной сверхприбыли. Таким образом, дифференциальная рента бывает двух видов.

14.3 Цена земли

В развитом рыночном хозяйстве земля является предметом купли и продажи. Однако невозделанная земля не имеет стоимости, но цену имеет. Земля продается как носительница дохода. Продается ее способность приносить ренту своему владельцу. Поэтому цена земли есть капитализированная рента. При продаже участка его собственник заботится о том, чтобы не потерять рентный доход. Он соглашается продать землю за такую сумму, которая, будучи положена в банк или в ценные бумаги, принесет ему доход, равный ренте. Покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, тоже сравнивает приносимую участком ренту с процентом, который он может получить, если деньги положит в банк. У каждой стороны свой расчет. Сравнение с банковским доходом происходит потому, что это наиболее гарантированное и спокойное помещение своего капитала, своей собственности.

Цена земли = (Размер арендной платы (рента) / величина ссудного процента) * 100%

Ключевые слова и понятия

Землевладение, землепользование, неэластичность предложения земли, рента, арендатор, арендная плата, дифференциальная рента, рентный доход, цена земли.

Вопросы для самопроверки и повторения

1. Что мы имеем в виду, когда говорим о земле как о факторе производства?
2. В чем особенности этого фактора производства?
3. Как называется доход, получаемый собственником земли?
4. Почему график предложения земли изображается в виде вертикальной прямой?
5. Какие факторы оказывают влияние на величину арендной платы за пользование землей?
6. Назовите виды земельной ренты. Чем они отличаются друг от друга.
7. Как определить цену земли?
8. Почему вопрос о собственности на землю вызывает много споров в России?

РАЗДЕЛ 3. МАКРОЭКОНОМИКА

Макроэкономика — это раздел экономической теории, изучающий закономерности функционирования и тенденции развития экономики страны. Макроэкономика исследует массовые явления или силы, которые в своей совокупности определяют производство в масштабах общества.

Деление экономической теории на микро- и макроэкономику стало общепризнанным в 30-е гг. XX века, после выхода в свет работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», поэтому его считают основоположником макроэкономики.

Главными целями макроэкономики являются: стабильный рост национального объема производства; стабильный уровень цен; высокий уровень занятости; внешнеэкономическое равновесие.

ЛЕКЦИЯ 15. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Макроэкономическая теория оперирует важнейшими агрегированными показателями, с которыми нам предстоит познакомиться в этой теме. Далее мы будем рассматривать национальную экономику как органическое целое, т.е. не просто как совокупность предприятий, домохозяйств, отраслей, а как самовоспроизводящуюся систему. Это значит, что осуществление взаимодействия и взаимосвязи между элементами данной системы создают условия для непрерывного продолжения, возобновления и повторения экономических процессов.

Основные вопросы лекции:

- 1 Система национальных счетов.
- 2 Основные макроэкономические показатели СНС.
- 3 Методы подсчета ВВП.

15.1. Система национальных счетов

Результаты функционирования национальной экономики можно характеризовать различными макроэкономическими показателями, которые, отражая сложную органическую систему хозяйственных связей и процессов, находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости и образуют основу и структуру национального счетоводства.

Система национальных счетов (СНС) — это система взаимосвязанных показателей, применяемая для описания и анализа макро-

экономических процессов. Она дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота – производстве, обмене, перераспределении, потреблении и сбережении (накоплении). СНС представляет собой комплекс балансов, в которых отражаются, с одной стороны, имеющиеся ресурсы, с другой – их использование.

Создателями современной системы национальных счетов являются американский экономист С. Кузнец и англичанин Р. Стоун (Нобелевская премия 1984 г.).

СНС основана на принципе двойной записи, означающей, что каждая операция, имея плательщика и получателя, показывается в реальном (ресурсном) и финансовом (использование) аспектах. СНС России в настоящее время включает следующие счета: счет товаров и услуг, счет производства, счет образования доходов и счет распределения первичных доходов, счет вторичного распределения доходов, счет использования располагаемого дохода, счет операций с капиталом.

15.2. Основные макроэкономические показатели СНС

К основным макроэкономическим показателям относят: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД).

Всю совокупную рыночную стоимость товаров и услуг, произведенных в течение года с использованием только внутренних ресурсов, измеряет *валовой национальный продукт — ВНП*. То есть в нем учитывается стоимость товаров и услуг, произведенных лишь гражданами данной страны, как у себя дома, так и за рубежом. Это важнейший показатель в СНС.

ВНП представляет собой совокупность доходов населения, предприятий и фирм, полученных ими в материальном производстве и сфере услуг (заработная плата, прибыль, рента, процент). В ВНП включают и амортизационные отчисления, так как они представляют собой часть стоимости используемого оборудования (станки, машины...), а, следовательно, и стоимости готовой продукции.

При формировании ВНП необходимо избежать двойного счета. Для этого используется показатель «добавленная стоимость». Необходимость введения этого показателя вызвана тем, что многие продукты, прежде чем попадут к конечному потреблению,

проходят несколько производственных стадий (дальнейшая обработка, переработка и т. д.), что может завязать величину ВВП за счет повторного счета.

Добавленная стоимость представляет собой часть стоимости товаров и услуг, приращенная непосредственно хозяйствующими субъектами, т.е. это разность между выручкой от продажи продукции, товаров, услуг и затратами на закупку сырья, материалов, полуфабрикатов.

ВВП также отнесен к ключевым макроэкономическим показателям, так как в нем отражается динамика всех стадий воспроизводственного цикла: производства (создание дохода), распределения (первичного и вторичного), обмена и потребления. В отдельных странах (США, Японии) ВВП используется в качестве основного показателя, хотя ООН рекомендует использовать ВВП в качестве основного показателя для составления системы национальных счетов.

Валовой внутренний продукт — **ВВП** представляет собой модифицированный показатель ВВП и равняется сумме стоимостей всех товаров и услуг, произведенных в данной стране отечественными и зарубежными производителями, живущими в стране более 1 года.

15.3. Методы подсчета ВВП

ВВП может быть получен либо как сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей экономики, либо как сумма первичных доходов всех институциональных секторов экономики, либо как сумма расходов на конечное потребление, накопление и поступление от чистого экспорта. В каждом случае речь идет об одной и той же сумме, но на практике итоги, как правило, несколько различаются, что связано с особенностями информационной базы и применяемых методов счета.

Подсчет ВВП по расходам:

1. расходы населения на товары и услуги, или потребительские расходы — C (*consumption spending*);
2. производственные частные инвестиции — I_g (*Investition*);
3. затраты государства на производство и закупку товаров — G (*Gouvernement*);
4. чистый экспорт — разность между экспортом и импортом — X_B

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_B.$$

Подсчет ВВП по доходам:

1. заработная плата, процент, прибыль и рента;
2. косвенные налоги на предприятия;
3. амортизация;
4. доходы от собственности;
5. налоги на прибыль корпораций;
6. нераспределенная прибыль корпораций.

Очень важно в измерении ВВП различать его номинальную и реальную величины. Особенно необходимо это делать при исчислении действительной величины ВВП и ее динамики. Номинальным ВВП является стоимость вышеуказанного продукта в ценах именно этого года. Реальный ВВП представляет собой стоимость того же объема производства, приведенного к стоимости базисного (базового) года. Речь идет о поправке в измерении ВВП на уровень инфляции. Чтобы показать реальную величину ВВП, нивелировать уровень инфляции при сравнении производства двух конкретных периодов, используется дефлятор ВВП. Он устраняет все ценовые (инфляционные) искажения величины ВВП.

Следующим показателем СНС, который рассчитывается на основе ВВП, является чистый национальный продукт.

Чистый национальный продукт (ЧНП) измеряется вычитанием из ВВП амортизационных отчислений. Критерием его измерения считается объем потребляемого продукта без сокращения материальной базы будущего производства. Чистый национальный продукт представляет собой сумму конечных товаров и услуг, оставшихся для личного и производительного потребления.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Уровень цен в данном году}}{\text{Уровень цен в базовом году}} \cdot 100\%$$

Национальный доход (НД) есть ЧНП за вычетом всех косвенных налогов, выплачиваемых предпринимателями. Таким образом, НД выступает как совокупный доход собственников всех факторов производства (ресурсов): заработной платы, прибыли, ренты, процента, и отражает степень участия каждого вида собственника в национальном производстве, его долю.

Национальный доход представляет собой чистый и заработанный доход общества. При исчислении НД из ЧНП вычитаются косвенные налоги на бизнес и прибавляются субсидии фирмам.

Личный доход — это доход, полученный семьями и отдельными индивидами до уплаты налогов. При расчете личного дохода (фактически полученного) необходимо из НД вычесть взносы на социальное страхование, налоги на прибыли корпораций, нераспределенные прибыли корпораций, и прибавить трансфертные платежи.

Располагаемый доход (доход после уплаты налогов) — это доход, находящийся в личном распоряжении граждан. Он равен: личный доход за вычетом индивидуальных налогов. Индивидуальные налоги состоят из:

- подоходного налога;
- налога на имущество;
- налога на наследство.

Ключевые слова и понятия

Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, методы расчета ВВП по доходам и расходам, добавленная стоимость, двойной счет, амортизация, чистый экспорт, косвенные налоги на бизнес, национальный доход, чистый национальный продукт, личный доход, располагаемый доход, номинальный и реальный ВВП, дефлятор ВВП, потенциальный ВВП, система национальных счетов, «чистое экономическое благосостояние».

Вопросы для самоконтроля

1. Что изучает макроэкономика?
2. Что представляет собой система национальных счетов?
3. Чем обусловлена необходимость существования единой международной стандартизированной системы национальных счетов?
4. Какие способы и методы подсчета ВВП вы изучили в данной главе? Перечислите! Какой способ исчисления ВВП вам более понятен и почему?
5. В чем отличие ВВП от ВВП?
6. Докажите друг другу, что вы поняли содержание такой экономической категории, как добавленная стоимость. Свяжите этот вопрос с проблемой производства прибавочного продукта и прибавочной стоимости.
7. Какова взаимосвязь между основными показателями СНС?
8. Что такое дефлятор ВВП и как он рассчитывается?

ЛЕКЦИЯ 16. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Важнейшим методом исследования экономической теории является метод равновесного анализа. В масштабе всей экономики на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества, равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. При этом важнейшим вопросом является: обладает ли рыночный механизм, предоставленный самому себе, способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая и кейнсианская теории по-разному отвечают на этот вопрос. В этой лекции будут рассмотрены основные положения этих теорий.

Основные вопросы лекции:

1. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы, влияющие на них.
2. Классическая и кейнсианская модели экономического равновесия.
3. Макроэкономическое равновесие в модели «AD-AS».

16.1. Совокупный спрос и совокупное предложение.

Факторы, влияющие на них

Совокупным спросом называют сумму всех видов спроса на конечную продукцию и услуги. Он представляет в денежной форме потребности со стороны населения, государства и предприятий.

На совокупный спрос оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. К неценовым факторам относятся:

1. изменения в потребительских расходах, связанные с изменением уровня благосостояния — рост населения, рост доходов, изменения в подоходном налоге;
2. изменения в государственных расходах, связанные с изменением уровня налогов на бизнес, уровнем использования производственных мощностей;
3. изменения в расходах на чистый экспорт, обусловленные уровнем доходов в стране, изменением валютного курса.

Совокупное предложение представляет собой все количество материальных благ и услуг, которое предприятия предлагают на рынке населению, государству и друг другу.

К факторам, влияющим на совокупное предложение относят:

1. Изменение цен на ресурсы – их повышение ведет к увеличению издержек производства и, как результат, к понижению совокупного предложения.
2. Рост производительности труда ведет к увеличению объема производства и расширению совокупного предложения.
3. Изменение условий бизнеса (налоги, субсидии). При повышении налогов издержки увеличиваются, совокупное предложение сокращается.

16.2. Классическая и кейнсианская модели экономического равновесия

В основе классической модели лежит «закон рынков» французского экономиста Ж.Б. Сэя – предложение товаров создает свой собственный спрос, или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный стоимости всех созданных товаров, а, следовательно, достаточен для ее полной реализации. Это означает, что получаемый доход расходуется целиком.

В теории классиков рыночный механизм сам способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики с помощью гибкого процента, гибкой заработной платы и гибких цен. Вмешательство государства оказывается ненужным.

Кейнсианская модель. Одним из важнейших компонентов ВВП является потребление населения.

Часть доходов, которую население не расходует на потребление, составляет сбережение.

Если люди получают дополнительный доход, они увеличивают потребление. Это явление экономисты назвали предельной (дополнительной) склонностью к потреблению (MPC). Она определяется по формуле:

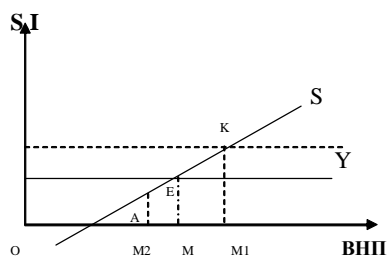
$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

где

ΔC – прирост расходов на потребление,

ΔY – прирост дохода.

Аналогичным образом можно рассчитать предельную склонность к сбережению (MPS). Она показывает, какую часть дополнительного дохода население использует на сбережение.



$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

где

ΔS – прирост сбережений,

ΔY – прирост дохода

По мере роста дохода растут как потребление, так и сбережение. Численные значения предельной склонности к сбережению и предельной склонности к потреблению в сумме должны быть всегда равны 1.

$$MPC + MPS = 1$$

Помимо потребления важнейшим элементом расходов являются инвестиции.

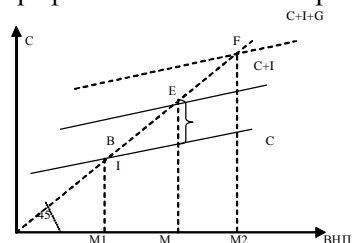
Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские и инновационные проекты, социально-экономические программы.

Существует два способа определения оптимального размера ВВП:

- метод сбережений и инвестиций;
- метод потребления и инвестиций.

Первый метод. Отложим по горизонтальной оси величину ВВП, а по вертикальной – объем инвестиций и сбережений.

График. Взаимосвязь сбережений, инвестиций и ВВП



Предположим, что для любого объема ВВП величина инвестиций является у нас постоянной величиной, тогда кривая инвестиций будет иметь вид горизонтальной прямой, параллельной линии ВВП. Введем сюда линию сбережения населения (S). Она пересечет линию инвестиций в т.Е. В ней сбережения и инвестиции будут равны друг другу: население сберегает в объеме ЕМ, предприятия инвестируют в размере ЕМ. В результате т.Е характеризует такой объем ВВП, при котором экономика находится в состоянии равновесия.

Таким образом, макроэкономическое равновесие по первому методу достигается при условии равенства сбережений и инвестиций, т.е. $I=S$.

Для определения зависимости изменения дохода от изменения величины инвестиций используют мультипликатор инвестиций (М). Это коэффициент, который показывает размеры роста ВВП при увеличении объема инвестиций. Мультипликатор исчисляется по формуле:

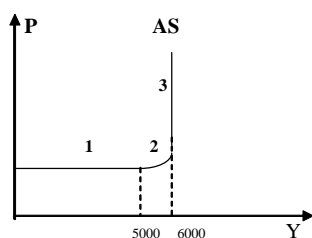
$$M = \Delta \text{ВВП} / \Delta I$$

Величина мультипликатора зависит от размера MPC и MPS. Мультипликатор всегда представляет собой обратную дробь от предельной склонности к сбережению.

$$M = 1 / MPS = 1 / 1 - MPC$$

Второй метод определения размеров ВВП: метод потребления и инвестиций.

График. Взаимосвязь потребления, инвестиций и ВВП. «Кейнсианский крест»



Таким образом, график инвестиций и потребления показывает, что если объем совокупных расходов будет равен объему ВВП, в экономике достигается равновесие. На графике это происходит в т.Е. $Y=C+I$.

16.3. Макроэкономическое равновесие в модели «AD-AS»

График совокупного предложения

В масштабе всей экономики могут сложиться три различных ситуации:

- состояние неполной занятости – отрезок 1.
- состояние, приближающееся к уровню полной занятости – отрезок 2.
- состояние полной занятости – отрезок 3.

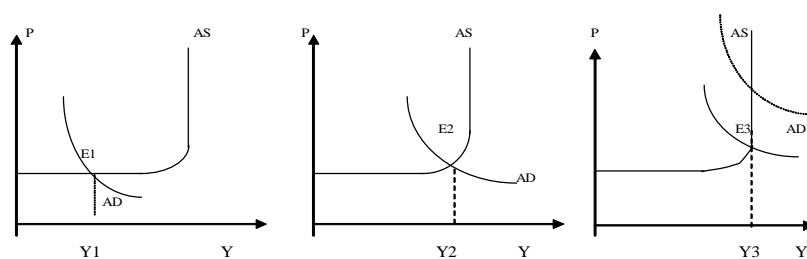
Горизонтальный отрезок в экономической литературе называется кейнсианским, а вертикальный – классическим.

На 1 отрезке – неполное использование ресурсов – на расширение совокупного спроса экономика отвечает увеличением ВВП, но без повышения уровня цен (т.к. вовлекаются ранее не задействованные мощности, рабочая сила).

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП, и начинают появляться так называемые узкие места.

Классическая школа считает, что рыночный механизм, если в его действия не вмешивается государство, сам по себе обеспечивает состояние полной занятости.

Макроэкономическое равновесие. Модель «AD-AS»



Если экономика достигла т. Y_3 , то в ответ на увеличение совокупного спроса возможностей для расширения производства у фирм больше нет. Реакция производителей будет одна –

повышение цен. Поэтому скольжение вдоль отрезка 3 сопровождается только изменением уровня цен, а реальный ВВП остается на одном и том же уровне.

Кривая AD может пересечь кривую AS на трех отрезках: на горизонтальном, промежуточном или вертикальном.

Т.Е 2 – это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии близком к полной занятости. Т.Е 3 – пересечение на классическом участке – увеличение спроса вызывает рост цен – это равновесие при полной занятости, но с инфляцией. Т.Е 1 – равновесие при неполной занятости, без повышения цен.

Ключевые слова и понятия

Потребление, сбережение, предельная склонность к потреблению, предельная склонность к сбережению, инвестиции, автономные инвестиции, производные инвестиции, мультипликатор, инфляционный и дефляционный разрыв, совокупный спрос, совокупное предложение.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое совокупный спрос и совокупное предложение? От каких факторов они зависят?
2. Что мы понимаем под общим экономическим равновесием? В каких пропорциях оно проявляется?
3. Вспомните основные положения классической теории макроэкономического равновесия.
4. Что такое инвестиции? Какую роль они играют в экономике?
5. Какой показатель используется для определения зависимости изменения дохода от величины инвестиций? Как его можно рассчитать?
6. Какие два метода используются в экономической теории для определения оптимального размера ВВП?
7. Внимательно изучите график взаимосвязи потребления, инвестиций и ВВП («Кейнсианский крест») и попытайтесь проиллюстрировать роль государства в экономике.
8. К каким последствиям приводит отсутствие равновесия в экономике?
9. Рассмотрите три варианта рыночного равновесия в модели «AD-AS» (пересечение на классическом, кейнсианском, промежуточном отрезках). Дайте характеристику экономического положения в каждом случае.

