

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
(ПГУАС)

ЭКОНОМИКА

Под общей редакцией доктора экономических наук,
профессора Г.А. Резник

Рекомендовано Редсоветом университета
в качестве учебного пособия для студентов,
обучающихся по направлению подготовки 08.05.01
«Строительство уникальных зданий и сооружений»

Пенза 2016

УДК 330.8 (075.8)

ББК 65.011.1я73

Э40

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Экономика, организация
и управление производством» ФГБОУ
ВО «Пензенский государственный уни-
верситет архитектуры и строительства»
Б.Б. Хрусталеv;
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой организации и информа-
тизации производства ФГБОУ ВО Пен-
зенская ГСХА Л.Б. Винничек

Авторы: Д.Р. Амирова, Н.А. Коробкова,
А.А. Малышев, А.И. Маскаева,
Г.А. Резник, Т.В. Суханова

Э40 **Экономика:** учеб. пособие по направлению подготовки 08.05.01
«Строительство уникальных зданий и сооружений»/ Д.Р. Амирова
[и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Г.А. Резник. – Пенза:
ПГУАС, 2016. – 196 с.

Содержит курс лекций по трем разделам («Введение в экономическую теорию»,
«Микроэкономика», «Макроэкономика»). В тексте имеется значительное количество гра-
фиков, таблиц, рисунков для конкретизации и иллюстрации теоретический материала.

Учебное пособие подготовлено на кафедре «Маркетинг и экономическая теория» и
предназначено для использования студентами, обучающимися по направлению подго-
товки 08.05.01 «Строительство уникальных зданий и сооружений», при изучении дис-
циплины «Экономика».

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономическая теория является одной из базовых дисциплин, изучение которой позволяет осуществлять подготовку специалистов во всех сферах народного хозяйства, достаточно свободно ориентироваться в сложных явлениях современной жизни общества. Изучая экономическую теорию, студенты должны представлять, какова экономическая основа, механизм функционирования субъектов хозяйствования и конкуренции, каковы основные проблемы развития экономики на микро- и макроуровнях.

Учебное пособие «Экономика» предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 08.05.01 «Строительство уникальных зданий и сооружений».

Целью данного пособия является изучение достижений теории и мировой экономической практики. Изучая курс экономической теории, студенты должны выработать экономическое мышление, а также знания и умения позволяющие проводить объективный анализ явлений хозяйственной жизни.

В предлагаемом учебном пособии практически каждый вопрос учебной дисциплины соотносится с особенностями его постановки и решения в специфических условиях современной России. Материалы учебного курса излагаются в книге часто в дискуссионной форме. Это позволит студентам сравнивать различные научные взгляды на одну и ту же экономическую проблему и выбирать вариант наиболее оптимального и эффективного ее решения.

Ряд экономических категорий, классификаций и взаимосвязей дан в виде схем, графиков и таблиц, поскольку наглядный материал способствует лучшему усвоению основных учебных понятий, и позволяет быстро и эффективно повторить пройденные темы при подготовке к зачету и экзамену.

В учебном пособии нашли отражение изменения, которые произошли в современной мировой экономике и экономике России за последние 15 лет. Отражены основные закономерности и проблемы рыночной экономики в современной России. Большинство тем пособия авторами существенно доработаны. Обновлен и расширен список рекомендуемой литературы.

Пособие является ценным подспорьем для изучения основ экономической теории. Пособие состоит из трех разделов («Введение в экономическую теорию», «Микроэкономика», «Макроэкономика»), включающих 18 тем. В тексте имеется значительное количество графиков, таблиц, рисунков, призванных конкретизировать и иллюстрировать теоретический материал.

При работе над книгой использованы материалы российских и зарубежных учебников, однако они переработаны и адаптированы к структуре данного учебного пособия.

Учебное пособие подготовлено преподавателями кафедры «Маркетинг и экономической теория» ФБОУ ВО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства». Авторами являются кандидат экономических наук, доцент Амирова Д. Р. (темы 2,3,17), старший преподаватель Коробкова Н.А. (темы 4,9,14,18), кандидат экономических наук, доцент Малышев А.А. (темы 13, 15,16); кандидат экономических наук, доцент Маскаева А.И. (темы 10, 11); д.э.н., проф. Резник Г.А. (тема 12); кандидат экономических наук, доцент Суханова Т.В. (темы 1, 5, 6, 7, 8).

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие является систематическим курсом лекций, раскрывающим основные понятия, закономерности и проблемы функционирования современной рыночной экономики. Учебное пособие состоит из трех разделов: «Введение в экономическую теорию», «Микроэкономика», «Макроэкономика».

В первой теме «Предмет и метод экономической теории» представлены основные этапы развития экономической теории; раскрыт ее предмет и конкретизированы методы экономических исследований; выделены функции экономической теории, выполняемые ею в системе общественных наук; обоснована взаимосвязь экономической теории и экономической политики государства.

Вторая тема «Общие проблемы экономического развития» раскрывает сущность проблемы выбора и проблемы эффективности производства, типы экономических систем и модели рыночной экономики.

Третья тема «Общая характеристика рынка и рыночной экономики» посвящена типологии и функциям рынка, основным чертам рыночной экономики, ее достоинствам и недостаткам, субъектам смешанной экономики и анализу кругооборота продуктов, ресурсов и дохода.

В четвертой теме «Основы теории спроса и предложения. Эластичность» раскрывается действие законов спроса и предложения; представляется функция и график спроса и предложения; обосновываются факторы формирования спроса и предложения; представляется механизм функционирования рынка с позиции взаимодействия спроса и предложения; характеризуются показатели эластичности.

В пятой теме «Теория потребительского выбора» представлено содержание категории «полезность» экономического блага и обоснованы условия рационального потребительского выбора с позиции кардиналистского подхода, раскрыта роль кривых безразличия и линии бюджетного ограничения в анализе потребительского поведения в рамках ординалистского подхода, конкретизировано условие равновесия потребителя и характер эффектов дохода и замещения.

В шестой теме «Теория производства» представлены факторы производства и их производственная функция, раскрыта специфика производственной деятельности фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования», обосновано действие закона убывающей предельной производительности, показано влияние эффекта масштаба на динамику производственных показателей фирмы.

В седьмой теме «Издержки производства» дается определение понятию «издержки» и приводится их видовая классификация; конкретизируются формулы расчета выручки, экономической и бухгалтерской прибыли фир-

мы; характеризуется динамика постоянных, переменных, предельных и средних издержек при росте объемов производства.