ЛЕКЦИЯ 17. ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная экономика подвержена циклическим колебаниям, которые являются социальной и экономической формой выражения неравномерности развития общественного воспроизводства и в этом своем качестве выступает выражением циклического развития природы в целом. Но в отличие от природных циклов, где их смена происходит ритмично и неотвратно, цикличность в экономике носит менее ярко выраженный и значительно более драматичный и противоречивый характер, что и обуславливает актуальность темы данной лекции.

Основные вопросы лекции:

1. Экономический цикл: причины возникновения и основные фазы.
2. Основные виды экономических циклов.
3. Антициклическая политика государства.

17.1. Экономический цикл: причины возникновения и основные фазы

Рыночная экономика, вероятно, как и любая другая, склонна к повторению одних и тех же явлений. Для измерения силы этого волнообразного движения экономисты используют особую «единицу» экономического колебания — «экономический цикл». При таком подходе макроэкономическое развитие предстает как «циклическое движение», т. е. как переход от одного цикла к другому. Это значит, что экономика, под воздействием многих факторов, развивается волнообразно или циклично.

Экономический цикл — это постоянные, периодически повторяющиеся во времени взлеты (подъемы) и падения (спады) рыночной конъюнктуры, экономической активности.

Единичный цикл охватывает период движения экономики от одного подъема (спада) до другого. Один цикл может занимать несколько лет, отличаясь от других продолжительностью и интенсивностью (иногда даже отсутствуют отдельные фазы).

При неизбежных особенностях каждого состоявшегося цикла у них есть нечто общее — *последовательность* одинаковых *фаз* внутри каждого *цикла* («пик»-«спад»-«дно»-«подъем»), причем обычно высота «нового» пика превосходит прежнюю.

«**Пик**» — это полная занятость трудоспособного населения, производство загружено на всю мощность, уровень цен имеет тенденцию к повышению, однако рост деловой активности уменьшается.

«**Спад**» (кризис) — фаза, на которой сокращается производство, снижается занятость, однако уровень цен не снижается (классическая ситуация «стагфляции»). Кризис представляет нарушение сложившегося равновесия, он является наиболее сокрушительной и критической фазой промышленного цикла, прежде всего из-за своей неожиданности.

Возрастает безработица, достигая критической черты, а заработная плата падает. Очевидно, когда прибыли падают даже у крупнейших предприятий, никто не думает о капитальных вложениях — их масштабы падают. Кризис переходит в депрессию.

«**Дно**» (**депрессия**) — фаза максимального падения производства и максимально высокой безработицы. Для нее характерно «замораживание» экономики в том состоянии, в котором она оказалась в итоге кризиса. Эта фаза носит продолжительный характер, иногда бывает самой длительной по времени. При депрессии стремительно меняется на фоне общего застоя только величина ссудного процента. Она падает, так как у «выживших» появляются свободные денежные средства в результате низких издержек производства. Ведь заработная плата застыла на самой низкой точке.

«**Оживление**» (**подъем**) — фаза, когда растут и объем производства, и уровень цен, но снижается безработица. Дело в том, что в состоянии депрессии стабилизируются товарные запасы, цены. Низкие цены стимулируют потребление, спрос. И не только на предметы потребления. Кризис показал технологическую и техническую несостоятельность основного капитала. Начинается его замена — обновление капитала, которое означает, что началась фаза оживления и производство берет медленный разгон.

Первопричиной цикличности экономики и, как следствие, кризисов необходимо считать смену технологических укладов.

Причины экономических циклов:

- дискретность внедрения крупных технических новшеств (железные дороги, автомобили, транспорт, синтетика), стимулирующих

масштабные инвестиции и потребительские расходы, что влияет на уровень производства, занятости и цен);

- социально-политические события (война);
- монетарные причины (много денег— инфляция, мало денег падение объема производства, т. е. безработица);
- разность во времени кругооборотов капитала в разных отраслях и их взаимосвязь;
- продажа товаров и услуг в кредит;
- рост военных расходов (милитаризация экономики отвлекает большие массы финансов от гражданских отраслей производства);
- разница в сроках жизненного цикла товаров и используемых технологий.

Таким образом, в экономике наблюдаются самые разные колебания, носящие объективный характер. А именно:

1. периоды обновления отдельных элементов капитала;
2. колебания, связанные с обновлением основного капитала;
3. колебания, связанные с обновлением частей зданий, сооружений;
4. колебания, связанные с демографическими процессами и сельскохозяйственным производством.

17.2. Основные виды экономических циклов

По продолжительности протекания, в связи с указанными колебаниями различают следующие виды экономических циклов:

- одногодичные, обусловленные сезонными колебаниями;
- 2-5-летние циклы Китчина-Крума;
- 7-11-летние циклы Жугляра (инвестиционные);
- 17-25-летние циклы Кузнецца (строительные);
- 45-60-летние циклы Кондратьева.

Циклы Китчина-Крума связывают с колебанием мировых запасов золота. В целом, эти циклы вызваны восстановлением нарушенного макроэкономического равновесия на потребительском рынке.

Циклы, связанные с обновлением основного капитала и изменением спроса на оборудование, называют циклами Жугляра, который, правда, считал, что причина их возникновения — изменения в денежном обращении и кредите, вызванные увеличением спроса на инвестиции.

Строительные циклы связаны, по мнению С. Кузнецца, с периодическим обновлением жилищ и определенных типов производственных сооружений. Каждые 20 лет происходят

колебания националь-ного дохода под воздействием масштабных инвестиций в промышленное оборудование, здания, сооружение.

Н.Кондратьев в своих больших циклах выделял две фазы — повышательную и понижательную. Он показал, что перед повышательной фазой происходит своеобразный взрыв в научно-техническом прогрессе, затем на стадии хозяйственного подъема — широкое внедрение в экономику «продуктов» этого взрыва. В зависимости от адаптации каждой страны именно к данной длинной волне происходит и трансформация расстановки сил на мировой арене.

Кондратьев обозначил следующие большие циклы:

- 1-й цикл — с начала 90-х годов XVIII в. до середины XIX в.;
- 2-й цикл — с середины XIX в. до 1890-1896 гг.;
- 3-й цикл — с 1896 по 1940-1945 гг.

Австрийский экономист И.Шумпетер связывает длинные волны с научно-техническим прогрессом, который регулярно получает новый импульс посредством внедрения в экономику базовых нововведений.

17.3. Антициклическая политика государства

Регулярность повторения циклов, их дестабилизирующее воздействие на экономику определили необходимость государственного антициклического регулирования. Экономисты расходятся только в перечислении допускаемых методов регулирования циклического развития экономики, в степени интенсивности этого регулирования. Господствуют два подхода: неокейнсианский и неоконсервативный. Первый опирается на регулирование государством совокупного спроса, приоритет налогово-бюджетной политики; второй — на регулирование совокупного предложения, приоритет кредитно-денежной политики. Как следствие, различаются и мероприятия, и формы регулирования.

Каковы бы ни были методы регулирования государством циклических колебаний, *все они сводятся к противодействию* (К.Эклунд). Все мероприятия должны быть направлены против хода колебания в каждый данный момент. В период кризиса и депрессии — низкая рыночная конъюнктура, поэтому государство всеми средствами старается активизировать хозяйственную деятельность, а в период оживления, особенно подъема, оно старается сдержать деловую активность, чтобы экономика не «перегрелась».

Так, например, безработица, деловая активность регулируются увеличением государственных расходов и снижением налогов, предоставлением налоговых льгот на новые инвестиции в период спада и повышением налогов с понижением государственных расходов в период подъема. Кредитно-денежная политика в период спада предполагает проведение кредитной экспансии. Государство пытается оживить экономическую деятельность с помощью дополнительных кредитов. В это время проводится политика «дешевых денег», то есть снижается процентная ставка, увеличиваются кредитные ресурсы банков, что ведет к увеличению капиталовложений, росту деловой активности и снижению безработицы.

В период подъема проводятся противоположные мероприятия кредитно-денежной политики – политика «дорогих денег», уменьшение кредитных ресурсов банков.

Ключевые слова и понятия

Экономический цикл, кризис, депрессия, оживление, подъем, интернальные теории цикла, экстернальные теории цикла, эффект акселератора.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое экономический цикл?
2. Какие теории, объясняющие причины цикличности развития экономики вы знаете?
3. Из каких фаз состоит экономический цикл? Охарактеризуйте каждую фазу экономического цикла.
4. Назовите виды циклов по продолжительности протекания.
5. Объясните необходимость антициклического регулирования экономики. Какова роль государства в каждой фазе цикла?
6. Каковы особенности кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики государства в фазе подъема и спада?

ЛЕКЦИЯ 18. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне. Поэтому так важно иметь четкое представление о том, что такое экономический рост, какие факторы его стимулируют, а какие наоборот сдерживают. В экономической теории разрабатываются динамические модели экономического роста, которые помогают исследовать условия достижения равновесного темпа экономического роста для каждой конкретной страны и выработать эффективную долгосрочную экономическую политику.

Основные вопросы лекции:

1. Измерение экономического роста.
2. Факторы экономического роста.
3. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.
4. Показатели экономического роста.
5. Модели экономического роста.

18.1. Измерение экономического роста

Экономический рост представляет собой выход экономики за пределы ранее существовавших производственных возможностей, переход ее к новому, более высокому уровню. Экономический рост есть *составляющая* циклического экономического развития.

Современный экономический рост (наиболее известное определение, которое дал американский экономист, лауреат Нобелевской премии С.Кузнец) *представляет собой развитие, при котором долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения.*

Экономический рост проявляется в увеличении реального ВВП за определенный период времени (либо в увеличении реального ВВП на душу населения). Исходя из любого из этих проявлений, экономический рост измеряется годовыми темпами роста.

Темпы роста — это отношение разницы между реальным ВВП текущего года и реальным ВВП базисного года к реальному ВВП базисного года, выраженное в процентах.

Экономический рост измеряется двумя способами. Выбор зависит от того, какая проблема анализируется или с какой целью она анализируется:

- как увеличение реального производства валового национального продукта или национального дохода;
- как прирост и того и другого на душу населения.

18.2. Факторы экономического роста

Существуют различные классификации факторов экономического роста. Наиболее распространенная и широкая из них включает две группы факторов.

1. Факторы, определяющие источники экономического роста, т.е. факторы, предложение которых делает экономический рост физически возможным. К ним относят:

- наличие природных ресурсов в количественном и качественном аспектах;
- количество трудовых ресурсов и их качественное состояние (образовательный и квалификационный аспекты);
- объем основных производственных фондов (капитала) и их техническое состояние (изношенность, производительность, надежность);
- технология (ее новизна, внедряемость, быстрота ее смены, результативность, окупаемость).

2. Факторы, определяющие степень реализации источников экономического роста, т.е. факторы-ограничители. К ним относятся:

- степень полноты и эффективности использования природных, производственных и трудовых ресурсов. Эффективное использование экономических ресурсов требует наиболее оптимального их распределения между сферами и отраслями экономики;
- эффективное и справедливое распределение растущего объема ресурсов и растущего объема реальной продукции. Поскольку совокупный спрос определяется совокупными расходами, то их необходимо увеличить, для того чтобы обеспечить полное использование возросшего объема ресурсов;
- институциональные факторы, сдерживающие или стимулирующие экономический рост. К ним относятся: правовые нормы (охрана труда, защита окружающей среды, борьба с преступностью и т. п.), мораль и традиции, трудовые конфликты, дискриминация и т. д.

В целом экономический рост можно представить как результат воздействия двух обобщенных факторов вместе и каждого в отдельности. Это, во-первых, вовлечение большего количества

ресурсов и, во-вторых, более эффективное их использование. И тогда экономический рост предстает как результат умножения затрат труда на его производительность.

Несмотря на важность факторов спроса и распределения, все же основное внимание уделяется *факторам предложения*, так как именно они смещают кривую совокупного предложения вправо. К ним относятся:

- изменения цен на экономические ресурсы;
- изменения в производительности;
- изменения правовых норм.

18.3. Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

Расширить производство можно только двумя путями: или увеличением затрат факторов производства, или улучшением технологии. С этими двумя путями экономического роста тесно увязаны стратегические направления экономического развития: экстенсификация и интенсификация производства.

Экстенсивный экономический рост представляет собой увеличение масштабов производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства:

- 1) увеличения числа занятых работников без повышения их квалификации;
- 2) расширения потребления материальных факторов производства: сырья, материалов, топлива, земельных угодий без увеличения эффективности их использования;
- 3) роста капитальных вложений без соответствующего улучшения технологии.

Интенсивный экономический рост представляет собой рост производства за счет более эффективного (интенсивного) использования наличных факторов производства:

- 1) расширения производства материальных благ и услуг за счет внедрения новых, более эффективных технологий, посредством обновления основных фондов (средств производства), то есть за счет внедрения в производство достижений научно-технического прогресса;
- 2) улучшения организации производства (новая структура хозяйственных связей, управления, маркетинга, кооперации) и, как результат, повышение его эффективности;

3) совершенствования использования основных и оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, ускоренной амортизации и т.д.;

4) постоянного роста квалификации рабочей силы и совершенствования научной организации труда.

18.4. Показатели экономического роста

Важнейшим показателем экономического роста во все времена была производительность общественного труда, притом труда живого. Измеряется она отношением выпуска продукции (в масштабах страны — национального дохода) к затратам живого труда: $\frac{Y}{L}$, где L — труд, Y — объем продукции

Производительность труда наиболее концентрированно, комплексно характеризует экономический рост. О чем бы мы в дальнейшем ни говорили, как бы ни рассуждали о маркетинге, менеджменте, НТП — все они в конечном итоге должны отразиться и отражаются на экономическом росте.

Обратный ему показатель: $\frac{L}{Y}$ — трудоемкость продукции, по нему судят о том, сколько необходимо обществу затратить труда, чтобы произвести единицу продукции.

Показатель $\frac{Y}{K}$ — характеризует производительность капитала, или более знакомую нам фондоотдачу, где K — капитал. Обратный ему показатель $\frac{K}{Y}$ — капиталоемкость продукции. Показатель $\frac{Y}{N}$ — отношение произведенного продукта к затратам природных ресурсов (N — земля). Характеризует отношение человека к природным ресурсам то, насколько производительно, рационально используются ограниченные ресурсы.

Математическое изображение производственной макроэкономической функции достаточно просто: $X = F(a_1, a_2, \dots, a_n)$ — общее и $Y = f(L, K, N)$ — частное, где X и Y — объемы продукции; F , f — характер функции; a_1, a_2, \dots, a_n — факторы производства и роста; L — труд; N — земля; K — капитал.

18.5. Модели экономического роста

Современные модели экономического роста сформировались на основе кейнсианской теории макроэкономического равновесия и неоклассической теории производства.

Неоклассическая модель основана на производственной функции Кобба-Дугласа. Производственная функция впервые была

предложена американским экономистом П.Дугласом и математиком Ч.Коббом в 1928 году в виде следующей зависимости:

$$Y = A * K * L$$

Y –объем производства, K – капитал, L – труд, б, в — коэффициенты производственной функции, A – параметр производства (характеризующий технологию производства).

Данная функция позволяет оценить вклад различных факторов производства в увеличении национального дохода.

На основе статистических данных о динамике основного капитала, отработанных человеко-часов и объема продукции, обрабатывающей промышленности США за 1899-1922 годы, Ч.Кобб и П. Дуглас определили следующие параметры производственной функции:

$$Y = 1,01 * K^{0,25} * L^{0,75}$$

Это означает, что увеличение затрат капитала на 1% вызывает приращение объема производства на 0.25; увеличение трудозатрат на 1% увеличивает объем выпуска на 0.75.

Кейнсианские модели экономического роста являются однофакторными моделями, так как представители этого направления считали, что рост национального дохода определяется только одним фактором – нормой накопления капитала. Вторая предпосылка этих моделей сводится к тому, что сама по себе капиталоемкость не зависит от соотношения вклада производственных факторов и определяется лишь техническими условиями производства, то есть нейтральным техническим прогрессом.

Модель Харрода. Данная модель основана на двух формулах. Первая использует тождество инвестиций и сбережений (I=S) и принимает вид:

$$C * G = s,$$

где C – капиталоемкость ($C = I / \Delta Y$); G – темп роста национального дохода ($G = \Delta Y / Y$); s – норма сбережений, то есть доля сбережений в национальном доходе ($s = S / Y$)

Второе уравнение:

$$Gw * Cr = s,$$

где s – норма сбережений, являющаяся заданной величиной и относящаяся к прошлому периоду;

G_w – необходимый, точнее гарантированный темп роста, который делает величину накопления равной величине сбережения;

S_t – капитальный коэффициент, требуемая величина капитала, которая необходима для создания 1% прироста национального дохода.

Для достижения динамического равновесия необходимо государственное вмешательство, поскольку постоянный гарантированный темп роста, по мнению неоклассиков, не достигается автоматически.

Модель Домара. В отличие от модели Харрода, модель Домара основывается на равенстве денежного дохода (спроса) производственным мощностям (предложение), при условии полной занятости. Прирост производственных мощностей рассматривается как функция инвестиций. Другие факторы, влияющие на изменение инвестиций (величина рабочей силы, НТП), отражаются в показателе «производительность инвестиций».

Назначение модели заключается в том, чтобы определить величину инвестиций и ее рост, и тем самым сделать прирост дохода равным приросту производственных мощностей.

Модель Домара представляет собой уравнение:

$$I \cdot (1/a) = I \cdot b \quad (1)$$

$$\text{отсюда } \Delta I / I = b \cdot a \quad (2),$$

где ΔI – величина ежегодных чистых капиталовложений;

I – ежегодный прирост инвестиций;

$\Delta I / I$ – темп прироста капиталовложений;

$1/a$ – мультипликатор (a – доля сбережений в национальном доходе, т.е. средняя склонность к сбережениям; b – потенциальная средняя производительность инвестиций);

Ключевые слова и понятия

Экономический рост, экстенсивный и интенсивный экономический рост, темпы экономического роста, факторы экономического роста, производственная функция, производительность труда, капиталотдача, ресурсотдача.

Вопросы для самоконтроля

1. Что вы понимаете под экономическим ростом?
2. Какое значение имеет экономический рост в современных условиях?
3. С какими показателями экономического и социального развития имеет тесную связь экономический рост?
4. Какие социальные и экономические проблемы приходится решать обществу с экономическим ростом? Объясните, почему эти проблемы возникают.
5. Объясните связь экономического роста с кривой производственных возможностей общества.
6. Объясните простейшую производственную функцию, характеризующую экономический рост.
7. Как связаны между собой факторы экономического роста и его показатели? Охарактеризуйте подробно каждый показатель экономического роста.
8. В чем заключается принципиальная разница между экстенсивным и интенсивным экономическим ростом?
9. В чем принципиальное отличие кейнсианских моделей экономического роста от неоклассических моделей?

ЛЕКЦИЯ 19. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

В условиях высокого уровня развития производительных сил и обобществления производства, функционирования рыночных структур, несовершенной конкуренции, углубления мировых экономических связей рынок не в состоянии регулировать все экономические процессы в обществе. На современном этапе развития без активной регулирующей роли государства не может быть эффективной экономики.

Основные вопросы лекции:

1. Необходимость государственного регулирования экономики.
2. Экономические функции государства.
3. Формы, методы и средства государственного регулирования.

19.1. Необходимость государственного регулирования экономики

Воздействие государства на развитие экономики было во все исторические эпохи, но проявлялось по-разному.

Меркантилисты еще в XVIII веке доказывали необходимость вмешательства государства в развитие экономики, особенно во внешнеторговые отношения.

В период мощного развития капитализма, эпохи свободной конкуренции, господствующими стали взгляды представителей классической политэкономии. А. Смит доказывал способность рыночной системы к саморегулированию, без вмешательства государства.

В XIX и XX вв. периодически повторяющиеся кризисы, инфляция, безработица показали неспособность рыночной системы обеспечить нормальный процесс общественного воспроизводства. Механизм рыночного саморегулирования не действовал. Английским экономистом Дж. М. Кейнсом была обоснована необходимость государственного регулирования экономики. Кейнсианская теория была взята на вооружение большинством развитых стран.

К 70-м гг. XX в. в связи с глубоким мировым экономическим спадом кейнсианская теория подверглась серьезной критике. Выяснилось, что возможность государства имеет свои пределы. Государственные органы порой принимают неэффективные с точки зрения общества решения. Являясь особой общественной

подсистемой, государство представляет собой относительно самостоятельный организм с собственными интересами, которые не всегда могут совпадать с интересами общества. Стали набирать силу экономические концепции, ставящие своей задачей поиск новых методов экономического саморегулирования. После кризиса 1979-1981 гг. стало очевидным, что прежние взгляды на роль государства в экономике, особенно при их абсолютизации, страдают односторонностью. Эффективное развитие национальной экономики предполагает оптимальное сочетание конкурентно-рыночного и государственного регуляторов.

19.2. Экономические функции государства

Чтобы глубже понять экономическую роль государства, нужно выяснить его функции. К числу основных экономических функций государства относятся следующие:

- защита прав собственности;
- обеспечение свободы предпринимательства;
- стимулирование деловой активности;
- формирование конкурентной среды и борьба с монополизмом;
- осуществление законности и правопорядка в хозяйственной сфере;
- производство благ общественного пользования;
- регулирование доходов с помощью бюджета и налоговой системы;
- стабилизация экономики, сглаживание циклического характера развития;
- обеспечение экономической безопасности страны.

Объектами государственного регулирования выступают те общественные сферы, комплексы, отрасли экономики, регионы, нормальное развитие которых рыночный механизм обеспечить не может. Это развитие, например, оборонно-промышленного и аграрно-промышленных комплексов, инфраструктуры, банковской системы, фундаментальной науки, образования. Это также регулирование деятельности крупных корпораций, имеющих важное значение для функционирования экономики страны. Государство корректирует распределение ресурсов с целью создания прогрессивной структуры национального продукта. Оно в таких случаях берет на себя развитие передовых наукоемких отраслей, требующих больших первоначальных затрат и связанных со значительной степенью неопределенности и риска. Развивая инфраструктуру,

государство создает условия для развития общественного воспроизводства в целом.

Большое место в деятельности государства занимают вопросы обеспечения стабильности финансово-кредитной системы и организации денежного обращения. Именно государство осуществляет эмиссию денег, регулирует денежное обращение, проводит активную кредитную политику, создает налоговую систему, воздействует на процесс ценообразования.

Государство решает первоочередные социальные задачи — сохранение и укрепление здоровья населения, развитие образования и культуры и т. д. В тоже время государство берет на себя осуществление определенных социальных гарантий для населения и обеспечение его социальной защиты.

Смысл экономической деятельности государства состоит не в том, чтобы подменять рынок, а решать те проблемы, которые выходят за пределы его возможностей. Названные причины определяют минимальную, нижнюю границу и максимально допустимый верхний предел государственного регулирования экономики.

19.3. Методы и средства государственного регулирования экономики

Для воздействия на экономику государство использует различные методы, инструменты, средства, которые в совокупности образуют механизм государственного регулирования.

Основными методами государственного регулирования экономики являются экономические и административные.

К экономическим методам относятся:

- средства бюджетно-налоговой политики;
- средства денежно - кредитной политики;
- государственное предпринимательство.

Бюджетно-налоговое регулирование означает разработку, утверждение и исполнение бюджета государства.

Денежно-кредитное регулирование представляет собой систему государственных мер по поддержанию стабильности цен и валюты, необходимого объема денежной массы.

Государственное предпринимательство играет важную роль в регулировании экономики, особенно в условиях кризиса,

когда частные инвестиции резко сокращаются. Увеличивая вложения в предприятия государственного сектора, правительство препятствует общему экономическому спаду и образованию массовой безработицы.

Административное регулирование осуществляется с помощью лицензирования, квотирования, принудительного разукрупнения монополий или картелирования и др.

Экономические методы оказывают регулирующее влияние на экономику через стимулирование или торможение деятельности субъектов рынка. В условиях спада производства государство применяет методы, стимулирующие экономическую активность. Наоборот, при «перегреве» экономики они стремятся снизить эту активность.

Административные методы регулирования оправданы при решении вопросов охраны окружающей среды, обеспечения национальной безопасности страны. Они необходимы при разработке стандартов, нормативов и осуществлении контроля за их соблюдением. Без них невозможно эффективное проведение внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование предполагает использование различных инструментов, прежде всего, прогнозирования и программирования.

Прогнозирование – это научное предвидение будущего состояния экономики, направлено на решение крупномасштабных, стратегических задач.

Основой программирования является государственный бюджет и государственный сектор в сфере производства. Прежде всего, с помощью программ решаются задачи структурной перестройки, осуществления капитальных вложений, достижения экологического равновесия и др.

Ключевые слова и понятия

Государственное регулирование, цели, объекты, границы, направления, формы, методы, инструменты, средства, механизм государственного регулирования.

Вопросы для самоконтроля

1. Проанализируйте взгляды представителей различных экономических школ на роль государства в экономике.

2. Раскройте функции государства в развитии экономики.
3. Проанализируйте основные причины необходимости государственного регулирования экономики.
4. Какие цели преследует государство, регулируя экономику?
5. Каковы основные направления государственного регулирования экономики? Охарактеризуйте их.
6. Дайте характеристику основных инструментов государственного регулирования.
7. Каковы минимально необходимые и максимально допустимые границы государственного регулирования экономики?

ЛЕКЦИЯ 20. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Деньги являются важнейшим элементом рыночной экономики. Денежная масса оказывает решающее воздействие на экономическое развитие страны. Недостаток денежной массы ведет к параличу экономических отношений (бартер, свертывание сделок). Переполнение каналов денежного обращения вызывает инфляцию. Государство обязано применять все меры к устранению негативных последствий инфляции, проводить обоснованную кредитно-денежную политику. Актуальность данной темы заключается в обосновании регулирующего воздействия денежных отношений на развитие экономических процессов.

Основные вопросы лекции:

1. Денежные системы и их эволюция.
2. Денежные агрегаты.
3. Закон денежного обращения.
4. Равновесие на денежном рынке.

20.1. Денежные системы и их эволюция

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране, сложившаяся исторически и закреплённая законом.

Основные элементы денежной системы: форма денег, нормативно-правовая база, определяющая порядок эмиссии (выпуск) и обращения денег (обеспечение, изъятие); государственные органы и учреждения, регулирующие денежное обращение в стране; национальная денежная единица; масштаб цен.

В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных типа систем денежного обращения:

1. системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые или серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках);

2. системы обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

Исторически сформировались такие разновидности систем обращения металлических денег как биметаллизм и монометаллизм: биметаллическая система (двойной стандарт) и монометаллизм (золотослитковый стандарт).

20.2. Денежные агрегаты

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике, которыми располагают частные лица, предприятия и государство.

На рынке обращается множество ценностей (земля, дома, производственное оборудование, товары потребительского назначения, услуги, акции, облигации), в числе которых находятся и деньги.

Ликвидность – это скорость (легкость) превращения любого вида имущества непосредственно в деньги.

Группировки рыночных ценностей по разной степени ликвидности получили название «денежные агрегаты», поскольку они показывают количество денег и «почти-денег»¹ в обращении. *Денежные агрегаты – это показатели структуры денежной массы, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности, т.е. возможностью быстрого превращения в деньги.*

В разных странах выделяются денежные агрегаты разного состава. Чаще всего используются агрегаты М0 (наличные деньги), М1 (наличные деньги, чеки, вклады до востребования), М2 (наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные вклады), М3 (наличные деньги, чеки, вклады до востребования, любые вклады).

Таким образом, деньги образованы несколькими составляющими, так называемыми денежными агрегатами: М0, М1, М2, М3. Сумма всех агрегатов называется совокупной денежной массой.

20.3. Закон денежного обращения

Количество денег можно определить равенством:

$$\sum \text{денег} = \frac{\sum \text{цен товаров}}{n}$$

где n — число оборотов денег.

¹ «Почти деньги» — деньги, помещенные в банк на определенный срок. Поскольку в течение оговоренного срока владельцы денег не имеют права снимать их со счета и банк ими распоряжается по своему усмотрению, они, по существу, являются кредитными деньгами. С другой стороны, из-за невозможности их использования собственниками, из-за трудностей их превращения в ликвидные (наличные) деньги — они и называются «почти деньгами».

С развитием рыночных отношений изменяются условия обращения денег. Например, при продаже товаров в кредит непосредственно денег не нужно. Следовательно, на сумму товаров, проданных в кредит, необходимо уменьшить количество денег, в то же время к количеству денег, необходимых в обращении, надо приплюсовать сумму цен товаров, проданных в кредит, по которым срок уплаты наступил. Кроме того, очень много обращается товаров между предприятиями, регионами и т. д., стоимости этих товаров взаимно погашаются. Значит формула, определяющая количество денег в обращении, окончательно выглядит так:

$$\sum_{\text{денег}} = \frac{\sum_{\text{товаров}} \text{цен} + \sum_{\text{(срок)}} \text{платежей} - \sum_{\text{(кредит)}} \text{цен товаров} - \sum_{\text{платежей}} \text{взаимно погашенных}}{n}$$

Это уравнение, определяющее количество денег в обращении, **называется уравнение обмена К. Маркса**. Согласно марксистской теории, денежная масса, необходимая для обращения, определяется суммой цен обращающихся товаров и средней скоростью обращения денег.

Сегодня количество денег, необходимое для нормального обслуживания товарооборота, определяют по формуле, получившей название «уравнение обмена» (или, по имени автора, «уравнение Фишера»): $MV = PQ$. Раз мы можем подсчитать число оборотов денег или скорость обращения денег — V , то M — количество денег легко определяется:

$$M = \frac{PQ}{V},$$

где P — средний уровень цен на товары, Q — совокупный объем товаров и услуг.

Кроме того, уравнение И. Фишера объясняет главную причину инфляции. Рост показателя M обязательно будет сопровождаться ростом P , если V и Q — величины постоянные. С другой стороны, легко увидеть из формулы, что и ускорение оборачиваемости денег становится фактором инфляции, если M и Q постоянны. Конечно, в реальности произвести подобные расчеты весьма сложно, и, тем

не менее, уравнение обмена позволяет ответить на волнующий всех вопрос о количестве необходимых обществу денег на данный момент.

20.4. Равновесие на денежном рынке

Предложение денег — это количество денег, которое предлагается в данный момент центральным и коммерческими банками на рынке.

Выделяют две основные формы предложения денег. Первая — предложение собственно денег. В этом случае предложение денег связано с наличными деньгами и вкладами на текущих счетах. Вторая - предложение “почти денег”, то есть денежных средств, выполняющих основные функции денег (денежные чеки, краткосрочные сберегательные и срочные вклады, краткосрочные государственные ценные бумаги и сберегательные облигации).

Спрос на деньги — это общее количество денег, которое домашние хозяйства, бизнес и правительство хотели бы иметь в своем распоряжении в данный момент в зависимости от имеющегося уровня доходов и ставки процента по неденежным активам.

В экономической теории сложилось два основных направления при изучении спроса на деньги: монетаристский и кейнсианский.

Монетаристская теория спроса на деньги основывается на неоклассических традициях. За основу спроса обычно принимают уже рассмотренное нами уравнение И.Фишера $MV = PQ$.

Основателем современного монетаризма считается американский экономист М.Фридмен. Опираясь в своих рассуждениях на уравнение И.Фишера, М.Фридмен увязывает динамику денежной массы с номинальным ВВП. Он предложил новую интерпретацию количественной теории денег:

$$MV = PY$$

Где

Y – норма реального дохода;

PY – фактически номинальный ВВП

Следовательно:

$$M = \text{ВВП} / V$$

Величина V является стабильной в краткосрочном периоде, поэтому фактор денег можно записать с определенным коэффициентом K , тогда:

$$MK=ВНП$$

Для объяснения связи денежной массы с ВНП М.Фридмен вводит категорию «портфель активов» – то есть совокупность всех ресурсов, которыми обладает индивид. Он отмечал, что каждый человек привыкает к определенному соотношению денег и других видов активов в своем «портфеле активов». Исходя из этого, М.Фридмен предложил денежное правило сбалансированной долгосрочной монетарной политики, то есть поддержания обоснованного прироста денежной массы в обращении. Величина этого прироста определяется уравнением М.Фридмена

$$M = \Delta P + \Delta Y,$$

где

ΔM – среднегодовой темп прироста денежной массы,

ΔP – среднегодовой темп ожидаемой инфляции,

ΔY – среднегодовой темп прироста ВНП за длительный период.

Кейнсианская теория внесла новые аспекты в объяснение спроса на деньги. В ней спрос на деньги – это предпочтение ликвидности. В работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.М.Кейнс выдвинул три психологических мотива, которые побуждают людей хранить сбережения в денежной форме: транзакционный, предосторожности, спекулятивный.

Транзакционный мотив основан на хранении некоторой части своих активов в форме денег для использования их в качестве средства платежа.

Мотив предосторожности связан с хранением денег для удовлетворения непредвиденных потребностей в будущем в виде незапланированных расходов для приобретения вещей.

Спекулятивный мотив возникает из желания избежать будущих потерь, возникающих в результате неопределенности на финансовом рынке. Спекулятивный спрос, связанный с куплей-продажей ценных бумаг определяется Кейнсом через норму процента. Это обусловлено тем, что курс акций прямо пропорционален дивиденду и обратно пропорционален ссудному проценту.

Совокупный спрос на деньги определяется по формуле:

$$Md = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(i)$$

где

Md – совокупный спрос на деньги.

M_1 – операционный спрос, который учитывает транзакционный мотив и мотив предосторожности.

M_2 – спекулятивный спрос.

L_1, L_2 – функции ликвидности;

i – норма процента.

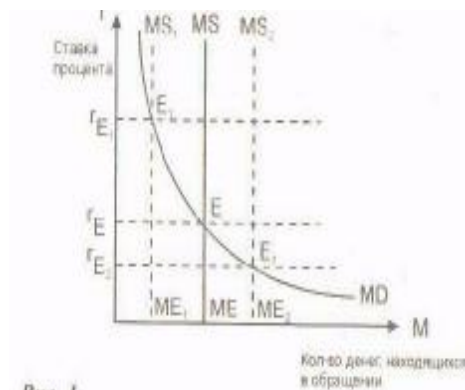


Рис. 1.

Спрос и предложение денег определяется состоянием денежного рынка. Равенство спроса на деньги и предложения денег свидетельствует о равновесии на денежном рынке. Точка E (см. рис. 1), находящаяся на пересечении кривых спроса MD и предложения MS денег, определяет цену равновесия на денежном рынке. Цена равновесия — это равновесная ставка процента или «цена денег».

Подвижная ставка процента удерживает в равновесии денежный рынок. Корректировка ситуации с целью достижения равновесия возможна потому, что экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от движения процентной ставки.

Уменьшение предложения денег (MS_1), создает их временную нехватку на денежном рынке. В этом случае экономические агенты, стремясь увеличить количество денег, выбрасывают на рынок облигации, тем самым, увеличивая их предложение. Это ведет к снижению цены облигации и увеличению процентной ставки. Чем выше процентная ставка (r_E), тем меньше денег люди хотят иметь на руках. Следовательно, количество предложенных и количество требуемых денег будут снова равными (точка E) при более высокой процентной ставке.

Рост предложения денег (MS_2) создает временный их избыток, в результате которого увеличивается спрос на облигации и цена на них становится выше. Процентная ставка падает (r_{E2}), и на денежном рынке восстанавливается равновесие (точка E_2).

Ключевые слова и понятия

Денежное обращение; денежная система; денежная единица; эмиссия денег; биметаллизм; монометаллизм; золотослитковый; золотомонетный; золотодевизный стандарт; денежные агрегаты; денежная масса; квази-деньги; ликвидность.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под денежной системой? Назовите ее основные элементы.
2. Какие типы денежных систем Вы знаете?
3. Что такое денежная масса? Дайте определение ликвидности. Приведите примеры товаров, различающихся по степени ликвидности.
4. Какие денежные агрегаты Вы знаете, и чем они отличаются друг от друга?
5. Как определить количество денег в обращении, необходимое обществу?

ЛЕКЦИЯ 21. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

В рыночной экономике бесспорным является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в кредитно-финансовых учреждениях, а затем размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Основные вопросы лекции:

1. Сущность, принципы и функции кредита.
2. Кредитно-банковская система.
3. Кредитно - денежная политика.

21.1. Сущность, принципы и функции кредита

Кредит (лат. *credit-on verum*) — это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и, как правило, за плату в виде процента.

Экономические **функции кредита** в рыночной экономике заключаются в следующем. Кредит выполняет **перераспределительную** функцию, **функцию экономии издержек обращения**. Кредит способствует **ускорению концентрации и централизации капитала**.

К числу основных принципов кредита относится **возвратность, платность, срочность, гарантированность**.

Виды кредита

В зависимости от срока погашения кредита:

- краткосрочный кредит выдается, как правило, на срок до 1 года
- среднесрочный (1-3 года);
- долгосрочный (свыше 3 лет) (кредит используется в основном в качестве инвестиционного капитала — на строительство, закупку дорогостоящего оборудования, создание предприятий);
- **онкольный** (выплачивается по требованию банка)

По сфере приложения:

- **потребительский** – предоставляется потребителям товаров и услуг (населению) для приобретения предметов личного потребления и используется для удовлетворения потребительских нужд;

- производственный – выдается торговым, промышленным предприятиям в денежной или товарной форме для инвестирования основных (инвестиционный кредит) и оборотных средств производства;
- коммерческий – предоставляется юридическими или физическими лицами друг другу по долговым обязательствам или в товарной форме продавцами покупателям (продажа в рассрочку);
- банковский – предоставляется банками и другими специализированными кредитными институтами различным юридическим и физическим лицам в денежной форме, в виде денежных ссуд;
- подзакон недвижимого (ипотечный кредит) и движимого имущества.