В восьмой теме «Поведение фирмы на рынках совершенной и несовершенной конкуренции» приводятся черты и раскрываются особенности функционирования рынка совершенной конкуренции, характеризуется чистая монополия с позиции обладания фирмой рыночной власти, конкретизируется условие равновесия монополистического конкурента в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования, анализируются модели поведения олигополистов, обосновывается необходимость антимонопольного регулирования рынков несовершенной конкуренции.

В девятой теме «Рынки факторов производства» раскрыта специфика производственного спроса на экономические ресурсы, представлен механизм функционирования рынков труда, земли и капитала, выявлены особенности формирования заработной платы, процента и земельной ренты как формы факторного дохода.

В десятой теме «Национальная экономика: цели и результаты» проанализированы основные проблемы и цели развития национальной экономики, представлены способы расчета основных макроэкономических показателей, в том числе с учетом изменения уровня цен.

В одиннадцатой теме «Макроэкономическая нестабильность рыночной экономики» цикличность рассмотрена как закономерность экономического развития, обоснованы причины, формы и последствия таких социально-экономических явлений, как инфляция и безработица.

В двенадцатой теме «Макроэкономическое равновесие» представлены модели «затраты – выпуск» и «совокупный спрос – совокупное предложение», проведен сравнительный анализ классического и кейнсианского подходов к обоснованию макроэкономического равновесия, обоснована взаимосвязь инвестиций и национального дохода, раскрыто содержание мультипликатора и акселератора.

В тринадцатой теме «Финансово-бюджетная (фискальная) политика государства» раскрыта экономическая сущность бюджета, представлены принципы бюджетной системы Российской Федерации, выделены причины и формы государственного долга, обоснованы инструменты фискальной политики и ее роль в решении проблем формирования государственного бюджета и государственного долга.

Четырнадцатая тема «Денежно-кредитная политика государства» посвящена механизму функционирования денежного рынка, особенностям банковской системы Российской Федерации, инструментам денежно-кредитной политики.

В пятнадцатой теме «Государственное регулирование и экономический рост» раскрывается сущность внешних эффектов и общественных благ,

рассматриваются этапы развития теории экономического роста, анализируются факторы и типы экономического роста.

В шестнадцатой теме «Социальная политика государства» раскрывается содержание таких вопросов, как источники и доходы населения, проблемы неравенства доходов, механизм социальной защиты населения, инструменты социальной политики.

Семнадцатая тема «Международные экономические отношения, внешняя торговля и валютный курс» посвящена рассмотрению сущности мирового хозяйства, обоснованию форм международной экономической интеграции, анализу особенностей внешнеторговой политики стран, механизму функционирования валютной системы и формированию валютного курса.

Восемнадцатая тема «Макроэкономические проблемы переходного периода» раскрывает сущность и содержание переходного периода, варианты перехода к рыночной экономике, особенности переходного периода в развитых странах, специфику российских реформ переходного периода.

Изучение дисциплины направлено на формирование у студентов, следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- способность ориентироваться в базовых положениях экономической теории, применять их с учетом особенностей рыночной экономики, самостоятельно вести поиск работы на рынке труда, владением методами экономической оценки научных исследований, интеллектуального труда.

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать:

- основные события и процессы мировой и отечественной экономической истории;
- теоретические основы и закономерности развития рыночной экономики на микро- и макроуровне;
- основные проблемы российской экономики на микро- и макроуровне и пути их решения;

уметь:

- анализировать во взаимосвязи экономические явления и процессы на микро- и макроуровне;
- рассчитывать основные макро- и микроэкономические показатели;
- применять понятийно-категориальный аппарат и основные экономические законы в профессиональной деятельности;
- использовать источники экономической информации в профессиональной и повседневной деятельности;
- на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;

владеть:

– методологией макро- и микроэкономического исследования, методами сбора, анализа и обработки экономических данных для решения поставленных задач;

– экономическими методами анализа поведения хозяйствующих субъектов; – навыками работы с ПК, техническими средствами и информационными технологиями для решения экономических задач;

– навыками самостоятельной работы.

1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. Основные этапы развития экономической теории.
- 1.2. Предмет и методология экономической теории.
- 1.3. Экономическая теория и экономическая политика.

1.1. Основные этапы развития экономической теории

Экономическая теория как наука в своем развитии прошла несколько исторических периодов. *Первый* из них ознаменован введением Ксенофонтом (445–355 гг. до н. э.) и Аристотелем (384–322 гг. до н. э.) в научный оборот термина «экономия», что означало искусство ведения хозяйства. Аристотель выделил два термина *экономика* – естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством продуктов и *хремастика* – искусство наживать богатство, делать деньги.

Второй период связан с формированием экономической теории как целостной науки в эпоху становления капитализма (конец XVI – начало XVII вв.). В этот исторический период появляется первое научное направление – *меркантилизм* (от итал. mercante – торговец). Меркантилисты сосредоточили свои исследования на проблеме накопления богатства в сфере обращения, т. е. в торговле. На раннем этапе развития меркантилизма (XV – начало XVI в.), который получил название монетаризм, богатство отождествлялось исключительно с золотыми и серебряными монетами. В связи с этим меркантилисты считали, что для накопления богатства необходимо на государственном уровне запретить вывоз денег из страны. Такова их основная идея теории «денежного баланса».

На позднем этапе меркантилистами была обоснована теория «торгового баланса», в соответствии с которой государству для накопления богатства необходимо защищать интересы отечественного производителя, обложить иностранные товары высокими пошлинами, стимулировать экспорт. Подобная государственная политика получила название «*протекционизм*» (от лат. protectio – покровительство, защита). Представителями меркантилизма являются Т. Мен, А. Монкретьен, У. Стаффорд, Ордын-Нащокин, Петр I, И. Посошков, М. Ломоносов, С. Витте, П. Столыпин, А. Радищев и др.).

Третий период характеризуется возникновением учения У. Петти (1623–1686 гг.) и П. Буагильбера, которые источником богатства нации называли сферу производства, а формой – произведенные на территории страны товары. Эта идея явилась импульсом к формированию классической политической экономии.

Четвертый период (середина XVIII века) ознаменован появлением учения физиократов (от греч. physis – природа, kratos – власть), которые выделили в качестве источника богатства труд в сельском хозяйстве. Ос-

нователем школы физиократов является Франсуа Кенэ (1694–1774 гг.), а яркими представителями – Тюрго, Мирабо, Дюпон де Немур.

Пятый период связан с формированием *классической политической экономики* в трудах выдающихся английских экономистов Адама Смита (1723–1790 гг.) и Давида Рикардо (1772–1823 гг.). Представителями классической политической экономики обоснован объективный характер действия экономических законов, раскрыт принцип саморегулирования рынка на основе механизма взаимодействия сил спроса, предложения и конкурентной борьбы (принцип «невидимой руки»), определены источники формирования доходов, выявлена природа труда как меры ценности любых товаров, доказана целесообразность минимального государственного регулирования рыночной экономики.