21.2. Кредитно-банковская система

Кредитная система — это совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования, совокупность кредитных организаций (финансово-кредитных институтов)

Банковская система может быть представлена различными типами. Известно несколько типов банковских систем различных стран:

- двухуровневая банковская система (центральный банк и система коммерческих банков);
- централизованная монобанковская система;
- уникальная децентрализованная банковская система – Федеральная резервная система США.

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

На первом уровне кредитной системы *находится центральный банк*, который, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики. Центральный банк осуществляет:

- эмиссию денег;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- хранение резервов других банков и кредитных учреждений;
- финансирование правительства и проведение его денежно-кредитной политики;
- операции на открытом рынке (обеспечение инкассации чеков и других ценных бумаг, кредитование коммерческих банков, проведение расчетов и переводных операций, клиринговые расчеты и операции и др.);

- регулирование учетной ставки;
- контроль за деятельностью других банков и определение резервной нормы;
- и как итог всему сказанному — осуществляет финансово-кредитное регулирование экономики.

Второй уровень банковской системы представляют **коммерческие банки** — кредитные учреждения, которые производят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабе всего национального хозяйства.

Обычно выделяют четыре группы банковских операций:

- пассивные;
- активные;
- банковские услуги;
- собственные операции банков.

Пассив банка — это совокупность долгов и обязательств банка, которые образуются путем соответствующих операций по привлечению средств.

Пассивные операции служат для мобилизации средств. Банковские операции базируются на заемных средствах. В экономически развитых странах соотношение между собственным и заемным капиталом находится на уровне от 1:10 до 1:100.

Важнейшей задачей банка является размещение аккумулированных денежных средств, т. е. для привлеченных средств банку необходимо найти производительное применение. Это – *активные операции банка*, которые в балансе сгруппированы в разделе «актив» (лат. *Activus* — деятельный). Самыми значительными активными операциями являются:

- кредитная — ссуды торгово-промышленным предприятиям за определенную плату (процент);
- ссуды под залог имеющихся у ссудополучателей товаров, ценностей, которые произведены, но пока не реализованы;
- учет долговых обязательств, которые предприниматели получили за фактически отгруженную потребителям, покупателям, но пока не оплаченную продукцию. Это наиболее надежный и совершенный банковский кредит, поскольку он обеспечен реализованным товаром и имущественной ответственностью предпринимателей, участвовавших в его реализации.

В последнее время *банковские услуги* в деятельности кредитных учреждений приобретают все большее значение. К важнейшим банковским операциям относят следующие посреднические операции — инкассовые, аккредитивные, переводные и торгово-комиссионные. Особое место занимают доверительные (трастовые) операции.

Инкассовые операции представляют собой операции, при посредстве которых банк по поручению своего клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам. На инкассо принимаются чеки, векселя, ценные бумаги, иностранная валюта и т.д. Совершая инкассовую операцию, банк взимает комиссию, размер которой зависит от вида операции.

Аккредитив — это поручение о выплате определенной суммы лицу или компании при выполнении указанных в аккредитивном письме условий.

Переводные операции заключаются в перечислении внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте. Они осуществляются путем посылки банковского чека или перевода банку-корреспонденту.

Банки выполняют следующие *доверительные (трастовые) операции для частных лиц*: временное управление имуществом лиц, лишенных права осуществлять эту функцию (вдовы, несовершеннолетние); управление имуществом умершего в интересах наследников; управление капиталом с целью получения наивысшей прибыли (вложение денег в акции, недвижимость); хранение ценностей в сейфах и т.п. *Доверительные операции для компаний* отличаются от перечисленных выше: банк может выступать гарантом по облигационному займу; агентом по регистрации выпускаемых на рынок акций, по трансферту (передаче права собственности по именованным акциям); управляющим средствами пенсионных фондов корпораций и т.д.

Специализированные кредитно-финансовые институты дополняют банковские структуры и заполняют те экономические ниши, которые не находятся в сфере действия банковского капитала. В их деятельности можно выделить одну или две основных операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру. К их числу относятся

инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

В современных условиях специализированные кредитно-финансовые институты заняли важнейшее место на рынке ссудных капиталов.

21.3. Кредитно-денежная политика

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в тот или иной период в стране, центральный банк проводит политику дешевых или дорогих денег.

Политика дешевых денег характерна, как правило, для ситуации экономического спада и высокого уровня безработицы. Ее цель — сделать кредит более дешевым и легкодоступным с тем, чтобы увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость. Какие меры могут обеспечить достижение этой цели. Во-первых, уменьшение учетной ставки процента, что должно побудить коммерческие банки увеличить займы у центрального банка и тем самым увеличить собственные резервы. Во-вторых, центральный банк осуществляет покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке, оплачивая их увеличением резервов коммерческих банков. В-третьих, центральный банк уменьшает норму резервных требований, что переводит обязательные резервы в необходимые и увеличивает одновременно мультипликатор денежного предложения.

Политика дорогих денег имеет своей целью ограничение денежного предложения с тем, чтобы сократить совокупные расходы и снизить темпы инфляции. Она включает следующие мероприятия:

- 1) Повышение учетной ставки процента, что не стимулирует заимствований коммерческих банков у центрального банка.
- 2) Продажа центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке.
- 3) Увеличение нормы резервных требований, что сократит избыточные резервы и уменьшит мультипликатор денежного предложения.

Помимо общих методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на весь денежный рынок в целом, центральные банки используют и селективные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды, под биржевые ценные бумаги, установление пределов ссуд для одного заемщика и т.п.).

Ключевые слова и понятия

Учетная ставка, кредит, коммерческий кредит, потребительский кредит, государственный кредит, банковский кредит, ипотечный кредит, международный кредит, кредитная система, центральный банк, коммерческие банки, пассивные и активные операции банков, операции на открытом рынке, банковские резервы, учетно-процентная (дисконтная) политика.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое кредит? Назовите основные принципы кредитования.
2. Каковы формы кредита? Что о них вам известно, кроме того, что прочитали в данной главе?
3. Охарактеризуйте функции Центрального банка.
4. Каковы взаимоотношения Центрального и коммерческих банков?
5. Охарактеризуйте виды банковских операций и раскройте более подробно их содержание.
6. Назовите задачи и основные направления кредитно-денежной политики.

ЛЕКЦИЯ 22. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Финансовая система – неотъемлемая часть всей экономической системы государства: она связывает и обслуживает отдельные части экономики, используя при этом различные финансовые и денежно-кредитные инструменты. От характера, устройства финансовой системы и способов управления ею в решающей мере зависит эффективность функционирования экономики страны.

Бюджет, в свою очередь, является главным звеном финансовой системы и наиболее важным орудием государственного регулирования экономики и экономической политики. При этом главной статьёй бюджетных доходов являются налоги. Эти две категории тесно связаны друг с другом, поэтому часто говорят о бюджетноналоговой политике, подразумевая под этим финансовую политику государства.

Основные вопросы лекции:

- 1 Сущность и структура финансовых отношений.
- 2 Государственный бюджет и его структура.
- 3 Сущность, функции и классификация налогов.

22.1. Сущность и структура финансовых отношений

Категория «*финансы*» – имеет два значения:

1. **В широком смысле** – обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчётами между хозяйственными субъектами, денежным обращением.

2. **В узком смысле** — средства, имеющиеся в наличии у частного лица или организации.

Финансовая система – это совокупность финансовых отношений, связанных с использованием фондов денежных средств через соответствующие финансовые учреждения.

Финансовые системы различных государств в настоящее время имеют много различий, но можно выделить четыре основных звена:

- государственный бюджет;
- местные финансы;
- финансы государственных предприятий;
- финансы специальных правительственных фондов.

Особое звено образуют **специальные правительственные фонды**, которые имеют определенную самостоятельность. Они отделены от госбюджета и управляются непосредственно центральными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения. Например, в России это Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд медицинского страхования, Государственный фонд занятости населения, Фонд социальной поддержки населения. Внебюджетные фонды создаются в основном в социальных целях и финансируются за счет социальных налогов и субсидий из бюджета.

Финансовая политика – это совокупность мероприятий государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства.

Субъектами или носителями финансовых отношений являются государство, предприятия, фирмы, организации, отрасли экономики, районы страны и отдельные граждане. Связи, возникающие между ними по поводу формирования и использования фондов денежных средств, через соответствующие институты выступают в виде финансовых отношений. Эти отношения складываются в виде отношений:

- между государством и местными органами;
- между государством и предприятиями;
- между фирмами;
- между фирмами и банками;
- между государством и общественными организациями;
- между государством и населением.

Финансовые отношения охватывают систему платежей в госбюджет и различные фонды государственных организаций; взаимные платежные обязательства, осуществляемые на основе договоров между фирмами; отношения между предприятиями и банками по поводу получения и использования кредитов; отношения между государством и населением, связанные с получением различного рода трансфертных выплат, с реализацией займов, и т.д.

22.2. Государственный бюджет и его структура

Центральным звеном всей финансовой системы является государственный бюджет.

Государственный бюджет — это смета (баланс) доходов и расходов государства.

По определению Бюджетного кодекса Российской Федерации государственный бюджет (госбюджет) — это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций, государства и местного самоуправления.

Бюджетные доходы государства формируются за счёт бюджетных поступлений, которые подразделяются на налоговые и неналоговые.

Налоговые поступления бюджета — прямые и косвенные налоги с доходов населения, предпринимателей и государственных предприятий. *Неналоговые поступления* — различного рода платежи и сборы, например, от реализации государственных запасов, приватизации; доходы от внешнеэкономической деятельности и поступления от государственной предпринимательской деятельности, а также поступления от государственных займов, доходы от реализации билетов денежно-вещевой лотереи и др. Это также и обязательные платежи фирм, организаций, предприятий и граждан во внебюджетные фонды, например, на социальное страхование, в фонд занятости.

Бюджетные расходы — финансовые ресурсы, направляемые на развитие национального хозяйства и социальные нужды общества. За счёт средств государственного бюджета финансируется содержание государственного аппарата, армии, судебных органов, учреждений науки, культуры, образования, здравоохранения. При превышении расходов бюджета над его доходами возникает бюджетный дефицит. Возникновение излишков расходов над доходами называется **активным бюджетным дефицитом**. Дефициты, вызванные сокращением государственных доходов в результате сокращения экономической активности, получили название **пассивных дефицитов**. Решение проблемы бюджетного дефицита и потребности в нужных средствах имеет несколько направлений. Это более эффективное и рациональное использование

имеющихся бюджетных средств, реструктурирование доходной и расходной частей бюджета и жёсткий контроль над эмиссией — выпуском новых денежных средств, не обеспеченных товарами.

Бюджетный дефицит покрывается государственными займами (внутренними и внешними) в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (например, у фонда страхования по безработице или пенсионного фонда) и получения кредитов у банков (эта форма финансирования бюджетного дефицита часто практикуется местными властями).

Превышение доходов над расходами называется бюджетным профицитом, или излишком.

22.3. Сущность, функции и классификация налогов

Центральное место в системе государственных доходов занимают налоги.

Налоги — обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством.

В современных условиях налоги выполняют следующие *основные функции*:

- *фискальная* – изъятие части доходов в бюджет для использования на определенные цели. Это основная функция, она характерна для всех государств. С ее помощью создаются государственные денежные фонды и материальные условия для функционирования государства;

- *стимулирующая* – при помощи налоговых льгот, санкций решаются вопросы технического прогресса, капитальных вложений, расширение производства первичных товаров и ограничение вторичных;

- *регулирующая* – регулирование отношений между бюджетами и внутри бюджетной системой;

- *распределительная* и *перераспределительная* – при помощи налога распределяет и перераспределяет национальный доход. Перераспределяет первичные доходы и формирует вторичные;

- *социальная* – с помощью налогов регулируются доходы разных социальных групп населения, освобождаются от налогообложения лица, находящиеся за чертой бедности, устанавливаются налоговые льготы, исходя из требований демографической политики, осуществляется поддержка объектов социальной инфраструктуры и т. д.;

- *контрольная* – при помощи налогов осуществляется контроль за деятельностью предприятия, формирование затрат и прибыли. Эффективность зависит от деятельности органов налоговых служб.

Виды налогов можно рассматривать по следующим классификационным признакам:

1. по формам взимания:

- *прямые налоги* устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика.

В свою очередь они делятся на:

- *реальные* – устанавливаются с отдельных видов имущества и включают поземельный, подоходный, на ценные бумаги;

- *личные* – с юридических и физических лиц с учетом дохода по декларации и включают подоходный с населения, на прибыль корпораций, на прирост капитала, с наследства и дарений, поимущественный налог;

- *косвенные налоги* — это налоги на товары и услуги, оплачиваемые потребителем в цене товара или включенные в тариф. Владелец товара или услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляют государству. В данном случае связь между плательщиком и государством опосредована через объект обложения.

В современных условиях в связи с расширением социальных функций государства широкое распространение получили взносы в фонд социального страхования. Они по своей сути являются целевыми налогами и делятся на:

- *фискальные, монопольные, включающие, индивидуальные, универсальные* (налог с оборота), НДС;

- *акцизы* (на отдельные виды товаров);

- *таможенные пошлины*;

2. по получателю дохода:

- *федеральные* – устанавливаются и вводятся парламентом России, взимаются со всех территории, направляются в государственный бюджет и являются общеобязательными. К ним относятся подоходный налог, налог на прибыль корпораций, таможенные пошлины и т.п.;

- *республиканские* – обеспечивают в регионах деятельность органов самоуправления, государственных органов субъектов федерации;

- местные – взимаются местными органами власти на соответствующей территории и поступают в местный бюджет. Местные власти взимают преимущественно индивидуальные акцизы и поимущественный налог.

3. по величине налоговой ставки:

- прогрессивные. Прогрессивное налогообложение – система налогообложения, построенная на принципе увеличения налоговых ставок в зависимости от роста уровня облагаемого налогом дохода налогоплательщика. Ставка налога повышается при достижении определенных уровней дохода и достигает затем максимальной величины;

- регрессивные. Регрессивное налогообложение – обложение налогами, при котором с увеличением дохода его процент уменьшается;

- пропорциональные. Пропорциональное налогообложение – система налогообложения, при которой налоговая ставка не зависит от величины налогооблагаемого дохода, постоянна при любых значениях дохода.

Ключевые слова и понятия

Финансовая система, государственный бюджет, внебюджетные фонды, налоги, прямые и косвенные налоги, прогрессивное, регрессивное и пропорциональное налогообложение, активный и пассивный бюджетный дефицит.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятия финансы.
2. Что такое финансовая система?
3. Какова структура финансовой системы?
4. Что такое государственный бюджет? Какова структура государственного бюджета? Назовите статьи доходов и расходов государственного бюджета?
5. Что такое дефицит бюджета? Назовите основные причины бюджетного дефицита и методы его преодоления.
6. Какой бюджетный дефицит называют активным, а какой пассивным бюджетным дефицитом?
7. Что такое профицит бюджета?
8. Что такое налоги? Какие основные функции они выполняют?
9. Какие налоги Вы знаете?
10. Как вы думаете, чем обеспечивается эффективность налогообложения?

ЛЕКЦИЯ 23. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Рыночная экономика представляет собой совокупность различных рынков. Одним из них является финансовый рынок. Финансовый рынок – это рынок, который опосредует распределение денежных средств между участниками экономических отношений. С его помощью мобилизуются свободные финансовые ресурсы и направляются тем лицам, которые могут ими наиболее эффективно распорядиться. Как правило, именно на финансовом рынке изыскиваются средства для развития реального сектора экономики. Одним из сегментов финансового рынка выступает рынок ценных бумаг, или фондовый рынок.

Основные вопросы лекции:

1. Ценные бумаги и их классификация.
2. Структура и функции рынка ценных бумаг.
3. Фондовые индексы.

23.1. Ценные бумаги и их классификация

Ценные бумаги играют огромную роль в процессе инвестирования денежных средств. С помощью ценных бумаг денежные средства граждан и юридических лиц превращаются в определенные материальные объекты, научно-технические достижения. Главное назначение рынка ценных бумаг – обеспечение более полного и быстрого перелива сбережений в инвестиции.

Ценные бумаги — это специальным образом оформленные финансовые документы, в которых зафиксированы определенные права владельца или предъявителя ценной бумаги. Согласно ст.142 Гражданского кодекса Российской Федерации «ценной бумагой называется документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении».

Основными видами ценных бумаг являются: акция, облигация, вексель, чек, депозитный сертификат, опцион, фьючерс и др.

Акция – эмиссионная ценная бумага, выпускаемая акционерными обществами (корпорациями), удостоверяющая внесение средств на цели развития предприятия и дающие их владельцу (акционеру) право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

В процессе эмиссии первоначально акция выпускается в обращение по номинальной стоимости, то есть по цене, которая указывается на акции при учреждении АО. В последующем устанавливается курсовая или рыночная цена акции. Курс акции определяется по формуле:

$$\text{Курс акции} = (\text{Дивиденд} / \text{норма процента}) * 100$$

Облигация – единичное долговое обязательство на возврат отданной в долг денежной суммы через установленный срок с уплатой или без уплаты определенного дохода. Облигации могут выпускаться государством и частными компаниями с целью привлечения заемного капитала.

Государственные ценные бумаги – это бумаги, которые выпускаются и обеспечиваются государством и используются для пополнения государственного бюджета. Они различаются по датам выпуска, срокам погашения, размерам процентной ставки.

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая безусловное обязательство векселедателя уплатить по наступлению срока определенную сумму владельцу векселя. Вексель бывает простым и переводным (содержит письменный приказ владельца векселя плательщику об уплате указанной в векселе суммы третьему лицу).

Чек – денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя кредитному учреждению о выплате его держателю указанной в чеке суммы.

Банковский сертификат – это ценная бумага, которая свидетельствует о размещении денег в банке, и удостоверяет право инвестора (бенефициара) на получение суммы номинала бумаги и начисленных по ней процентов. Различают сберегательный и депозитный сертификаты. Депозитный сертификат – это ценная бумага, предназначенная для юридических лиц. Сберегательный сертификат – это ценная бумага, предназначенная для физических лиц.

Опцион – договор, в соответствии с которым одна из сторон имеет право, но не обязательство в течение определенного срока продать (купить) у другой стороны определенное количество ценных бумаг по цене, установленной при заключении договора, с уплатой за это право определенной суммы денег, называемой премией.

Фьючерсный контракт – стандартный биржевой договор купли-продажи ценных бумаг через определенный срок в будущем по цене, установленной в момент заключения сделки. Если владелец опциона может отказаться от реализации своего права, потеряв при этом денежную премию, которую он выплатил контрагенту, то фьючерсная сделка является обязательной для последующего исполнения. Фьючерсные контракты, как правило, заключаются с целью хеджирования, то есть страхования ценовых рисков и спекуляции.

23.2. Структура и функции рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг – это рынок, где производятся операции с ценными бумагами.

Помимо эмитентов (организация, выпускающая в обращение ценные бумаги) и инвесторов (юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее средства в инвестиционные проекты) на рынке ценных бумаг действуют разного рода посредники (брокеры, дилеры, маклеры).

Брокер – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, совершающий сделки с ценными бумагами от имени и по поручению клиента, на условиях получения комиссионного вознаграждения в процентах от суммы заключения сделки.

Дилер – профессиональный участник рынка, который осуществляет сделки от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и/или продажи определенных ценных бумаг. Его доход состоит из разницы цены продажи и цены покупки.

Управляющий – это участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по управлению ценными бумагами. Он от своего имени в течение определенного срока осуществляет доверительное управление ценными бумагами или денежными средствами, переданными ему во владение третьим лицом и предназначенными для инвестирования в ценные бумаги. За свою деятельность управляющий получает определенное вознаграждение.

Маклеры играют на бирже (спекулятивные сделки).

По характеру эмиссии ценных бумаг рынок делится на первичный и вторичный.

Первичный рынок ценных бумаг – это место, где происходит первичная эмиссия и первичное размещение ценных бумаг. В

результате продажи акций и облигаций на первичном рынке эмитент получает необходимые ему финансовые средства, а бумаги оседают в руках первоначальных покупателей.

Последующие перепродажи бумаг образуют вторичный рынок – это наиболее активная часть фондового рынка, где осуществляется большинство операций с ценными бумагами, на котором происходит только перераспределение ресурсов среди последующих инвесторов.

Составную часть вторичного рынка ценных бумаг занимает фондовая биржа. **Фондовая биржа** – это определенным образом организованный рынок, на котором производятся сделки купли-продажи ценных бумаг.

Функции фондовой биржи:

1. создание постоянно действующего рынка и организация биржевых торгов;
2. котировка биржевых цен;
3. информационное обеспечение;
4. поддержка профессионализма торговых и финансовых посредников;
5. выработка правил и гарантированное исполнение биржевых сделок;
6. индикация состояния экономики, ее товарных сегментов и фондового рынка.

Основными видами сделок на фондовой бирже являются кассовые, срочные, арбитражные, пакетные.

По *кассовым сделкам* ценные бумаги оплачиваются и передаются покупателю в день заключения сделки, иногда в течение недели.

Срочные (фьючерские) сделки – наиболее распространенный вид операций на фондовой бирже. При таких сделках ценные бумаги покупаются или продаются на условиях их передачи и платежа через определенный срок (от одного месяца до трех месяцев).

Арбитражная сделка представляет собой биржевую операцию по перепродаже ценных бумаг на различных биржах (когда есть разница в курсах).

Пакетной называется сделка по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

23.3. Фондовые индексы

Обобщающие показатели состояния рынка ценных бумаг (индексы Доу-Джонса и «Стандарт энд Пул» в США, индекс «Рейтер» в Великобритании и др.) являются индикаторами развития экономики страны. **Фондовые индексы** – это индикаторы, отражающие текущее состояние и основные тенденции развития рынка акций.

Наиболее известным фондовым индексом, ежедневно публикуемым в известных финансовых газетах, является индекс Доу-Джонса (разработан в 1897 г. в США). Этот индекс рассчитывается для промышленных и транспортных акций, обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже.

В настоящее время индекс Доу-Джонса включает четыре автономных показателя: индекс по 30 промышленным компаниям, индекс по 20 транспортным компаниям, индекс по 15 коммунальным предприятиям и сводный индекс по всем 65 компаниям.

Ключевые слова и понятия

Ценная бумага, рынок ценных бумаг, первичный рынок, вторичный рынок, биржа, внебиржевой оборот, эмиссия, инвестор, листинг, акция, дивиденд, облигация, вексель, банковский сертификат, фьючерсный контракт, опцион, брокер, дилер, срочные сделки, кассовые сделки, арбитражные сделки, пакетные сделки, фондовые индексы.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое ценные бумаги? Какие виды ценных бумаг вы знаете?
2. Чем отличаются акции от облигаций?
3. В чем отличие опциона от фьючерса?
4. Что такое рынок ценных бумаг и какие функции он выполняет?
5. Как называется капитал, который обращается на рынке ценных бумаг?
6. Какова структура фондового рынка?
7. Назовите участников рынка ценных бумаг, которые являются основными действующими лицами?
8. Почему рынок ценных бумаг считается альтернативным источником финансирования экономики?

9. Что такое фондовая биржа? Каковы особенности ее функционирования?

10. Какие сделки могут заключаться на бирже?

11. Как рассчитываются фондовые индексы?

ЛЕКЦИЯ 24. ИНФЛЯЦИЯ. СИСТЕМА АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕР

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Однако широкое распространение инфляция получила в XX в. после Первой мировой войны и стала общей проблемой для большинства стран мира. Изучение данной темы представляет большое практическое значение и позволит лучше ориентироваться в сложных явлениях экономической жизни общества.

Основные вопросы лекции:

1. Сущность инфляции и ее виды.
2. Причины и механизм инфляции.
3. Социально-экономические последствия инфляции.
4. Антиинфляционная политика государства.

24.1. Сущность инфляции и ее виды

Инфляция – это обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота. Инфляция находит свое выражение, прежде всего, в росте товарных цен.

Ситуация, когда возрастание общего уровня цен происходит с одновременным сокращением производства, называется *стагфляция*. В экономике может происходить и снижение общего уровня цен. Снижение общего уровня цен, которое не носит сезонного характера, называется *дефляцией*.

Виды инфляции многообразны. В зависимости от критерия инфляции, их можно выделить следующим образом:

24.2. Причины и механизм инфляции

В мировой экономической литературе выделяют три основные силы, приводящие к дисбалансу национального хозяйства и инфляции:

- государственная монополия на эмиссию бумажных денег, на внешнюю торговлю, на производственные, военные и прочие расходы, связанные с функциями современного государства;
- профсоюзная монополия, задающая размер и продолжительность того или иного уровня заработной платы;
- монополизм крупнейших фирм на определение цен и собственных издержек.

Критерии инфляции	Виды инфляции
Среднегодовой прирост цен	Умеренная (ползучая) до 10 % в год Галопирующая – от 10 до 100% в год Гиперинфляция - свыше 50 % в месяц
Степень сбалансированности роста цен	Сбалансированная - умеренный рост цен и одновременный на большинство товаров Несбалансированная – различные темпы роста цен на различные товары.
Характер прогнозируемости	Ожидаемая Неожидаемая
Характер инфляционного процесса	Открытая - сопровождается постоянным повышением цен Подавленная–сопровождается всеобщим государственным контролем

Все эти три причины взаимосвязаны и каждая по-своему может влиять на процесс инфляции.

Для того, чтобы рассмотреть механизм инфляции, необходимо обратиться к ее двум типам:

Инфляция спроса, т.е. равновесие спроса и предложения нарушается со стороны спроса (резко возрастает совокупный спрос, а совокупное предложение не меняется; совокупное предложение снижается при постоянном совокупном спросе; расширение совокупного спроса превышает рост совокупного предложения).

Основными источниками инфляции спроса являются:

- дефицит государственного бюджета;
- резкое расширение инвестиций за счет накопленных сбережений и банковских кредитов;
- не соответствующее уровню национального дохода увеличение потребительских расходов населения за счет необоснованного повышения заработной платы и накопленных сбережений, расширения потребительского кредита.

Вследствие этого, в обращении возникает избыток денег по отношению к количеству товаров, повышаются цены.

Инфляция предложения (издержек производства) означает - рост цен происходит вследствие увеличения издержек производства.

Основными источниками инфляции предложения являются:

- олигополистическая практика ценообразования и финансовая политика государства;

- рост цен на сырье;

- действия профсоюзов, требующих увеличения заработной платы.

На практике нелегко отличить один тип инфляции от другого, они тесно взаимодействуют. Но для реализации антиинфляционных мер очень важно разобраться, какой тип инфляции является генератором роста цен.

Показатели измерения инфляции

Уровень инфляции:

$$\frac{\text{Цены текущего периода} - \text{Цены прошлого периода}}{\text{Цены прошлого периода}} \times 100\%$$

Индекс цен:

$$\frac{\text{Цена потребительской корзины в данном году}}{\text{Цена потребительской корзины в базовом году}} \times 100\%$$

Где потребительская корзина – это набор чаще всего употребляемых, типичных товаров и услуг.

Дефлятор ВВП:

$$\frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВНД (ВВП)}} \times 100\%$$

Дефлятор ВВП используется для измерения общего уровня цен валового внутреннего продукта. Корзина дефлятора включает в себя все товары и услуги, производимые в обществе.

«Правило величины 70»:

Дает возможность подсчитать количество лет, необходимое для удвоения уровня цен: для этого величина 70 делится на ежегодный уровень инфляции, в результате получается количество лет, необходимое для удвоения уровня цен.

24.3. Социально-экономические последствия инфляции

Инфляция оказывает значительное влияние на экономику и последствия этого воздействия сложны и многообразны.

Небольшие темпы инфляции («ползучая инфляция») современная экономическая теория рассматривает как благо для экономического развития, т.к. это содействует росту цен и нормы прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления конъюнктуры.

Галопирующая и гиперинфляция инфляция приводят к серьезным социально-экономическим последствиям:

- дезорганизует хозяйство и затрудняет проведение экономической политики;
- усиливает дисбаланс между отраслями экономики;
- нарушает структуру потребительского спроса и обостряет проблему реализации на внутреннем рынке;
- активизирует материализацию денежных средств;
- обостряет товарный голод;
- подрывает стимулы к денежному накоплению, нарушает функционирование денежно-кредитной системы;
- обесценивает сбережения населения;
- ведет к перераспределению доходов и богатства (является как бы сверх налогом для населения и ведет к резкому отставанию темпов роста номинальной и реальной заработной платы от темпов роста цен);
- оказывает серьезное воздействие на занятость.

24.4. Антиинфляционная политика государства

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является необходимым элементом стабилизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции: первый заключается в поиске адаптационной политики, т.е. приспособлении к инфляции. Адаптационная политика построена на том, что все субъекты рыночной экономики (домохозяйства, фирмы, государство) в своих действиях учитывают инфляцию - прежде всего через учет потерь от снижения покупательной способности денег. В этом случае предполагается минимальное вмешательство государства в экономику.

Второй вариант заключается в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами. Эти меры связаны с вмешательством государства в экономику и предполагают: контроль за соотношением цен и доходов, рекомендации по уровню заработной платы и уровню цен и т.д.

Задача полностью ликвидировать инфляцию нереальна. Поэтому многие государства ставят перед собой цель сделать ее умеренной, контролируемой и не допустить разрушительных масштабов.

Ключевые слова и понятия:

Инфляция, стагфляция, дефляция, инфляция спроса, инфляция предложения, ползучая инфляция, умеренная инфляция, галопирующая инфляция, гиперинфляция, сбалансированная инфляция, несбалансированная инфляция, ожидаемая инфляция, неожиданная инфляция, открытая инфляция, подавленная инфляция, антиинфляционная политика.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность инфляции и причины ее возникновения?
2. Перечислите и кратко охарактеризуйте существующие виды инфляции.
3. Раскройте механизм инфляции спроса.
4. Раскройте механизм инфляции предложения.
5. Назовите основные показатели измерения инфляции и метод их расчетов.
6. Можно ли говорить о положительном и отрицательном влиянии инфляции на экономику? Назовите наиболее значимые социально-экономические последствия инфляции.
7. Что такое адаптационная политика как метод борьбы с инфляцией?
8. Охарактеризуйте систему антиинфляционных мер и дайте оценку их эффективности в борьбе с инфляцией.

ЛЕКЦИЯ 25. ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

В условиях рыночной экономики, ее цикличного развития и нестабильности, возникают проблемы занятости населения, появления и роста безработицы. Задача данной темы состоит в том, чтобы не только ознакомить студентов с теоретическими, основными экономическими категориями и понятиями этой темы, но и помочь практически ориентироваться в вопросах, связанных с проблемами занятости и безработицы.

Основные вопросы лекции:

1. Понятие занятости и безработицы. Причины и виды безработицы.
2. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса.
3. Экономические последствия безработицы. Закон Оукена.
4. Биржи труда. Государственная политика занятости.

25.1. Понятие занятости и безработицы.

Причины и виды безработицы

Обеспечение высокого уровня занятости населения является центральной задачей и проблемой макроэкономической политики любого государства. Категория занятости связана с понятием “население”. Понятие “население” охватывает всех граждан страны. Часть населения, занятая в народном хозяйстве, а также люди, способные работать, но не работающие по тем или иным причинам, составляют “трудовые ресурсы” страны. Лица трудоспособного возраста, участвующие в общественном производстве составляют “экономически активное население”. К этой категории граждан относятся: наемные работники; работники, занятые на собственном предприятии (самозанятые); помогающие члены семьи на семейных предприятиях, сезонные работники, временно не работающие по объективным причинам, ученики, проходящие профессиональную подготовку на производстве, военнослужащие.¹

Степень вовлечения экономически активного населения в народное хозяйство выражает понятие “занятость”. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показал, что полная занятость, понимаемая как поголовная занятость, недостижима. В некотором смысле наличие свободной рабочей силы на рынке труда является

¹ В.А. Павленков . Рынок труда. Занятость. Безработица. - М: Издательство МГУ, 2004 .

необходимым условием расширения и развития производства, предъявляющего дополнительный спрос на рабочую силу. Поэтому под полной занятостью понимают занятость при наличии так называемого «естественного» уровня безработицы, не нарушающего стабильность экономики.

Чтобы повысить уровень занятости, государство осуществляет регулирование занятости и рынка труда экономическими, законодательными и организационными методами. Однако проблема занятости остается острой для большинства стран мира. Безработица стала, по выражению П. Самуэльсона, "самой зловещей чертой нашего времени".

Безработица – это такое состояние рынка труда, когда часть экономически активного населения не занята в общественном производстве и не имеет соответствующего заработка (дохода).

Различают добровольную безработицу, связанную с поиском более благоприятных условий труда, и вынужденную безработицу, возникшую в результате сокращения спроса на рабочую силу.

Безработица формируется за счет:

- потерявших работу в результате увольнения;
- добровольно оставивших работу;
- пришедших на рынок труда после перерыва;
- впервые пришедших на рынок труда.

Формы безработицы:

1. Фрикционная – временная безработица, связанная с региональными, профессиональными и возрастными перемещениями рабочей силы.

2. Структурная – высвобождение рабочей силы под воздействием структурных сдвигов в экономике, изменяющих спрос на отдельные профессии.

3. Технологическая – высвобождение рабочей силы, особенно работников с низкой квалификацией под влиянием научно-технической революции.

4. Циклическая – определяется изменениями деловой конъюнктуры. Снижается во время циклических подъемов и увеличивается в периоды кризисов.

Считается, что фрикционная и структурная безработицы неизбежны в современной экономике, они определяют «естественную безработицу».

Уровень безработицы определяется отношением количества безработных к экономически активному населению, выраженному в процентах.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Экономически активное население}} \times 100\%$$

25.2. Взаимосвязь инфляции и безработицы.

Кривая Филлипса

Оптимальная безработица определяется специалистами как безработица, уровень которой ниже естественной, нормальной безработицы. Но, даже при достижении оптимального уровня безработицы, благосостояние населения на максимально возможном уровне не обеспечивается, поскольку существует тесная взаимосвязь заработной платы и цены на потребительские товары от размеров безработицы – чем меньше безработица, тем больше общая сумма денежных доходов населения, тем выше его платежеспособный спрос на потребительском рынке. И по законам рынка цены на потребительские товары будут расти еще быстрее, обесценивая денежные доходы населения, т.е. имеет место инфляция.

Наглядной иллюстрацией этого процесса служит кривая Филлипса, показывающая соотношение между годовыми темпами роста безработицы, инфляции и заработной платы, а именно: при уровне безработицы в 5,5% заработная плата поддерживается на одном уровне, если же безработица сокращается, то заработная плата повышается, и наоборот. Такая же взаимосвязь имеется между движением безработицы и уровнем потребительских цен (инфляцией).

25.3. Экономические последствия безработицы.

Закон Оукена

Чрезмерная безработица влечет большие экономические и социальные последствия. Повышение ее уровня ведет к недоиспользованию ресурсов труда, снижает доходы населения, повышает социальную напряженность в обществе.

«Цена» безработицы — невыпущенная продукция. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количество рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как отставание объема ВВП. Отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП выражает закон Оукена, а именно: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на один процент, то отставание объема ВВП составляет 2,5%. Это отношение 1:2,5 или 2:5 есть отношение уровня безработицы к отставанию объемов ВВП и позволяет вычислить абсолютные потери продукции, связанные с любым уровнем безработицы.

$$\text{В формализованном виде: } \frac{Y^* - Y}{Y^*} = u(u - u^*),$$

где Y^* — потенциальный объем ВВП; Y — фактический объем ВВП; u — фактическая норма безработицы; u^* — естественная норма безработицы; u — коэффициент Оукена, ($u = 2,5$)

25.4. Биржи труда. Государственная политика занятости

Рынок труда имеет свои учреждения купли-продажи труда — биржи труда. Биржи труда играют важную роль в регулировании рынка труда и решении проблем занятости.

Биржа труда — учреждение, осуществляющее посредничество между работниками и предпринимателями при осуществлении сделки купли — продажи труда и регистрации безработных.

Современные биржи труда могут быть государственными, частными и общественными.

Особую роль в решении проблем, связанных с безработицей, играют именно государственные биржи труда (центры занятости), являющиеся центральным звеном государственной службы занятости. Государственное регулирование рынка труда ведется по следующим направлениям:

- разрабатывается трудовое законодательство, в котором определена правовая сторона рынка труда (условия найма и увольнения, продолжительность рабочего дня, охрана труда и пр.);

- разрабатываются и реализуются социальные программы, помощь малоимущим, пособия по безработице, пенсионное обеспечение;
- осуществляются посредническо-вспомогательные функции: частично поиск рабочих мест, создание общенациональной информационной сети по трудоустройству, организация курсов профессионального обучения и переквалификации.

Ключевые слова и понятия

Экономически активное население, трудовые ресурсы, занятость, безработица, уровень безработицы, естественный уровень безработицы, коэффициент Оукена, биржа труда, государственная служба занятости, государственная политика занятости.

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте экономическое содержание понятия занятости и перечислите основные статистические показатели, имеющие отношение к занятости.
2. Как в современных экономических условиях трактуется понятие полной занятости. Возможно ли достижение поголовной занятости всего трудоспособного населения?
3. Определите сущность безработицы и ее основные формы.
4. Как экономическая теория объясняет причины безработицы? Перечислите основные точки зрения по этой проблеме.
5. Как рассчитывается уровень безработицы? Что такое естественный и оптимальный уровень безработицы?
6. Как безработица влияет на заработную плату – и потребительские цены?
7. Что такое «цена» безработицы? Закон Оукена.
8. Биржа труда. Основные виды бирж труда.
9. Назовите основные направления государственного регулирования рынка труда.

ЛЕКЦИЯ 26. ДОХОДЫ. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В экономике любой страны вопрос о доходах занимает одно из главных мест. Очевидно, что люди работают ради получения некоего дохода, который позволяет им существовать, удовлетворять свои потребности, сберегать, накапливать и т.д.

Основные вопросы лекции:

1. Понятие «доход»: сущность и источники.
2. Распределение доходов.
3. Социальная политика государства и ее основные направления.
4. Прожиточный минимум (порог бедности). Поддержка беднейших слоев населения.