Шестой период ознаменован возникновением экономического учения Карла Маркса (1818–1883 гг.), который раскрыл законы капитализма, создал учение о двойственном характере труда, теорию прибавочной стоимости. С 1917 г. и на протяжении семидесяти лет марксизм рассматривался в СССР как догма, на основе которой функционировала централизованная планово-административная экономика страны.

Седьмой этап (70-е годы XIX века) связан с появлением *маржинализма* (от франц. *marginal* – предельный) – экономического учения о способах рационального использования ограниченных ресурсов. Маржиналисты (У. Джевонс, А. Маршалл) отошли от прежнего названия экономической науки – «политическая экономия», дав ей новое наименование «*экономикс*». Представители маржинализма (У. Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер, Л. Вальрас и др.) активно использовали математические методы при исследовании экономических проблем общества, исходя из таких ключевых предпосылок, как стремление любого рыночного субъекта минимизировать издержки и максимизировать доход. Маржинализм является основой современной микроэкономической теории.

Восьмой этап обозначен возникновением *кейнсианства* – самостоятельного направления экономической теории, нацеленного на исследование проблем функционирования национальной экономики. Основоположник – английский экономист, видный политический деятель Великобритании Дж. М. Кейнс (1883–1946 гг.), наряду с А. Смитом и Д. Рикардо признан величайшим экономистом мира. Его заслуга заключается в обосновании необходимости применения макроэкономического подхода к регулированию государством рыночной системы на основе анализа динамики агрегированных показателей.

Девятый этап связан с появлением институционально-социологического направления (от лат. *institutum* – учреждение), согласно которому экономическое развитие обусловлено взаимодействием институтов экономической системы таких, как рынок, государственная власть, собствен-

ность, право, семья и т.д. Представители данного направления (Т. Веблен, У. Митчелл, М. Вебер, В. Зомбарт и др.) полагают, что экономическая жизнь общества должна регулироваться различными инструментами (национальные проекты, программы, планирование и т.д.) для решения социальных проблем, находящихся вне зоны действия рыночного механизма.

Современный этап характеризуется развитием трех основных направлений мировой экономической мысли: неоклассического (монетаризм, экономика предложения), кейнсианского и институционально-социологического.

Таким образом, *экономическая теория* представляет собой целостную систему научных взглядов, сложившихся в различные исторические периоды в ответ на актуальные социально-экономические проблемы общества.

1.2. Предмет и метод экономической теории

С развитием экономической теории как науки менялись взгляды на ее предмет и практические функции (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Эволюция взглядов на предмет экономической теории

Основные направления и школы	Предмет экономической теории
1. Меркантилизм, физиократия, классическая политическая экономия	Национальное богатство
2. Марксизм	Производственные отношения
3. Маржинализм (неоклассическая школа)	Поведение экономических субъектов на рынке в условиях конкурентной борьбы
4. Кейнсианство	Механизм функционирования национальной экономики как единого целого
5. Институционализм	Институты и институциональные изменения

Предмет экономической теории сложен и многогранен. С позиции современных отечественных экономистов *предмет экономической теории* состоит в изучении целенаправленной деятельности людей по использованию ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей в товарах и услугах (благах).

Потребность – это нужда в чем – либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности или развития человека, социальной группы или обще-

ства в целом. Среди большого многообразия потребностей экономисты выделяют три основные группы.

1. Материальные (физиологические или базовые) потребности в пище, одежде, жилье и т.п.

2. Социальные потребности в общении, принадлежности к определенной группе, участии в коллективной деятельности.

3. Духовные потребности в получении образования, приобщении к национальной культуре и мировому искусству и т.п.

Потребности людей безграничны и они видоизменяются с течением времени под влиянием изменений в образе жизни, научно-технического прогресса, моды, рекламы и других факторов.

Потребности людей формируют их *экономические интересы*, которые выступают стимулом к определенным действиям для удовлетворения потребностей. Процесс удовлетворения потребностей называется *потреблением благ*. Благо – это предмет, который удовлетворяет потребности людей. Различают следующие *виды благ*:

- экономические блага – это продукты труда, являющиеся результатом хозяйственной деятельности людей (например обувь, одежда, компьютеры, станки).

- свободные (даровые) блага – это блага, созданные самой природой (например, грибы и ягоды в лесу, рыба в реке).

- материальные блага – это продукты труда, имеющие вещественную форму выражения (например одежда, мебель, автомобиль).

- нематериальные блага, к которым относятся отдельные виды услуг, музыка и т.п.

- потребительские (конечные) блага – это блага, предназначенные для личного потребления (например продукты питания).

- производственные (промежуточные) блага – это блага, предназначенные для использования в процессе создания потребительских благ (например, средства производства – станки, механизмы, инструменты, оборудование).

- частные блага – это блага, поступающие в распоряжение человека на основе платежеспособного спроса и становящиеся объектом его частной собственности (например автомобиль).

- общественные (коллективные) блага – это блага, производимые для совместного потребления различными членами общества (например дороги, мосты, маяки, общественный транспорт, услуги здравоохранения).

В рыночной экономике большинство благ продается и покупается и поэтому их принято называть товарами и услугами. Таким образом, товары и услуги – это блага, которые становятся объектом купли – продажи на рынке.

Участники экономического процесса, самостоятельно принимающие решения и реализующие свои хозяйственные планы, называются экономическими агентами или хозяйствующими субъектами. К экономическим агентам относятся домашние хозяйства, фирмы (предприятия и организации), государство (правительство). Домашние хозяйства и коммерческие фирмы являются рыночными агентами, а правительство и некоммерческие организации – нерыночными агентами.

Для производства товаров и услуг обществу необходимы *экономические ресурсы*, которые делятся на виды:

- природные ресурсы (земля);
- трудовые ресурсы (труд);
- капитальные ресурсы (капитал);
- предпринимательские ресурсы (предпринимательство или предпринимательская способность);
- информационные ресурсы.

Все экономические ресурсы ограничены в объеме. Отдельные виды характеризуются редкостью, невозпроизводимостью и исчерпаемостью. Проблема ограниченности экономических ресурсов и безграничности человеческих потребностей обуславливает необходимость изучения в рамках экономической теории законов рационального ведения хозяйства и поведения хозяйствующих субъектов на различных уровнях и в разные исторические эпохи.

Методология экономической теории опирается на исторический, логический, позитивный и нормативный исследовательские подходы.

Исторический подход предполагает исследование процессов в той последовательности, в которой они возникли, развивались и сменяли друг друга. *Логический подход* нацелен на раскрытие сущности изучаемого явления путем отвлечения от второстепенных его свойств. В результате возникает научное представление, т.е. формируется определенная экономическая категория, например, товар, цена, деньги, конкуренция и т.д.

Позитивный подход нацелен на изучение происходящих экономических процессов и их изменение в случае динамики факторов на них влияющих. Позитивный подход опирается на реальные факты экономической жизни и применительно к ресурсам изучает их действительное распределение по секторам экономики.

Нормативный подход предполагает критическую оценку происходящему процессу и определяет, каким должен быть с точки зрения рациональности в отличие от происходящего экономический факт. Нормативный подход применительно к ресурсам определяет, каким образом они должны распределяться по секторам экономики для достижения максимального экономического эффекта.

В зависимости от применяемого методологического подхода принято различать позитивную и нормативную экономическую теорию.

К методам экономической теории относятся:

- индукция – логическое умозаключение от частных, единичных случаев к общему выводу.
- дедукция – логическое умозаключение от общих суждений к частному выводу.
- анализ – деление изучаемого объекта на составные части и изучение каждой части в отдельности как элементов единого целого.
- синтез – соединение изученных частей в единое целое.
- абстрагирование – процесс выбора существенных с точки зрения выбранной теории элементов, свойств и взаимозависимостей и формирование из них образа реального объекта.
- экономическое моделирование – процесс упрощенного описания сторон и свойств функционирования изучаемого объекта.
- предельный метод (маржинализм) – метод, позволяющий проанализировать экономические величины в динамике их прироста или сокращения.
- функциональный метод – метод, устанавливающий зависимость одних экономических величин от других.
- графический метод – метод моделирования экономического процесса с помощью графиков функций, схем, диаграмм, таблиц.
- равновесный метод – метод, определяющий ситуацию рыночного равновесия, при которой все участники хозяйственного процесса максимизируют целевую функцию и поэтому не склонны менять свое экономическое поведение.
- метод сравнительной статики – метод изучения перемен между двумя состояниями рыночного равновесия.
- метод частичного равновесия – метод, фиксирующий постоянными экономические параметры рынка, за исключением тех, которые подлежат специальному исследованию.

1.3. Экономическая теория и экономическая политика

Применение методов экономической теории позволяет изучить действие экономических законов на четырех хозяйственных уровнях:

1. На *микроэкономическом уровне* исследуется поведение на рынке отдельных хозяйствующих субъектов: фирмы, предприятия, домашнего хозяйства, конечного потребителя, собственника ресурсов (труда, земли, капитала).

2. На *мезоэкономическом (региональном) уровне* изучается функционирование отдельных отраслей и комплексов народного хозяйства, а также исследуются проблемы социально-экономического развития территорий.

3. На *макроэкономическом уровне* обосновываются тенденции и закономерности развития национальной экономики, функционирующей как единое целое.

4. На *мегауровне* анализируются проблемы функционирования и выявляются перспективы развития мировой экономики.

Каждый уровень экономического анализа представляет собой самостоятельный раздел экономической теории (микроэкономика, региональная экономика, макроэкономика, мировая экономика) с определенным спектром изучаемых проблем и рассматриваемых вопросов.

К основным экономическим проблемам современного общества, изучаемым экономической теорией, относятся:

- проблема предотвращения кризисов и обеспечения устойчивых темпов экономического роста;
- проблема минимизации инфляции, внешнего и внутреннего государственного долга, дефицита федерального бюджета;
- проблема монополизации рынка;
- проблема снижения безработицы и обеспечения занятости трудоспособного населения;
- проблема «сглаживания» социальных последствий экономического неравенства.

В системе общественных наук экономическая теория выполняет следующие функции:

- *познавательную*, состоящую в изучении сущности происходящих экономических явлений и процессов;
- *теоретико-методологическую*, заключающуюся в выявлении общих принципов поведения рыночных субъектов;
- *практическую*, реализуемую в разработке рекомендаций по регулированию государством происходящих социально-экономических процессов.

Реализация познавательной, теоретико-методологической и практической функций обеспечивает тесную взаимосвязь экономической теории и экономической политики государства. Экономическая теория дает рекомендации по выбору приоритетных направлений и инструментов экономической политики государства, под которой понимается комплекс мер, направленный на развитие актуальных проблем современного общества. Экономическая теория обеспечивает методологическое обоснование стратегии социально-экономического развития государства, приоритетным национальным проектам, региональным программам поддержки бизнеса, комплексным программам развития территорий.

Таким образом, экономическая теория является научной основой экономической политики государства.

2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

2.1. Проблема выбора и проблема эффективности производства.

2.2. Экономические системы и модели рыночной экономики.

2.1. Проблема выбора и проблема эффективности производства

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества и индивидов. Именно на это направлен процесс производства экономических благ (продуктов и услуг), удовлетворяющих потребности. При этом потребности общества безграничны, т.е. полностью неутолимы, а ресурсы, необходимые для производства продуктов и услуг, – ограничены или редки.

Есть блага, которые имеются у общества в неограниченном количестве это воздух, солнечный свет, вода в водоемах. Такие блага не будут иметь цены – это неэкономические блага. За возможность использования ограниченных ресурсов общество должно платить деньги, т.е. они имеют цену – это экономические блага (ресурсы).

Потребности общества постоянно возрастают, что в экономической теории получило название как закон возвышения потребностей. Противоречие между неуклонным ростом потребностей и ограниченными возможностями их удовлетворения является объективным экономическим противоречием любого общества.

Выход из данного противоречия отдельные производители, предприятия, национальная экономика ищут, отвечая на следующие основные вопросы: «что?», «как?», и «для кого производить?». Что – какие именно товары и услуги производить. Как – с применением какой технологии и каких ресурсов. Для кого – для каких конкретных потребителей.

Нахождение рациональных ответов на указанные вопросы означает правильное решение проблемы выбора, общей проблемы, стоящей перед любым обществом, любой экономической системой (на макроуровне) и перед отдельными предприятиями (на микроуровне).

Ограниченность ресурсов и неуклонный рост потребностей порождают необходимость рационального использования ресурсов, т.е. проблему эффективности производства. Экономическая эффективность характеризуется связью между количеством единиц ресурсов, которые затрачиваются в производстве, и получаемым в итоге эффектом, результатом. Большой эффект, получаемый от данного объема затрат, или меньшее количество ре-

сурсов, затрачиваемых на производство данного эффекта, означают повышение эффективности производства.

$$\begin{aligned} & \text{Экономическая эффективность производства} = \\ & = \frac{\text{Результат (объем производства, доход, прибыль)}}{\text{Затраты экономических ресурсов на этот результат}} \end{aligned}$$

Это обобщенный синтетический показатель, раскрывающий суть экономической эффективности производства.