26.1. Понятие «доход»: сущность и источники

Под доходом понимается общая сумма денег, регулярно и законно поступающая в непосредственное распоряжение хозяйствующего субъекта по итогам его хозяйственной деятельности за определенный период времени. Доход определяет покупательную способность конкретного индивида или отдельной семьи.

Для определения показателя оценки уровня и динамики доходов населения выделяют:

- номинальный доход – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода;
- располагаемый доход, меньше номинального на сумму налогов и обязательных платежей. Он используется на личное потребление и личные сбережения;
- реальный доход – это количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход с учетом изменения уровня цен.

По источникам формирования номинальных денежных доходов населения выделяют:

- факторные доходы (процент, заработная плата, рента и прибыль);
- трансфертные выплаты из общественного (государственного) сектора (пенсии, пособия и пр.);
- доходы от финансовых операций (банковские вклады, выплаты из страховых учреждений);
- доходы от участия в прибылях, операций с недвижимостью.

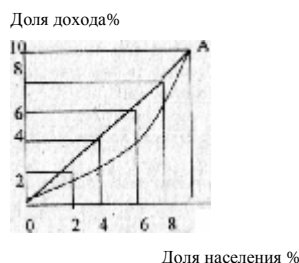
Различные источники формирования доходов обуславливают различия в размере получаемых доходов.

26.2. Распределение доходов

Различные источники формирования доходов обуславливают различия в размере получаемых доходов, порождают проблему неравенства доходов.

Для обобщенного измерения степени неравенства доходов в мировой практике используются следующие методы:

1. Построение *кривой Лоренца*, отражающей разницу между «абсолютно справедливым» и фактическим распределением доходов.



Прямая OA - абсолютное равенство доходов
Кривая OA (кривая Лоренца) – фактическое распределение дохода.
Чем больше разрыв между прямой OA и кривой Лоренца, тем больше степень неравенства.

2. Деление всего населения той или иной страны на равные по количеству лиц группы – *децили*, т.е. десятые части и выявления того, какая часть совокупного дохода приходится на каждую группу, иначе говоря, определения децильного коэффициента. Наиболее часто – используется отношение 10% самых богатых слоев населения к 10% самых бедных.

3. *Коэффициент Джини (G)* – индекс концентрации доходов населения. Для его расчета все население распределяется на пять 20- процентных групп и показывается какой удельный вес от общей суммы денежных доходов населения приходится на каждую группу. Так, если $G=0$, то это соответствует равномерному распределению дохода между всеми группами, если $G= 1$, то это означает, что весь доход приходится на одну группу.

Дифференциация доходов приводит к образованию как наиболее богатой прослойки общества, которая сосредотачивает в своих руках основную часть национального богатства, среднего слоя, живущего в относительном достатке, так и беднейших (нуждающихся) слоев населения. В нормально работающей экономике средний класс составляет большинство населения и является залогом ее дальнейшего успешного функционирования.

26.3. Социальная политика государства и ее основные направления

Социальная защищенность — это система мер, защищающих любого гражданина страны от экономической и социальной деградации в результате потери или резкого падения дохода (в результате болезни, безработицы, инвалидности, старости и т.п.).

Реализация мер по социальной защищенности в экономике любой страны предполагает формирование правовой основы; разработку и реализацию социальных программ; финансирование мер социального характера.

Социальная помощь, прежде всего, направлена на поддержание нормального уровня жизни населения и реализуется по следующим каналам: государственное социальное страхование; выплата пенсий по старости, инвалидности, выплата пособий по безработице и т.д.; государственное вспомоществование; помощь в денежной и натуральной форме престарелым, инвалидам, многодетным семьям, студентам, безработным; частная система социального страхования.

Решающая роль по осуществлению мер социальной защиты принадлежит государству.

Важнейшие направления государственной социальной политики охватывают:

- создание условий для эффективной системы занятости населения, формирование доходов населения и регулирование процессов их дифференциации посредством соответствующей системы налогообложения и выплаты трансфертных платежей;

- установление социальных нормативов и стандартов (прожиточного минимума);

- защиту денежных доходов населения от инфляционного обесценения путем индексации, т.е. увеличения начисленных доходов в зависимости от роста цен (используется показатель - индекс стоимости жизни);

- стационарное и нестационарное социальное обслуживание престарелых, инвалидов, беспризорных и других категорий;
 - защита интересов потребителей;
 - социальная поддержка безработных и малоимущих;
 - прием и обслуживание беженцев и вынужденных мигрантов.
- Социальная помощь, как правило, осуществляется адресно и ее конкретное содержание определяют ряд факторов, а именно:
- возраст (дети, молодежь, работающие граждане, пенсионеры);
 - условия труда (нормальные, неблагоприятные, вредные);
 - социальное положение (рабочие, служащие, фермеры, предприниматели);
 - уровень доходов (прежде всего малообеспеченные семьи).

26.4. Прожиточный минимум (порог бедности).

Поддержка беднейших слоев населения

Индикатором успешного функционирования любой экономики служит показатель процентного соотношения бедных ко всему населению страны. Чем этот показатель ниже, тем выше уровень жизни. Понятие “бедность” отличается от понятия “неравенство”. “Бедность” определяется, как неспособность поддерживать минимальные стандарты жизни, а “неравенство” охватывает относительные стандарты жизни во всем обществе.

Показателем черты бедности служит прожиточный минимум.

Прожиточный минимум – это официально установленный минимальный уровень дохода, необходимый для приобретения продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами, а также удовлетворения минимальных потребностей в одежде, обуви, жилье.

Государственные органы регулярно пересматривают показатель черты бедности в зависимости от роста цен. Эти пересмотры позволяют сохранить покупательную способность минимального дохода на неизменном уровне.

Ключевые слова и понятия

Доход, номинальный доход, располагаемый доход, реальный доход, факторные доходы, трансфертные платежи, распределение доходов, кривая Лоренца, децильный коэффициент, коэффициент Джини, социальная защищенность, социальная помощь, социальная политика государства, прожиточный минимум, черта бедности.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие дохода. Виды и источники доходов.
2. Понятие уровня жизни. Основные показатели уровня жизни.
3. Распределение доходов. Кривая Лоренца. Децильный коэффициент. Коэффициент Джини.
4. Причины существования неравенства в распределении доходов.
5. Социальная защищенность. Основные каналы социальной помощи.
6. Социальная политика государства и ее основные направления.
7. Причины бедности. Черта бедности.

ЛЕКЦИЯ 27. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Центральными вопросами теории международной торговли являются следующие:

- Что лежит в основе развития международного разделения труда?
- Какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов?
- Какими критериями должны руководствоваться фирмы, участвуя в международном обмене?

Основные вопросы лекции:

1. Классические и неоклассические теории международной торговли.
2. Свободная торговля и протекционизм.

27.1. Классические и неоклассические теории международной торговли

Адам Смит объяснял существование международной торговли и ее выгодность *различием в абсолютных издержках* производства товаров в разных странах. Международное разделение труда считалось целесообразным, поскольку в каждой стране существовали особые условия и ресурсы, обеспечивающие ей преимущества по сравнению с другими странами: возможность производить определенные товары с меньшими издержками. Разделение труда и специализация стран на товарах, в производстве которых они обладают *абсолютным преимуществом*, экспорт этих товаров после покрытия внутренних потребностей в обмен на другие товары, издержки производства которых в других странах ниже, все это дает возможность обеспечить общую экономию затрат торгующих стран, поскольку каждая из них производит главным образом те товары, на которые она затрачивает меньше ресурсов, чем другие страны.

Давид Рикардо доказал применимость данной теории и в тех случаях, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать *сравнительным преимуществом*: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство других при существующем

соотношении издержек в разных странах. Другими словами, отношение издержек производства этого товара к издержкам производства остальных товаров в данной стране будет ниже, чем аналогичное соотношение в других странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Дальнейшее развитие теории внешней торговли связано с именами шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олина. Они исходили из того, что различия в сравнительных издержках между странами объясняются, во-первых, тем, что в производстве различных товаров факторы производства используются в разных соотношениях, и, во-вторых, тем, что обеспеченность стран факторами производства неодинакова. В соответствии с *теорией Хекшера-Олина* страны будут экспортировать те товары, производство которых требует значительных затрат относительно избыточных факторов и импортировать товары, в производстве которых пришлось бы интенсивно использовать относительно дефицитные факторы. Интенсивное использование фактора, например, труда, в производстве какого-либо товара означает, что доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других товаров. Относительная обеспеченность страны факторами производства определяется следующим образом: если соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в стране выше, чем в остальном мире, то этот фактор считается относительно *избыточным* для данной страны, и наоборот, если указанное соотношение ниже, чем в других странах, то фактор считается *дефицитным*.

Практическим поискам в целях подтверждения или опровержения теории Хекшера-Олина способствовало появление в 50-х гг. XX века так называемого «парадокса Леонтьева». Американский экономист русского происхождения В.В. Леонтьев показал, что США, считавшиеся капиталоемкой страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию, хотя, согласно теории Хекшера-Олина, результат должен был быть обратным. Исследования показали, что капитал – не самый избыточный фактор в стране. Выше него стоят обрабатываемая земля и научно-технические кадры. И здесь теория Хекшера-Олина подтвердилась:

США оказались чистым экспортером товаров, в производстве которых интенсивно используются эти факторы.

Итогом дискуссии вокруг «парадокса Леонтьева» стала тенденция к разукрупнению факторов производства и учету каждого из подвидов при объяснении направлений экспортных и импортных потоков. В качестве отдельных факторов, способных обеспечить относительные преимущества отраслям или фирмам, стали выделять, например, труд различной квалификации, качество управленческого персонала, различные категории научного персонала, различные виды капитала и т.д.

Существует теория, согласно которой выгоды от внешней торговли получают страны, специализирующиеся в отраслях, которые охарактеризуются экономией на масштабах (или снижением издержек на единицу выпуска при наращивании объема производства).

Отдельно стоит теория М. Портера, который считает, что теории Рикардо и Хекшера-Олина уже сыграли свою позитивную роль в объяснении структуры внешней торговли, но в последние десятилетия фактически утратили свое практическое значение, поскольку существенно изменились условия формирования конкурентных преимуществ, устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране основных факторов производства. М. Портер выделяет следующие условия, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм:

- факторы производства определенного количества и качества;
- условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные и качественные параметры;
- наличие родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке;
- стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Важную роль в процессе формирования конкурентных преимуществ отраслей национальной экономики играет государство. Это могут быть целевые капиталовложения, поощрение экспорта, прямое регулирование потоков капитала, временная защита внутреннего производства; косвенное регулирование через налоги, развитие инфраструктуры рынка, финансирования научных учреждений и т.д.

27.2. Свободная торговля и протекционизм

Мировая торговля в современных условиях выступает как результат глубокого международного разделения труда, специализации различных стран на производстве отдельных видов товаров в соответствии с уровнем технико-экономического развития каждой страны и ее природно-географическими условиями.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

При **импорте (ввозе) товаров** страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, то есть покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли подсчитывается тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например, *экспортная квота* показывает отношение стоимости экспорта к стоимости валового внутреннего продукта. Объем экспорта на душу населения данной страны характеризует степень «открытости» экономики. *Экспортный потенциал* (экспортные возможности) — это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба собственной экономики (за вычетом внутренних потребностей).

Динамика и структура мировой торговли зависят от размещения основных факторов производства между разными странами, от структуры мирового производства. Так, если в XIX в. в торговле преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в современных условиях существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и

оборудования. В настоящее время в сферу международного обмена включаются достижения научно-технической мысли (торговля лицензиями и ноу-хау), проектные работы, лизинг (долгосрочная аренда оборудования), инжиниринг (субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ) и др.

Заметно меняется географическая структура мировой торговли, которая отражает существенные изменения не только в положении отдельных стран в системе международных экономических отношений, но и в мировом хозяйстве в целом. Так, в мировой торговле все большую роль играют «новые индустриальные страны» (Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань), в экспорте которых промышленные товары имеют значительное место, и удельный вес которых в мировом экспорте вырос более чем в два раза.

Исторически существуют различные формы государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых рынках. В XV-XVIII вв. государство всячески стимулировало экспорт и сдерживало импорт товаров, то есть придерживалось жесткого *протекционизма* (защиты) собственной промышленности путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров.

Но протекционизм неизбежно ведет к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к политике *свободной торговли* (*фритредерства*). Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

Но неустойчивость в мировой торговле, мировые экономические кризисы заставляют страны в XX веке вновь возрождать политику торгового протекционизма, что означает отход от либерализации на мировом рынке и приводит к нарушению сложившихся торговых отношений.

Классическими видами торгового протекционизма являются импортные пошлины, или *таможенные тарифы*. Введение таможенных тарифов влияет, прежде всего, на потребителей импортных товаров, которые вынуждены либо платить большую сумму денег на их приобретение, либо покупать их в меньшем количестве. Практика показывает, что после введения

таможенных тарифов растут цены не только на импортные, но и на аналогичные отечественные товары. С другой стороны, отечественные производители первоначально выигрывают от ввода тарифов, так как покупатели вынуждены обратиться к их товарам.

Протекционизм следует рассматривать как сложное явление современных международных экономических отношений. Так, если тарифы незначительно ограничивают импорт, то они приносят доход государству, который можно направить на социальные программы, снижение налогов и т. д. Политика протекционизма во многих странах направлена для поддержки новых отраслей, создания дополнительных рабочих мест, защиты национальной безопасности и национального престижа.

Однако следует отметить, что протекционизм в целом приводит к замедлению научно-технического прогресса, так как у производителей снижаются побудительные мотивы поиска новых технологий, ведущих к снижению издержек производства.

Если прежде протекционизм опирался в основном на тарифно-таможенную систему, то после Второй мировой войны значительно увеличилось значение *нетарифных барьеров*, количество которых постоянно растет и насчитывает в настоящее время около 50 различных видов. К числу нетарифных барьеров можно отнести государственную монополию внешней торговли, обеспечение государственного потребления только товарами отечественного производства, сложный валютный контроль за ввозом товаров, санитарные стандарты на продовольственные товары и т. п.

Наибольшее распространение в последние годы получил такой вид нетарифного ограничения как *импортные квоты*, т. е. количественное ограничение объема иностранной продукции, ежегодно разрешаемое государством для ввоза в данную страну. Если размер импортной квоты меньше, чем спрос на внутреннем рынке, то она не только уменьшает объем импорта, но и приводит к превышению внутренних цен над мировыми, по которым обладатели лицензий закупают товары за границей. В этом смысле лицензирование импорта аналогично тарифным ограничениям.

В отношении экспорта чаще используется политика *субсидирования экспорта*, которая идет вразрез с международными соглашениями. Одно из положений ГАТТ рассматривает

экспортное субсидирование как «нечестную конкуренцию». Но существует множество путей государственного субсидирования в обход требований ГАТТ, например, предоставление низкопроцентных займов экспортерам или их иностранным клиентам, организация рекламы и др.

Среди различных направлений государственного протекционизма заметное место занимает *демпинг*, то есть ценовая дискриминация на мировом рынке, при которой экспортирующая фирма продает свой продукт на каком-либо зарубежном рынке дешевле, чем на отечественном.

Для регулирования отношений между странами в области внешней торговли созданы международные организации: ВТО, ЮНКТАД, ЕАСТ и др. ВТО — это крупная международная организация, в рамках которой проходят переговоры, консультации, контакты стран-членов по обсуждению всех проблем внешней торговли. ЕАСТ – европейская ассоциация свободной торговли, существует с 1960 г. В нее входят шесть западноевропейских стран с целью создания условий свободной взаимной торговли. ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию, в нее входят почти 170 стран, а также ряд международных организаций.

Ключевые слова и понятия

Теория абсолютного преимущества, теория сравнительного преимущества, теория Хекшера-Олина, избыточный фактор производства, дефицитный фактор производства, парадокс Леонтьева, теория международной конкуренции М. Портера, экспорт, импорт, экспортная квота, экспортный потенциал, протекционизм, фритредерство, таможенные тарифы, нетарифные барьеры, импортные квоты, субсидирование экспорта, демпинг.

Вопросы для самоконтроля

1. Объясните теорию абсолютных преимуществ А. Смита.
2. В чем суть теории сравнительных преимуществ?
3. Определите основные положения теории Хекшера-Олина и как она модифицировалась в работах современных экономистов?
4. В чем суть «парадокса Леонтьева»? Какое объяснение было ему дано?

5. Как экономисты объясняют роль отдельных фирм и предприятий в формировании международной специализации страны?

6. Определите последствия применения политики протекционизма и политики фритредерства.

7. В чем заключается суть тарифных методов регулирования внешней торговли?

8. Назовите основные нетарифные методы регулирования внешней торговли.

ЛЕКЦИЯ 28. ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Валютные отношения являются одним из важнейших элементов механизма действия всей мировой экономики. Целью изучения данной темы является выяснение базовых понятий, касающихся финансово-валютной составляющей мировой экономики и участия в ней рубля как национальной денежной единицы Российской Федерации.

Основные вопросы лекции:

1. Понятие валюты и валютных отношений.
2. Валютный курс и валютная политика государства.
3. Этапы развития мировой валютной системы.
4. Межгосударственные структуры в финансово-валютной сфере.

28.1. Понятие валюты и валютных отношений

Хозяйственная деятельность человека давно вышла за пределы государственных границ. Проведение торговых и финансовых операций между странами привели к формированию валютных отношений, связанных с функционированием денег в мировом хозяйстве.

Валютные отношения – это важный элемент международных экономических отношений, которые складываются среди их участников (физических и юридических лиц, государств) по поводу функционирования денег (национальных валют) во внешнеэкономическом платёжном обороте.

Конкретной формой организации и регулирования валютных отношений выступает валютная система. В процессе развития общества формируются национальные, региональные и международные валютные системы.

Важнейший элемент валютной системы – валюта.

В экономической литературе учебного и справочного характера термин «валюта» обычно раскрывается при помощи такого определения, как «денежная единица страны». Действительно, каждая страна может иметь свою денежную единицу, выпускать разнообразные денежные знаки. Однако, деньги проявляют себя как валюта лишь на межгосударственном уровне. В этой связи под валютой понимается особый способ использования национальных денег в международном платёжно-расчётном обороте.

Способность обмена национальной валюты данной страны на валюту других стран характеризует конвертируемость (обратимость) валюты.

Национальная валюта может быть неконвертируемой (т.е. не обмениваемой на другие валюты), частично конвертируемой и свободно конвертируемой.

Свободно конвертируемые валюты (СКВ) — это денежные единицы очень немногих экономически развитых стран. Большинство же экономически развитых государств, даже таких как Франция и Италия имеют ограничения по валютным операциям и, следовательно, их национальные денежные единицы являются лишь частично конвертируемыми. Это же касается большей части новых индустриальных и развивающихся стран.

28.2. Валютный курс и валютная политика государства

Для оплаты иностранных товаров и услуг необходим обмен национальной валюты на иностранную. Международная торговля и обмен национальных валют осуществляется на внешних валютных рынках. На валютном рынке действует большое количество учреждений и посредников.