Достижение максимальной эффективности предполагает полную занятость ресурсов, т.е. использование всех пригодных для этого ресурсов. Полная занятость ресурсов обеспечивает полный, т.е. максимально возможный при данном количестве ресурсов объем производства. Например: трудоспособное население не должно оставаться без работы, экономика должна обеспечить их рабочими местами.

Ограниченность ресурсов в свою очередь, приводит к ограничению производства. Из-за этого обществу необходимо делать выбор, какие товары и услуги производить. Существует тесная взаимосвязь между проблемой выбора и проблемой эффективности производства: от того, насколько правильно сделан выбор в пользу производства того или иного товара, той или иной технологии и т.д. напрямую зависит эффективность производства.

Проблема выбора и проблема эффективности производства иллюстрируются *кривой производственных возможностей*.

Допустим, необходимо произвести только 2 товара: роботы и масло, представляющие собой альтернативы средства производства и предметов потребления. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла (альтернатива Е, точка Е), то можно получить его максимальное количество – 5 млн кг. Используя тот же ресурсно-технологический максимум (альтернатива А, точка А), можно получить 15 тыс. роботов и ноль масла.

Однако общество может и должно производить и то, и другое одновременно. Для этого необходимо снизить производство и масла, и роботов до уровня ниже максимального. Данная модель показывает имеющийся у экономики выбор. А именно, увеличение выпуска любого из указанных продуктов допустимо и возможно только в случае перераспределения ресурсов в пользу данного продукта (масло) и уменьшения выпуска другого продукта (роботов).

Объемы производства масла и роботов не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов. Значения альтернативных возможностей приведены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Альтернативы	Роботы, тыс. шт.	Масло, млн кг
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

Все сочетания масла и роботов (точки на кривой производственных возможностей) представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов, т.е. общество должно обеспечить полную занятость ресурсов и полный объем производства. Точки, находящиеся вне кривой, как, например, точка *W*, оказались бы предпочтительнее любой точки на кривой, но такие точки недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства.

Ситуация неполной занятости ресурсов графически может быть представлена точкой внутри кривой производственных возможностей (например, точка *V*). В этой точке экономика отстает от максимальных объемов производства масла и роботов. Стрелки на рис. 1 указывают на три возможных пути достижения полной занятости ресурсов и полного объема производства. Это повлечет за собой увеличение производства одного или обоих продуктов.



Рис. 1. Кривая производственных возможностей

Поскольку ресурсы редки относительно фактически безграничных потребностей, приходится делать выбор между альтернативным их использованием, т.е. решать проблему выбора. Большее количество масла, в нашем

примере, означает меньшее количество роботов. Количество других продуктов, от которых следует отказаться, чтобы получить какое-то количество данного продукта называется **вменными (альтернативными) издержками производства** этого продукта. Наличие вмененных издержек – это результат дефицитности ресурсов.

В процессе движения от альтернативы А к альтернативе Е количество роботов, которыми приходится жертвовать, чтобы получить каждую дополнительную единицу масла, возрастает. При переходе от А к Б на получение одной дополнительной единицы масла приносится в жертву одна единица роботов, но при переходе от Б к В требуется жертвовать уже двумя дополнительными единицами роботов, затем соответственно на одну единицу масла – три единицы роботов, затем – четыре и, наконец, пять единиц роботов. В этом проявляется себя **закон возрастания вмененных издержек производства, который утверждает, что чем больше производится какого-либо товара, тем выше будут его альтернативные издержки.**

Экономический смысл закона возрастания вмененных издержек заключается в том, что экономические ресурсы непригодны для полного их использования в производстве альтернативных продуктов – это результат неполной заменяемости ресурсов. В нашем примере не все применяемые в производстве масла ресурсы пригодны для производства роботов, поскольку все ресурсы специализированы. Так, чтобы получить больше масла, необходимо применять те ресурсы, производительность которых выше при производстве роботов. Поэтому увеличивая объем выпуска предметов потребления необходимо больше ресурсов, что соответственно приводит к уменьшению выпуска средств производства.

Модель производственных возможностей может быть использована для анализа явления экономического роста.

Как было сказано выше, точки, находящиеся вне кривой производственных возможностей недостижимы для экономики страны при данном количестве ресурсов и данной технологии производства. Но со временем эти точки становятся доступны, при этом кривая производственных возможностей перемещается вправо – вверх, что связано с таким явлением как экономический рост.

Экономический рост – это процесс увеличения объемов производства продукции, за пределы кривой производственных возможностей. Экономический рост достигается в результате увеличения предложения ресурсов (увеличение добычи полезных ископаемых, рост численности населения и др.) и (или) технического прогресса (совершенствование технологий).

2.2. Экономические системы и модели рыночной экономики

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы. *Экономическая система* – совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества. Это упорядоченная система связей между всеми институтами, организациями, свод правил и законов, действующих на определенной территории (в обществе).

Проблема организации производства по эффективному использованию экономических ресурсов в разных экономических системах решается по-разному.

Наиболее широкое распространение в экономической литературе получила классификация экономических систем по способу управления экономической деятельностью общества (государства). На основании данного критерия различают следующие виды:

1. *Традиционная экономическая система.* В жизни такого общества преобладают вековые традиции и обычаи, религиозные культурные ценности, сдерживающие социально-экономический прогресс. В традиционных обществах решение коренных экономических проблем «что, как, и для кого производить» осуществляется на основе опыта, традиций и обычаев. Данный тип экономического развития характерен для многих слаборазвитых стран, где в основном преобладает ручной труд и мелкотоварное производство.

2. *Административно-командная система.* В командной экономике все решения по основным экономическим проблемам и вопросам принимает государство. Распределение ресурсов и учет потребностей осуществляется на основе централизованного планирования, поэтому производство благ отрывается от общественных потребностей, вследствие чего тормозится развитие производства и прогресс общества. Данная система существовала ранее в СССР.

3. В *рыночной экономике* все ответы на основные экономические вопросы: что, как, и для кого производить определяет рынок. Что – решается платежеспособным спросом, т.е. потребитель сам решает, за что он готов платить деньги. Как – решается производителем, использующим те или иные технологии и ресурсы. Для кого – решается в пользу различных групп потребителей с учетом их доходов и потребностей. Рыночная экономика это экономика свободного рынка, где каждый экономический субъект руководствуется своими личными интересами.

4. *Смешанная экономика.* Основная роль в развитии производства принадлежит рынку, но в то же время то, что не может решить рынок, достигается с помощью экономического и административного регулирования

государства. В качестве примера сюда можно отнести развитые страны: Франция, США, Германия и др.

Отдельно следует указать *переходную экономику* – это экономика, находящаяся в состоянии коренных преобразований и изменений от одного типа экономического хозяйствования общества к другому.

Любая страна имеет свои подходы и отличительные особенности хозяйствования. Так в условиях развития современного общества можно выделить следующие модели:

– *Американская модель* (либеральная модель). Для нее характерно активное поощрение предпринимательства; крайне малый процент государственной собственности и преобладание частной собственности; резкая социальная дифференциация населения на богатых и бедных. Роль государства в регулировании экономики минимальна, а роль рынка велика.

– *Японская модель*. К основным чертам следует отнести: систему пожизненного найма рабочих (обучение на местах и карьерный рост в рамках одного объединения, предприятия); высокую роль государственного воздействия на развитие экономики страны; социальную направленность (борьба с социальным неравенством).

– *Шведская модель*. Основной отличительной особенностью данной модели является большая социальная направленность (сокращение неравенства). С этой целью государство часто вмешивается и в процесс ценообразования, устанавливая фиксированные цены (забота о малообеспеченных группах населения). Шведский тип хозяйствования обеспечивает своему обществу достаточно высокий уровень жизни.

– *Немецкая модель*. К отличительным особенностям данной модели следует отнести: государственное воздействие на экономику; значительная роль банков в экономике страны (банки в Германии являются крупными акционерами компаний, в связи с этим они активно вмешиваются в бизнес); сильно развит принцип социального партнерства между профсоюзами и работодателями.

На формирование отличительных особенностей свойственных для той или иной модели развития общества оказывают влияние: исторические условия развития страны (традиции, обычаи); географическое положение страны (наличие природных ресурсов); уровень развития производительных сил и социальная политика общества.

3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- 3.1. Рынок. Типология рынка. Функции рынка.
- 3.2. Основные черты рыночной экономики ее достоинства и недостатки.
- 3.3. Собственность, сущность, формы.
- 3.4. Субъекты смешанной экономики и кругооборот продуктов, ресурсов и доходов.

3.1. Рынок. Типология рынка. Функции рынка

Само понятие «рынок» появилось в результате естественно – исторического развития человечества на базе общественного разделения труда. Рынок возник еще в эпоху первобытного общества, когда общины начали обмениваться между собой излишками продукции. Такой обмен называется бартером. Постепенно с ростом городов появляются специальные места для торговли – рынки.

Как экономическая категория **рынок** – это система экономических отношений между продавцами и покупателями, где осуществляется купля – продажа различных товаров и услуг.

В более узком трактовании «рынок» – это место сосредоточения товаропроизводителей и потребителей. Основными элементами рынка являются спрос, предложение и цена.

Понятие рынка многогранно и имеет различные формы и масштабы, что позволяет выделить следующие его типы:

по территориальному признаку различают:

- 1) местный (локальный);
- 2) региональный;
- 3) национальный;
- 4) мировой (международный).

по объему и характеру продаж:

- 1) оптовый;
- 2) розничный.

по степени соответствия и соблюдения существующего законодательства и правовых норм:

- 1) легальный;
- 2) нелегальный (теневой).

по степени ограничения конкуренции различают:

- 1) рынок совершенной конкуренции;
- 2) рынки несовершенной конкуренции (монопольный, монополистический, олигополистический).

по видам товарных групп:

- 1) автомобильный;
- 2) сельскохозяйственный;
- 3) продовольственный;
- 4) строительный;
- 5) рынок недвижимости и др.

Различают также *финансовые рынки*, сюда можно отнести: рынок ценных бумаг, рынок ссудных капиталов; денежный рынок, валютный рынок; рынок рабочей силы, рынок факторов производства.

Понимание и сущность рынка наиболее полно вытекает из его основных функций.

Регулирующая функция – связана с воздействием на все сферы экономики, обеспечивает согласованность, сбалансированность производства и потребления, спроса и предложения. Реализация данной функции дает ответы на вопросы: «Что производить?», «Как производить?», «Для кого производить?».

Посредническая функция – позволяет найти продавцам и покупателям наиболее выгодный вариант купли-продажи. Потребитель имеет возможность выбрать оптимального для себя продавца, а продавец – наиболее подходящего покупателя. Рынок в данном случае выступает своего рода посредником.

Ценообразующая функция – в результате взаимодействия на рынке продавцов и покупателей устанавливается цена, удовлетворяющая интересы обеих сторон.

Информационная функция – рынок представляет собой особый источник информации для всех хозяйствующих субъектов, прежде всего о спросе и предложении товаров и услуг.

3.2. Основные черты рыночной экономики, ее достоинства и недостатки

Часто под рынком понимают рыночную экономику, однако это не совсем верно. Рынок это сфера реализации, обмена товаров и услуг, где в результате купли-продажи возникают экономические отношения.

Рыночная экономика это форма организации и функционирования экономики в целом. Ей характерны такие основные черты, как:

1. *Рыночная экономика* базируется на *товарно-денежном обмене*, в основе которого лежит общественное разделение труда, специализация. Это значит, что отдельные производители, предприятия создают продукцию не для собственного потребления, а для рынка, где происходит обмен одних видов продукции на другие с использованием денег, что превращает продукты в товары. Специализация позволяет совершенствовать технологию,

повышать производительность труда и эффективность производства, а использование денег в качестве средства обращения упрощает и облегчает обмен.

2. *Свобода предпринимательства.* Частные предприятия могут самостоятельно принимать решения о своей хозяйственной и экономической деятельности.

3. *Частная собственность.* Основой рыночной экономики является частная собственность. Она означает, что материальные ресурсы находятся в собственности не государства, а частных лиц и частных организаций, которые распоряжаются ими по своему усмотрению и в собственных интересах. Институт частной собственности поддерживается правом наследования, когда собственник имеет право назначать наследников, передавать им свою собственность по завещанию.

Понятие собственности складывается из нескольких элементов (прав), а именно:

- права владения (фактического обладания);
- права пользования (извлечения выгоды);
- права распоряжения (продажи, дарения, сдачи в аренду и т.п.).

Все эти права в практике хозяйствования могут разделяться, обособляться и сочетаться в различных комбинациях в интересах более эффективного использования.

Права собственности применимы также к интеллектуальной собственности (патенты, авторские права).