К основным институтам внешнего валютного рынка относятся Центральный банк, крупные коммерческие банки, небанковские дилеры и брокеры.

Объем спроса и предложения валюты зависит от ее цены – валютного курса.

Валютный курс– это цена денежной единицы данной страны, выраженная в денежной единице другого государства.

Различают следующие валютные курсы:

- фиксированный, являющийся результатом договора стран о пропорциях обмена валют ;
- гибкий (плавающий), являющийся обменным, установившийся в результате взаимодействия спроса и предложения на валютном рынке;
- девизный, отражающий цену национальной валюты, выраженную в иностранных денежных единицах;
- обменный, отражающий цену иностранной валюты, выраженную в национальных денежных единицах.

Для объяснения колебаний валютных курсов используют теорию паритета покупательной способности, согласно которой для определения курсовых соотношений требуется сопоставить цены условной “корзины” потребительских товаров двух стран.

Например, если В России такая корзина стоит 3000 рублей, а в США -100 долл., то цена 1 долл. равна 30 руб.

Данную зависимость можно выразить формулой:

$$r = P / P^*,$$

где r — валютный курс, P – уровень цен одной страны, P^* – уровень цен другой страны.

Изменение паритета покупательной способности может привести к серьезным колебаниям валютного курса, что не замедлит сказаться на основных агрегированных макроэкономических показателях – совокупном спросе и совокупном предложении. Динамика этих показателей имеет важное значение для функционирования экономики любой страны, что должна обязательно находиться в поле зрения правительственных экспертов и являться объектом регулирования со стороны государства.

Выделяют методы прямого и косвенного регулирования валютного курса.

Косвенное воздействие осуществляется на основе денежно-кредитной и финансовой политики. На курс национальной валюты влияет количество денег в обращении, уровень и темпы инфляции, реальные нормы процента.

Прямое воздействие осуществляется на основе валютной интервенции – покупки/продажи валюты для фиксации ее курса.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на девальвацию-снижение валютного курса, так и на ревальвацию-повышение курса валюты. В зависимости от направления экономической политики, государство на основе девальвации может расширить экспорт своих товаров или, наоборот, ограничить его с помощью ревальвации.

28.3. Этапы развития мировой валютной системы

В современных условиях валютные отношения, уходящие своими корнями в историю экономики цивилизации Древнего мира, образуют достаточно сложную и разветвленную систему.

Валютная система формировалась одновременно и нераздельно с формированием мировой экономики, мировых рынков и международных экономических отношений. Это формирование было завершено к концу XIX в. В течение XX столетия

происходило, таким образом, постепенное развитие мировой валютной системы.

Данный процесс можно разделить на три основных этапа.

Первый период охватывает время с конца XIX века до 1914 года и носит название период золотого стандарта. К важнейшим чертам периода золотого стандарта, как правило, относят следующие характеристики:

- а) государственные банки обязаны были менять бумажные деньги на золотую монету по твёрдо установленному весовому содержанию металла;
- б) инфляционные процессы находились под контролем, масштабы денежной эмиссии были жёстко ограничены;
- в) межгосударственные расчёты осуществлялись в золоте, перевозившемся из одной страны в другую.

Переход ко второму этапу был связан с финансово-экономическими потрясениями времён Первой мировой войны, Великой депрессии 30-х годов, а затем и Второй мировой войны. Новые условия действия мировой валютной системы были названы периодом фиксированных курсов валют или Бреттон-Вудской системой (по названию города в США, где проходила в 1944 году соответствующая конференция). Эта система предусматривала:

- а) осуществление валютных расчётов в долларах, которые имели фиксированное золотое содержание;
- б) усиление регулирующих основ валютных отношений при условии стабильного положения самого доллара;
- в) создание финансово-валютных структур, о которых речь пойдёт ниже.

После того, как США отказались от фиксированного золотого содержания доллара (1971 год) произошел переход к третьей стадии развития мировой валютной системы. Она называется периодом плавающих курсов валют или Ямайская система, т. к. необходимые соглашения были заключены в 1976 году в столице Ямайки в городе Кингстоне. Черты системы, действующей и в современных условиях, включают:

- а) формирование курса на основе спроса и предложения на конкретную валюту;
- б) масштабы валютных сделок определяются экспортно-импортными потребностями страны;

в) устойчивость курса денежной единицы зависит от общего социально-экономического положения страны и реальной покупательной способности денег.

28.4. Межгосударственные структуры в финансово-валютной сфере

Стремление к координации действий отдельных стран в области валютных отношений, попытка их регулирования и прогнозирования привели к созданию межгосударственных организаций (структур), управляющих процессами в финансово-валютной сфере. Эти организации принадлежат к различным типам и занимают разные по своей значимости внешнеэкономические и геополитические позиции. Наиболее значимую роль среди них, общепризнанно, играет международный валютный фонд (МВФ).

МВФ выполняет ряд функций, основными из которых являются предоставление кредитов, регулирование межгосударственных валютных взаимоотношений, осуществление безналичных операций в специальных расчётных единицах и т.д.

К другим межгосударственным структурам, действующим в сфере финансово-валютных контактов, относятся Всемирный банк, важнейшим элементом которого выступает Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а так же два клуба, объединяющих, соответственно, государственных и частных кредиторов, - Лондонский и Парижский.

Ключевые слова и понятия

Валюта, национальная денежная единица, валютные отношения, валютный курс, девальвация, ревальвация, мировая валютная система, период золотого стандарта, период фиксированных курсов валют (Бреттон-Вудская система), период плавающих курсов валют (Ямайская система), конвертируемость и её виды, МВФ, МБРР, ОЭСР, Лондонский клуб, Парижский клуб.

Вопросы для самоконтроля

1. Когда денежная единица проявляет себя как валюта?
2. Какова природа возникновения и в чём выражаются основные формы валютных отношений между современными странами?

3. Как устанавливается валютный курс и под воздействием каких причин может наступать его изменение?
4. Что такое девальвация и ревальвация валюты?
5. Когда и в каких конкретных историко-экономических условиях происходило формирование мировой валютной системы?
6. Выделите общие, особенные и специфические черты таких периодов развития мировой валютной системы как период золотого стандарта, период фиксированных курсов и период плавающих курсов валют.
7. Приведите примеры наиболее значимых в современных условиях финансово-валютных организаций и охарактеризуйте их функции.

ЛЕКЦИЯ 29. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Каждой стране нужна статистическая информация о состоянии ее внешнеэкономических связей. Такая информация содержится в платежном балансе.

Основные вопросы лекции:

1. Структура платежного баланса.
2. Сальдо платежного баланса.
3. Регулирование платежного баланса.
4. Расчетный баланс.

29.1. Структура платежного баланса

Платежный баланс – систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и остальным миром в течение определенного периода времени.

Резидент – любое лицо, проживающее в данной стране более одного года независимо от его гражданства. Работники посольств и военные всегда являются резидентами только своей страны независимо от срока их пребывания за рубежом.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления госдолгом.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимости, то есть акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любая сделка имеет две стороны и поэтому в платежном балансе действует принцип двойной записи. Основными статьями платежного баланса являются кредит и дебет. *Кредит* – отток стоимостей, за которым должны последовать платежи в иностранной валюте. *Дебет* – приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны будут впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, то есть расходовать иностранную валюту.

Общая сумма кредита должна быть равна общей сумме дебета платежного баланса. При этом внутри платежного баланса выделяют три составных части:

- счет текущих операций,
- счет движения капитала и финансовых операций,
- изменение официальных резервов.

Обобщенная структура платежного баланса

I. Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т.д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т.д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые факторные доходы из-за рубежа	
6. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет движения капитала и финансовых операций	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
Сальдо баланса движения капитала и финансовых операций	
Сальдо баланса по текущим, капитальным и финансовым операциям	
III. Изменение официальных резервов	

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и текущие трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует *торговый баланс*. В целом, счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

Товарный *экспорт* (и все кредитоподобные операции) учитываются со знаком плюс и выступают как кредит, потому что создают запасы иностранной валюты. Наоборот, *импорт* (и все импортоподобные операции) учитываются в графе «дебет» со знаком минус потому, что они сокращают запасы иностранной валюты в стране.

Чистые факторные доходы из-за рубежа включают в себя чистую оплату труда временных работников и чистые доходы от кредитных услуг, которые связаны с «экспортом» услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, гуманитарная помощь иностранным государствам).

В *счете движения капитала и финансовых операций* отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т.д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за рубежом.

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала и финансовых операций показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами. Положительное сальдо счета движения капитала и финансовых операций определяется как *чистый приток капитала в страну*. Наоборот, *чистый отток* (или *вывоз капитала*) возникает на фоне дефицита счета движения капитала и финансовых операций, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубеж.

29.2. Сальдо платежного баланса

В соответствии с принципами своего построения платежный баланс в целом всегда находится в равновесии. Поэтому говорить о сальдо, т.е. несбалансированности, можно лишь применительно к отдельным статьям (блокам). На практике подсчитываются три сальдо, соответственно балансам по текущим операциям, движению капиталов и официальным расчетам.

Сальдо по текущим операциям (сальдо текущего платежного баланса). Это сальдо наиболее важных для хозяйства страны и сравнительно медленно меняющихся статей, поэтому оно рассчитывается чаще всего. Сальдо текущего платежного баланса должно балансироваться всеми остальными, нижележащими, статьями (блоками).

Если сальдо текущего платежного баланса отрицательно, то оно обычно погашается (полностью или частично) положительным *сальдо движения капитала*. Если же у страны положительное

сальдо текущего платежного баланса, то это создает базу для того, чтобы вывоз капитала из страны превышал ввоз.

В *сальдо баланса официальных расчетов* (сальдо итогового баланса) все блоки платежного баланса рассматриваются как источники прироста (оттока) средств в страну (из страны), а последний блок (изменение официальных резервов) – как балансирующий. В блоке «итоговое изменение резервов» – знак «-» означает увеличение официальных резервов страны, а знак «+» – их уменьшение, так как по логике составления платежного баланса приток средств в официальные резервы страны аналогичен импорту товаров и услуг и наоборот. Итоговое изменение официальных резервов страны происходит за счет изменений (кроме изменений из-за колебаний валютного курса и мировых цен):

- а) объема золотого запаса;
- б) количества СДР (специальных прав заимствования) на счету страны в МВФ;
- в) резервной позиции страны в МВФ;
- г) объема валютных резервов;
- д) объема требований страны к иностранным государственным органам (и наоборот);
- е) использования кредитов МВФ, предназначенных преимущественно для погашения дефицита платежного баланса.

29.3. Регулирование платежного баланса

Платежные балансы стран мира постоянно находятся в неравновесии, т.е. сальдо по текущим операциям и сальдо итогового баланса обычно не равны нулю и поэтому балансируются движением капиталов, государственными балансирующими операциями и изменениями в резервах.

Неравновесие платежного баланса страны, будучи прежде всего регулятором внутриэкономических процессов, вызывает ряд последствий для ее экономики.

Стабильно положительное сальдо баланса по текущим операциям укрепляет позиции национальной валюты и одновременно позволяет иметь прочную финансовую базу для вывоза капитала из страны, в отличие от стабильно отрицательного, ослабляющего позиции национальной валюты и подталкивающего страну ко все большему привлечению иностранного капитала. Если подобный

приток капитала осуществляется не через долгосрочные предпринимательские инвестиции (т.е. прямые и портфельные), а через долгосрочные государственные и частные банковские займы и особенно посредством чрезвычайного финансирования и роста внешних обязательств, то это ведет к быстрому увеличению внешнего долга страны и выплат по нему.

Сильные колебания сальдо баланса по текущим операциям (в ту и в другую сторону) вызывают неблагоприятные для страны последствия. Так, резкое увеличение положительного сальдо создает базу для быстрого роста денежной массы и тем самым стимулирует инфляцию, а резкое увеличение отрицательного сальдо вызывает «обвальное» падение обменного курса, что вносит хаос во внешнеэкономические операции страны.

Существует несколько основных методов государственного воздействия на состояние платежного баланса.

Первый – это прямой контроль, включая регламентацию импорта (через количественные ограничения, например) и таможенные и другие сборы, запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям и денежным трансфертам частных лиц, резкое сокращение безвозмездной помощи, вывоза краткосрочного и долгосрочного капитала.

Второй метод государственного воздействия – дефляция (т.е. борьба с инфляцией), которая нацелена на решение внутриэкономических задач, но в качестве побочного эффекта улучшает и состояние платежного баланса. Считается, что традиционные для дефляционной политики последствия - снижение объема производства, инвестиций и доходов – ведут к сокращению импорта и росту резервных мощностей для наращивания экспорта. Обычное для дефляции повышение учетной ставки влечет в страну краткосрочный капитал.

Однако есть и другая точка зрения: дефляция уменьшает экспорт и увеличивает импорт. При дефляции повышается обменный курс национальной валюты, что увеличивает возможности импортеров. Для экспортеров же высокий курс их национальной валюты означает, что при обмене экспортной выручки они получают меньше национальной валюты, а это отнюдь не стимулирует их налаживать экспорт.

Третий рычаг воздействия государства на платежный баланс – изменения обменного курса. И при твердом, и при плавающем

курсе они проходят под сильным контролем и влиянием государства. Так, даже в условиях плавающего курса, государство (обычно в лице центрального банка страны) обычно стремится удержать эти колебания в определенных пределах, дабы избежать сильных экономических потрясений.

29.4. Расчетный баланс

К платежному балансу тесно примыкает *расчетный баланс*, под которым понимается соотношение денежных требований и обязательств страны по отношению к внешнему миру. Различают расчетный баланс за определенный период и на определенную дату.

Расчетный баланс за определенный период является соотношением тех требований и обязательств, которые возникают за этот период, т.е. сколько страна должна получить и заплатить за это время. Этот вид расчетного баланса отличается от платежного баланса тем, что составляется наперед, чтобы знать, как сложатся требования и обязательства страны в будущие годы. Поэтому расчетный баланс за определенный период – это прежде всего инструмент прогнозирования.

Расчетный баланс на определенную дату говорит, является ли страна нетто-должником или нетто-кредитором на эту дату и из каких статей состоят ее требования и обязательства. Например, если задолженность какой-либо страны зарубежным странам на 1 января 2004 г. составляет 2 млрд. долл., а долг других стран – 1 млрд. долл., то эта страна на 1 января 2004 г. является нетто-должником.

Ключевые слова и понятия

Платежный баланс, резиденты, нерезиденты, текущие операции, текущий платежный баланс (баланс по текущим операциям), сальдо движения капитала, итоговый баланс (баланс официальных резервов), расчетный баланс, нетто-должник, нетто-кредитор.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите два основных принципа платежного баланса. Как они соблюдаются при составлении платежного баланса?
2. Кто относится к резидентам и к нерезидентам страны?
3. Какой ответ правилен и почему: а) платежный баланс охватывает все внешнеэкономические платежи страны; б) платежный баланс охватывает все внешнеэкономические операции страны?

4. Назовите блоки, в которые группируются статьи платежного баланса.
5. В чем разница в подсчете торгового баланса во внешнеторговой статистике и статистике платежного баланса?
6. В текущие операции включаются (выберите правильный ответ): а) инвестиции и доходы от них; б) доходы от инвестиций; в) инвестиции.
7. Какое сальдо важнее и почему: а) текущего платежного баланса; б) итогового баланса?
8. Для чего необходимо определение расчетного баланса страны?

ЛЕКЦИЯ 30. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Задача формирования современной концепции социально-экономического развития России многогранна и подразумевает массу аспектов. Оценить современную ситуацию в российской экономике, определить систему целей и приоритетов ее будущего развития невозможно без учета общемировых социально-экономических тенденций и процессов, без учета специфики страны, ее положения в мировом экономическом сообществе.

Основные вопросы лекции:

1. Государство и рынок в современных условиях хозяйствования.
2. Финансовая стабилизация.
3. Современные проблемы безработицы.
4. Состояние социальной сферы в России.

30.1. Государство и рынок в современных условиях хозяйствования

Особенность современной экономики России связана с процессом становления новых условий хозяйствования, переходом к рынку. Необходимость перехода к рынку была продиктована теми негативными процессами и явлениями, которые были характерны для административно-командной экономической системы.

Командная экономика – это такая экономическая система, где большинство предприятий находится в государственной собственности, они осуществляют свою деятельность на основе государственного директивного (обязательного) планирования, то есть все вопросы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг контролируются государством.

Для России дореформенного периода на долю государственной собственности приходилось примерно 90% основных производственных фондов, 80% занятых.

В годовых планах, которые доводились от Госплана к министерствам, а затем к предприятиям, в качестве обязательных к выполнению содержалось очень большое число показателей: объем производства продукции, фонд заработной платы, численность работников и т.д. (в начале 80-х годов число плановых показателей оценивалось в огромную величину – 2,7-3,6 млрд). Кроме того,

государством определялось, кому, в каком количестве, по каким ценам продавать произведенную предприятиями продукцию.

Монополизм и бюрократизация государственной собственности, государственное регулирование цен снижали экономические стимулы к труду, тормозили технический прогресс, порождали дефицит товаров. Эти факторы серьезно осложняли экономическое развитие страны. В 60-е годы начались серьезные сбои по выполнению государственных планов, в 70-е годы практически не наблюдалось роста производительности труда. Одновременно с этим происходило падение жизненного уровня населения страны. В условиях дефицита товаров в 1977 году была введена распределительная система на некоторые виды продуктов питания, введена внутренняя распродажа товаров на предприятиях. В месте с тем, под влиянием внешнеэкономических факторов в экономике страны наблюдался значительный перевес отраслей, работающих на оборонный комплекс, что приводило к перераспределению ресурсов не в интересах повышения благосостояния населения.

Обострение экономических противоречий к началу 90-х годов свидетельствовало о необходимости экономических реформ. В сложившихся условиях встал вопрос о преобразовании государственной собственности путем приватизации в частную.

Цели приватизации – формирование широкого слоя частных собственников, повышение эффективности деятельности предприятий, демонополизация хозяйства, создание конкурентной среды и др.

Также были поставлены задачи обеспечения свободы ценообразования, взаимодействия спроса и предложения, устранения диспропорций в производстве.

К настоящему времени, в результате проведенных реформ следует отметить важные изменения:

- преодолено тотальное огосударствление экономики и монопольное положение государства в организации экономической жизни общества;
- начали складываться конкурентные отношения между предприятиями в борьбе за рынок, за доступ к ресурсам;
- развивается инфраструктура рынка.

Однако реформы 90-х гг. сопровождались целым рядом негативных последствий:

- рост безработицы;
- разрушительные масштабы инфляции;
- резкое сокращение объемов производства во многих отраслях промышленности;
- дифференциация доходов населения, рост бедности;
- криминализация экономики.

Поиск направлений дальнейшего развития российской экономики требуют серьезного переосмысления тех задач, которые были выдвинуты в качестве определяющих на начальном этапе переходных процессов.

Необходимо выработать национальную модель социально-ориентируемой экономики, которая создала бы действенные стимулы для экономического роста, обеспечила повышение уровня жизни населения, позволила занять нашей стране достойное место в мировом экономическом сообществе.