4. *Свобода выбора.* Она означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает так же, что работники вправе заниматься любым видом труда. Потребители в свою очередь, свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в том количестве, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей. В конечном счете, потребитель решает, что должна производить экономика, а поставщики ресурсов и производители товаров и услуг ориентируются на потребителя. В определенном смысле поставщики и производители не «свободны», поскольку производят лишь то, что нужно рынку, т.е. потребителям.

5. *Личный интерес (частный интерес).* Частный интерес является главной движущей силой рыночной экономики. Каждая экономическая единица делает то, что выгодно ей самой. Предприниматели заинтересованы в получении максимальной прибыли. Владельцы экономических ресурсов (факторов производства) видят свою выгоду в получении высоких доходов от продаж ресурсов или сдачи их в аренду. Потребители, пользуясь правом выбора, стремятся приобрести на свой доход как можно больше товаров и услуг по самым низким ценам. Таким образом, частный (лич-

ный) интерес придает направленность, упорядоченность развитию всей экономики.

6. *Конкуренция*. Она служит основным регулирующим механизмом рынка. Конкуренция в бизнесе – это соперничество за лучший результат, который выражается в более высоком качестве и более низких ценах товаров, для чего необходимо снижать издержки производства, обеспечивая тем самым конкурентоспособность и получение прибыли. Конкуренция заставляет производителя работать на потребителя, стимулирует научно-технический прогресс, рост эффективности производства.

Конкуренция в рыночной экономике представлена в двух формах:

– *свободная (совершенная) конкуренция* – наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого продукта или ресурса. В связи с этим ни одни из них не в силах повлиять на рыночную цену, при условии, что все товары и услуги, предлагаемые продавцами примерно одинаковы.

– *несовершенная конкуренция* – это рынок, где отсутствует хотя бы одно из условий чистой конкуренции. Это чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия, при которых достигаются различные результаты по цене и объему производства с позиции интересов общества и потребителя.

7. *Свободное ценообразование*. Производители и продавцы устанавливают цены на товары и услуги с учетом всех затрат произведенных при производстве и реализации продукции, т.е. исключается государственное вмешательство в процесс установления цен на многие виды товаров.

Перечисленные выше черты позволяют динамично, гибко и эффективно развиваться рыночному механизму.

К основным достоинствам или преимуществам рыночной экономики можно отнести:

1. Обеспечивает свободу выбора и действий рыночных субъектов.
2. Работает на потребителя, на рост общественного благосостояния, на общественный и социальный прогресс.
3. Обеспечивает гибкость, динамичность и адаптивность к изменяющимся условиям производства и требованиям научно-технического прогресса.

Наряду с достоинствами, имеющими решающее значение, рыночная экономика имеет и недостатки.

К существенным недостаткам рыночной экономики следует отнести:

1. Нестабильность экономического развития. Она может характеризоваться следующими явлениями: цикличностью (периоды подъема в экономике сменяются периодами спада), безработицей, инфляцией.
2. Большая дифференциация в уровне жизни населения (качество жизни, доходы).

3. Неспособность частного сектора (рынка) обеспечивать развитие в неприбыльных сферах жизни общества (здравоохранение, образование, наука, экология и т.д.). Рынок не выделяет средства для научных исследований и разработок необходимых для общества.

Отсюда вытекает необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику. Следовательно, государство берет на себя функции, которые принципиально не может выполнять рыночный механизм:

1) Обеспечивает экономику нужным количеством денег и регулирует денежное обращение в стране.

2) Обеспечивает сохранность рыночного механизма, регулирует «внешние» и побочные эффекты.

3) Организует производство благ для удовлетворения коллективных и общественных потребностей.

4) Воздействует на уменьшение макроэкономической нестабильности (уменьшение инфляционных процессов, замедление спадов в экономике, обеспечивает рост занятости населения).

5) Заботится об уменьшении социального неравенства, осуществляет социальную защиту населения.

Таким образом, современная рыночная экономика является смешанной экономикой, поскольку частная собственность в ней сосуществует и взаимодействует с государственной, а функционирование рыночного механизма дополняется государственным регулированием экономики.

Все это позволяет сохранить действенные стимулы развития экономики и эффективного использования экономических ресурсов, с одной стороны, а с другой стороны – существенно ослабить влияние отрицательных последствий развития рынка.

Государственное регулирование экономики не должно переходить определенные границы. Государство не должно подрывать основы рыночного ценообразования и свободную конкуренцию. Ибо без этого рыночная экономика теряет свои достоинства.

3.3. Собственность, сущность, формы

Собственность представляет собой принадлежность чего-то (объекта) собственнику (физическому или юридическому лицу). Частная собственность является одной из основных черт рыночной экономики. Понятие собственности складывается из нескольких элементов, а именно прав:

- права владения (фактического обладания);
- права пользования (извлечения выгоды);
- права распоряжения (продажи, дарения, сдачи в аренду и т.п.).

Все эти права в практике хозяйствования могут разделяться, обособляться и сочетаться в различных комбинациях в интересах более эффективного использования.

Можно выделить следующие основные формы собственности:

1. *Частная собственность* (индивидуальная) представляет собой право пользования, распоряжения отдельного субъекта за некоторыми объектами (средствами производства, экономическими ресурсами и т.д.) по своему усмотрению.

2. *Коллективная собственность* означает, что не один человек, а группа или коллектив имеют право совместного пользования, владения, распоряжения над средствами и результатами производства. Основными формами коллективной собственности являются: акционерная (выпуск ценных бумаг), кооперативная (групповая или долевая), партнерская (владеют собственностью двое или более лиц – партнеров). Имущество может находиться в общей собственности с определением доли каждого из собственников в праве собственности – долевая собственность или без определения таких долей – совместная собственность.

3. *Государственная собственность* представляет собой право распоряжения над определенными объектами собственности государственными органами или властями. В составе государственной собственности можно выделить федеральную и муниципальную собственность (на уровне области, района).

Права собственности применимы также к интеллектуальной собственности (патенты, авторские права). В настоящее время распространение получили *смешанные формы* собственности, например частно-государственная собственность.

Формы собственности со временем могут изменяться. К основным процессам преобразования собственности из одной формы в другую следует отнести такие как:

1. *Приватизация* в общем понимании – это передача государственной собственности в частную собственность.

2. *Национализация* – представляет собой процесс обратный приватизации, т.е. переход частной собственности в государственную собственность.

В России процесс приватизации начался в начале 90-х годов (в 1991 г. разработана программа приватизации). Результатом приватизации стало создание института частной собственности, в ходе данного процесса большая часть государственной собственности перешла в частные руки.