30.2. Финансовая стабилизация

Преобразование финансовой системы является важнейшим направлением экономических реформ в России. В плановой экономике финансовыми ресурсами всех субъектов управляло государство, которое являлось их собственником. В процессе рыночных преобразований основная масса финансовых ресурсов перешла под контроль негосударственных структур. В результате доля финансовых ресурсов, мобилизуемых и расходуемых государством, в ВВП резко уменьшилась. Сократились расходы государства на развитие отраслей народного хозяйства, а также государственные капитальные вложения и кредиты на техническое перевооружение этих отраслей.

Определяющими в финансовой системе являются доходные и расходные операции. С переходом к рыночным отношениям механизмы прямого контроля за формированием доходов и расходов были ликвидированы. В результате, на поступление доходов оказывают влияние такие факторы: инфляционные процессы, изменения валютного курса, взаимные неплатежи, спад производства, укрытие доходов от налогообложения. В этой связи возникли два взаимоисключающих процесса. С одной стороны, необходимы дополнительные финансовые средства для оживления производства, создания предпосылок экономического роста. С другой – сужение

налогового поля за счет спада производства не позволяет расширить финансовые возможности для поддержания промышленных предприятий, обновления технического уровня производства, создания новых рабочих мест. Налоговая нагрузка на промышленные предприятия до последнего времени постоянно увеличивалась, что в сочетании с финансово-кредитным кризисом вело к дальнейшему спаду производства, к уходу предпринимателей в теневую экономику. Для улучшения ситуации был предложен ряд мер:

- снижение налоговых ставок;
- упорядочение управления государственными финансами, отмена незаконно и необоснованно предоставляемых льгот в процессе предпринимательской деятельности;
- установление строгой ответственности за незаконный вывоз капитала за границу и уклонение от уплаты налогов;
- обеспечение необходимого уровня предложения кредитных ресурсов по доступным для производственной сферы процентным ставкам в целях восстановления оборотного капитала и максимально полного использования имеющегося производственного потенциала;
- устранение условий для перетока денежных средств в сферу краткосрочных финансовых спекуляций, не опосредованных расширением производства, что предполагает прекращение эмиссии государственных ценных бумаг с доходностью выше среднего уровня рентабельности производственной сферы, пресечение любых финансовых пирамид;
- введение системы целевого регулирования денежных потоков, как косвенными (по отношению к коммерческим банкам), так и прямыми (по отношению к государственным кредитно-банковским учреждениям) методами, стимулирующими переток денежных ресурсов в производственный сектор;
- применение методов «оконного» кредитования по пониженным процентным ставкам отраслей с низким уровнем рентабельности за счет сложившихся ценовых диспропорций (сельское хозяйство и легкая промышленность, в которых низкая рентабельность обусловлена «ножницами цен», возникающими за счет монопольного ценообразования в смежных отраслях; инновационное, транспортное и наукоемкое машиностроение, где низкая рентабельность обусловлена длительным производственным циклом).

Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, прежде всего, рост цен на нефть, позволили увеличить доходную часть государственного бюджета и сводить его с профицитом (начиная с бюджета 2000 г. и включая бюджет на 2004 год).

В условиях острой нехватки финансовых ресурсов необходимо более взвешенно подходить к формированию расходных статей за счет имеющихся финансовых средств, сокращать необоснованные государственные расходы, повышать эффективность их использования.

Процесс финансовой стабилизации находит свое выражение, прежде всего, в преодолении гиперинфляции (1992-1993 г.) и снижении индекса потребительских цен до 12%. Обуздание инфляции сопровождалось стабилизацией валютного курса и снижением ставки процента за банковский кредит. Удешевление кредита дает надежду на то, что промышленные предприятия начнут брать деньги в банках для осуществления производственных инвестиций.

Антиинфляционная политика осуществлялась как за счет сжатия денежной массы, так и за счет привязки рубля к доллару в рамках «валютного коридора». Важным шагом в борьбе с инфляцией стало принятие в 1994 г. закона о Центральном банке России. Согласно этому закону, ЦБ независим от исполнительной власти (правительству закрыт доступ к «печатному станку».)

Положительные результаты развития экономики и благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура способствовали в 2000-2001 гг. восстановлению структуры финансового рынка. Российский рынок ценных бумаг относится к развивающимся рынкам. Формирование законодательной базы в части урегулирования проблем фондового рынка (1999 г. закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг») способствовало расширению круга финансовых корпоративных инструментов. Анализ ситуации на российском фондовом рынке позволяет говорить только о фрагментарной конкуренции. Структура вторичного рынка акций представлена ценными бумагами эмитентов энергетической, топливной и телекоммуникационной отрасли. Практически отсутствуют ценные бумаги обрабатывающей отрасли.

Необходимо отметить, что без стабилизации финансового рынка не возможно вступление России на путь устойчивого экономического роста.

30.3. Современные проблемы безработицы

В процессе экономических реформ, связанных с переходом экономики России к рынку, одной из важнейших является проблема безработицы. В условиях переходной экономики факторы, воздействующие на рост безработицы, резко усилились: формирование рынка труда сопровождается падением производства и резким изменением структуры экономики. Различные формы безработицы по-разному реагируют на эти изменения.

Фрикционная безработица – занимает меньший удельный вес в общей структуре безработицы в переходной экономике, так как равенство спроса и предложения на рынке труда здесь не является устойчивым, скорее наоборот, переходной экономике свойственна неустойчивость и постоянное нарушение в структуре рынка труда.

Циклическая безработица – оказывает существенное влияние на уровень безработицы в связи с падением совокупного спроса на труд вследствие общего падения производства.

Наибольшее влияние на динамику безработицы и занятости оказывает *структурная безработица*. Эта форма прямо связана со структурными изменениями производства, которые нарушают соответствие структуры спроса со структурой, предлагаемой на рынке рабочей силы. Высвобождающаяся рабочая сила могла бы быть использована в других растущих отраслях, но для адаптации к новым профессиям нужно время и затраты. В динамичных условиях перехода и уменьшения возможностей финансирования угроза структурной безработицы особенно нарастает на первых этапах формирования рынка.

Можно выделить следующие особенности занятости в переходной экономике:

- *Опережающее развитие форм занятости, связанных с предпринимательской деятельностью.*

- *Изменение отраслевой структуры занятости.* За 90-е годы отраслевая структура занятости изменилась в пользу торговли, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, финансов и страхования, органов управления и некоторых других отраслей, связанных с формированием и обслуживанием рыночной экономики. В то же время в промышленности, строительстве наблюдалось явное снижение и доли и численности работающих.

- *Сглаживание противоречий трудовых отношений и неполная занятость.* Неполная занятость представляет собой занятость работников, труд которых при сложившейся эффективности экономической деятельности является излишним для обеспечения существующего объема реализации товаров и услуг. Наибольшее развитие получили две формы неполной занятости - вынужденные, инициированные администрацией предприятий, неоплачиваемые (или частично оплачиваемые) отпуска и применение режима неполного рабочего времени.

В целом неполная занятость, с одной стороны, выступает одним из проявлений напряженности в экономике и сопряжена с консервацией большого количества неэффективных рабочих мест, снижением реальных доходов формально занятого населения, затруднением структурных сдвигов в производстве, стимулированием инфляции за счет льготного финансирования нерентабельных производств и т.д., а с другой стороны, выступает альтернативой открытой безработицы, являясь своеобразным механизмом адаптации предприятий к экономическим сложностям, способствующим сохранению трудового потенциала предприятий, формой резервирования производственных мощностей в условиях нестабильности.

Формы компенсации падения реального уровня жизни и вторичная занятость. Вторичная занятость проявляется либо в занятости на двух или более рабочих местах, либо в совместительстве по основному месту работы. Низкий уровень жизни значительных слоев наемных работников, влияющие на него неполная занятость и невыплаты заработной платы порождают стремление к вторичной занятости с целью поддержания уровня доходов.

Развитие неформальной занятости. Это занятость с юридическими неоформленными трудовыми отношениями или занятость на незарегистрированных предприятиях или юридически не оформленная самостоятельная экономическая деятельность. Неформальная занятость, с одной стороны, выполняет роль социального амортизатора, сдерживая падение уровня жизни населения, и выступая особым механизмом адаптации рынка труда к существующим институтам в сфере занятости. С другой стороны, неформальная занятость расширяет зону социальной и правовой незащищенности в российской экономике, создает устойчивую базу для воспроизводства и

распространения криминальных явлений. Неформальная экономическая деятельность ведет к сокрытию доходов и приводит к недополучению государством бюджетных средств.

30.4. Состояние социальной сферы в России

Социальная сфера включает все государственные и негосударственные институты, которые предоставляют гражданам бесплатные или льготные услуги по материальному обеспечению, здравоохранению, образованию и иным видам помощи. Высокий уровень развития социальной сферы стал одной из главных предпосылок эффективности и динамичности производственной сферы. В России рыночные реформы сопровождались высокими социальными издержками.

Когда бюджетное финансирование сократилось, это вызвало глубокий кризис всей социальной сферы. За время реформ количество граждан, относящихся к категории бедных, увеличилось с 2 млн чел. в конце 80-х гг. до почти 60 млн чел. в середине 90-х гг. Это составляет примерно 40%, что во много раз больше, чем в развитых странах Западной Европы (5-8%). В годы реформ российские граждане столкнулись со следующими социальными проблемами:

1. *Имущественное неравенство.*

2. *Кризис социальных учреждений и институтов.* Резкое сокращение финансирования привело к деградации начального и среднего образования, здравоохранения и многих других элементов социальной системы.

3. *Ухудшение здоровья населения.* В период рыночных реформ сильно увеличилось число заболеваний, в том числе опасными инфекционными болезнями. Наблюдается падение рождаемости, причем это тесно связано со снижением производства и экономическим кризисом в том или ином регионе. Одновременно увеличивалась смертность. Совокупность этих факторов привела к тому, что за период 1992-1999 гг. население России сократилось на 2,8 млн чел. или почти на 2% (это явление называется *депопуляция*). Тяжелое положение в социальной сфере усугублялось вспышкой преступности, массовым распространением коррупции и другими явлениями.

Ключевая проблема *реформирования социальной помощи* – повышение эффективности оказываемой социальной помощи. Для этого необходимо повышать адресность и концентрацию средств социальной помощи на поддержку наиболее бедных слоев населения

при расширении учета и проверки нуждаемости и одновременно переводить систему социальной защиты домохозяйств, не относящихся к категориям нуждающихся, на страховую основу.

Ключевые слова и понятия

Монополия государственной собственности, командная экономика, директивное планирование, приватизация, налоговая нагрузка, профицит бюджета, гиперинфляция, стабилизация валютного курса, удешевление кредита, российский рынок ценных бумаг, отраслевая структура занятости, неполная занятость, вторичная занятость, неформальная занятость, депопуляция, адресные формы социальной помощи.

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные причины перехода экономики России к рынку.
2. Назовите основные цели приватизации в России.
3. По Вашему мнению, какие функции, должно выполнять государство в современной экономике?
4. Охарактеризуйте современные проблемы развития финансовой сферы экономики России.
5. Как меняется отраслевая структура занятости в России?
6. Каковы особенности безработицы в России?
7. Какой источник дает возможность наиболее эффективно финансировать социальное обеспечение?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. *Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* Макроэкономика: Учебник. – М.: МГУ, 2002.
2. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: Курс лекций. — М.: Юристъ, 2003.
3. *Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
4. *Гребнев Л.С, Нуреев Р.Х.* Экономика: Курс основ. — М.: Вита-Пресс, 2000.
5. Деньги, кредит, банки. Учебник / Под ред. Лаврушина О. И. – М.: Финансы и статистика, 1998.
6. *Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е.* Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Печатный двор, 1992.
7. *Журавлева Г.П.* Экономика: Учебник. – М.: Юристъ, 2002.
8. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под общ. ред. Худокормова А. Г. – М.: Инфра-М, 1999.
9. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – М.: 2001.
10. Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. А.В. Сидоровича – М.: Изд-во ДИС, 2001.
11. *Макконелл К., Брю С.* Экономикс – М.: Республика, 1992. Т.1,2.
12. *Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
13. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики – М.: Норма, 2003.
14. *Нуреев Р.М.* Курс макроэкономики: Учебник для вузов. – М.: ЗАО Финстатинформ», 1997.
15. Общая теория денег и кредита. Учебник / Под ред. Жукова Е. Ф. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995.
16. *Павленков В.А.* Рынок труда. Занятость. Безработица. Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 2004.
17. *Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.А.* Микроэкономика – М.: 2002.
18. *Самуэльсон П.* Экономика. – М.: АЛГОН, 1999. Т. 1,2.
19. Современная экономика для студентов юридических специальностей: Лекционный курс. Ученое пособие. - Ростов н/Д, «Феникс», 2001.
20. *Фишер С, Дорнбуш Р, Шмалензи Р.* Экономика. – М.: 2002.

21. Экономика. Учебник./Под ред. А.И. Архипова, А.И. Нестеренко, А.Ю. Большакова. – М.: Проспект, 2001.
22. Экономика. Учебник./Под ред. А.С. Булатова. 2 изд. – М.: БЕК, 2002.
23. Экономическая теория. /Под ред. В.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер, 1999.
24. Экономическая теория: Учебник/Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – М.: Инфра-М, 2003.

Дополнительная литература

1. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995.
2. *Буренин А.Н.* Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. – М.: Федеративная Книготорговая Компания, 1998.
3. *Голубков Д.* Особенности корпоративного управления в России. – М.: Альпина, 1999.
4. *Евстигнеев В.Р.* Финансовый рынок в переходной экономике. – М.: Эдиториал УРСС, 2000.
5. *Ильчиков М.З.* Предпринимательство как сфера и способ деятельности. — М.: Институт международного права и экономики, 1997.
6. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978.
7. *Кондратьев Н. Д.* Избранные сочинения / Ред. колл. Абалкин Л. И. и др. – М.: Экономика, 1993.
8. Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма. Общ. ред. Херрманна-Пиллата К. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1997.
9. *Корнаи Я.* Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. – М.: НП «Журнал “Вопросы экономики”», 2000.
10. *Корнаи Я.* Дефицит. – М.: Экономика, 1990.
11. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – М.: 1995.
12. *Кривов В.Д.* Разработка и реализация макроэкономических решений. – М.: ТЕИС, 2000.
13. *Кудров В.М.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. – М.: Наука, 1997.
14. Курс переходной экономики. Учебник для вузов / Под ред. Абалкина Л. И – М.: Финстатинформ, 1997.

15. *Ленский Е., Цветков В.* Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития. – М.: Планета, 1999.
16. *Лифшиц А.* Экономическая реформа в России и ее цена. – М.: Культура, 1994.
17. *Лобачева Е.Н.* Экономика. – М: Экзамен.2003.
18. *Лященко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. – М: Сталкер, 1998.
19. *Маршалл А.* Принципы политической экономии.— М.: Прогресс, 1993.
20. *Мизес Л.* Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. – М.: Дело, 1993.
21. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Под ред. Иноземцева В. Л. – М.: Academia, 1999.
22. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
23. *Огивин Ю.А.* Предложение в условиях совершенной конкуренции – М.: Экономика, 1999.
24. Опыт переходных экономик и экономическая теория / под ред. В.В. Радаева и др. – М.: МГУ; ТЕИС, 1999.
25. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. — М.: Республика, 1996.
26. *Ослунд А.* Шоковая терапия в Восточной Европе и России. – М.: Республика, 1994.
27. Основы теории переходной экономики: вводный курс./ Под ред. Киселевой Е. А. и Чепурина М. Я. – Киров, 1996.
28. От кризиса к росту. Опыт стран с переходной экономикой. Под ред. Дерябиной М. А. – М.: Эдиториал УРСС, 1998.
29. *Паппэ Я.Ш.* Олигархи. Экономическая хроника 1992-2000 гг. – М.: ГУ Высшая школа экономики, 2000.
30. *Первозванский А.А., Первозванская Т.Н.* Финансовый рынок: расчет и риск. – М.: Инфра-М, 1994.
31. *Радыгин А.Д.* Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. – М.: Республика, 1994.
32. Развитие экономических отношений «центр-территория» в России. – М.: Эпикон, 1999.
33. Реформирование предприятий: концепция, модель, программа. – М.: КОНСЭКО, 1998.

34. Россия 2015: Оптимистический сценарий. /Отв. ред. Абалкин Л. И. – М.: ИЭ РАН, 1999.
35. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. – М.: Наука, 1997.
36. Синельников С. и др. Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. — М.: Евразия, 1998.
37. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.:
38. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы. – М.: Молодая гвардия, 1996.
39. Тайгер Л. Макроэкономическая теория и переходная экономика / Пер.с англ. – М.: Инфра-М, 1996.
40. Тимошина Т.М. Экономическая история России: Учебное пособие. – М.: Филин, 1998.
41. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. Введение в теорию практики и политики. – СПб.: Экономическая школа, 1995.
42. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». — СПб.: Лениздат, 1996.
43. Фельдман А.А. Государственные ценные бумаги: Учебное и справочное пособие. – М.: Инфра-М, 1994.
44. Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. – М.: Инфра-М, 2000.
45. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 1998.
46. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
47. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991-1997. — М.: ИЭППП, 1998.
48. Экономическая безопасность. Производство - Финансы - Банки. /Под ред. Сенчагова В.К. – М.: Финстатинформ, 1998.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном пособии изложены как общие фундаментальные основы экономического развития (общественное производство, экономический выбор, экономические системы, собственность), так и механизм функционирования рыночной экономики (рыночное равновесие, конкурентные и неконкурентные рынки, поведение потребителей и фирм, формирование доходов).

Из всех экономических систем наилучшее (хотя и далекое от оптимального) распределение ресурсов обеспечивает рынок, то есть совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающий в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции.

Однако рыночный механизм регулирования не в состоянии решить все проблемы, стоящие перед экономикой и обществом. «Фиаско» рынка диктуют необходимость государственного вмешательства в экономику. Государство берет на себя функции, во-первых, по поддержанию механизма функционирования самого рынка и, во-вторых, по решению социальных проблем и проведению соответствующей социальной политики.

Во второй части конспектов лекций по экономической теории будут рассмотрены вопросы функционирования национальной экономики как экономической системы, проблемы макроэкономического равновесия, основные направления государственного регулирования экономики, а также международные аспекты экономической теории.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НОВИКОВА Елена Валерьевна
СУПТЕЛО Наталья Петровна
ФОНИНА Татьяна Борисовна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Конспект лекций

Главный редактор А.Ю. Лавриненко
Технический редактор О.Л. Трошкин
Компьютерная верстка М.Г. Черепанов
Корректор С.А. Александрова

Подписано в печать 22. 01. 07
Формат 60 x 90 1/16.
Бумага типографская.
Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Усл. печ. л.13.2
Уч.-изд. л. 15.3
Тираж 600 экз.
Заказ № 22/8.07

Отпечатано в ООО "ИПК-ОТИС-МЕДИА"
г. Москва, ул. 5-я Кабельная, д. 2б., тел.: 507 50 64

Редакционно-издательский отдел
Московского института экономики, менеджмента и права
115432, г. Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, тел.: 783 68 25