3.4. Субъекты смешанной экономики и кругооборот продуктов, ресурсов и доходов

Экономика представляет собой единую систему, которая объединяет все субъекты при помощи многосторонних связей. Для выявления экономических связей в смешанной экономике следует рассмотреть кругооборот продуктов и доходов, т.е. экономическое взаимодействие основных субъ-

ектов этой экономики. Данная модель является абстрактной и весьма упрощенной, однако позволяет рассмотреть основные экономические процессы и получить ответ на три основных вопроса «что?», «как?», «для кого?».

Основными субъектами смешанной рыночной экономики являются:

1) *Предприятие (фирма)* – самостоятельная экономическая единица, производящая товары и услуги, имеющая главной целью получение прибыли, самостоятельно принимает решения, использует факторы производства для изготовления товаров и их дальнейшей продажи на рынке.

2) *Домашнее хозяйство (домохозяйство)* – самостоятельная экономическая единица, которая может состоять из одного или нескольких лиц, являющаяся собственником экономических ресурсов и имеющая основной целью удовлетворение потребностей.

3) *Государство* – сочетает в себе черты предприятия и домохозяйства, осуществляет юридическую и политическую власть, сверх этого является регулятором развития экономики.

На рис. 2 представлена модель смешанной экономики, получившая название диаграммы кругооборота продуктов, ресурсов и доходов.

Модель предполагает, что в экономике существуют три типа принимающих решения субъектов – домашние хозяйства, предприятия (фирмы) и государство.

Домашние хозяйства и фирмы взаимодействуют на двух основных рынках. На рынке продуктов домашние хозяйства выступают в роли покупателей, а фирмы – продавцов. Домашние хозяйства приобретают товары и услуги, которые производят фирмы. На рынке ресурсов домашние хозяйства предлагают экономические ресурсы, которые приобретают и используют для производства товаров и услуг фирмы. Таким образом, домохозяйства и фирмы меняются местами. Внутренние стрелки диаграммы отражают потоки ресурсов, товаров и услуг между домашними хозяйствами и фирмами. Внешние стрелки диаграммы представляют движение потоков денежных средств.

Государство в кругообороте продуктов, ресурсов и доходов играет значительную роль. Фирмы и домохозяйства в свою очередь выплачивают государству налоги. И у фирм и у домохозяйств государство приобретает ресурсы, товары и услуги, взамен от государства идут денежные средства (расходы). Кроме того, государство осуществляет им денежные выплаты – трансфертные платежи. Домохозяйства получают социальные выплаты в виде пенсий, различных пособий, а фирмы с целью поощрения производства и создания благоприятного климата для бизнеса – дотации и субсидии.

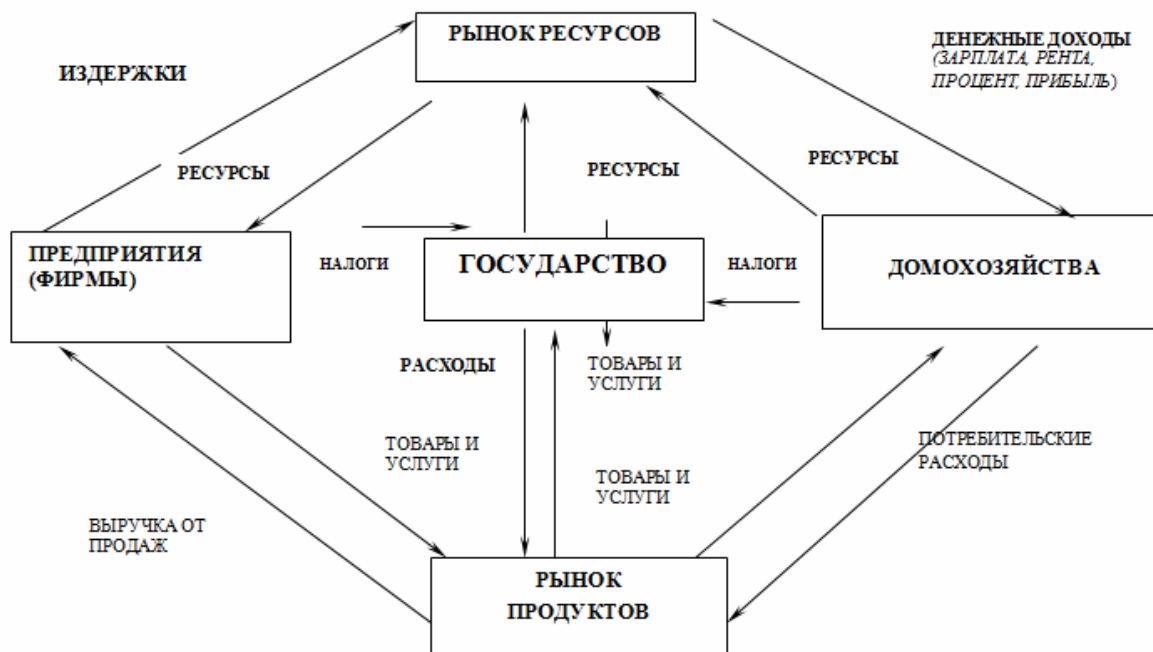


Рис. 2. Кругооборот продуктов, ресурсов и доходов в смешанной экономике

Данная модель смешанной экономики иллюстрирует наглядно взаимосвязь всех основных субъектов рыночной деятельности и основана на многих допущениях в силу этого отражает лишь самые основные экономические взаимосвязи. Модель показывает неизменные потоки, однако указанные выше потоки меняются со временем и сам по себе кругооборот не является вечным, поскольку происходит истощение ресурсов.

4. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ

- 4.1. Спрос: определение, закон, функция, кривая, факторы.
- 4.2. Предложение и факторы, на него влияющие. Закон предложения.
- 4.3. Рыночное равновесие. Дефицит и избыток товара.
- 4.4. Ценовая эластичность спроса. Показатели эластичности.

4.1. Спрос: определение, закон, функция, кривая, факторы

Данная тема является в микроэкономике базовой, в ней раскрываются такие понятия, как спрос и предложение, а так же факторы, влияющие на них.

Под **спросом** понимается количество товара, которое потребители хотят и могут приобрести за ту или иную цену в определенный период времени. Необходимо понимать, что под спросом понимается только тот спрос, который обеспечен деньгами. **Объем (quantity) спроса** – количество товара, которое согласно купить отдельное лицо, группа людей или население в целом в единицу времени при определенных условиях.

Спрос потребителей зависит, прежде всего, от цены товара, которая складывается из цены товара, скидок и льгот (в комплексе называются *ценовые факторы*). В экономической теории принято выражать эту зависимость тремя способами:

- 1) табличным;
- 2) алгебраическим: $Q_{da} = f(P_d)$;
- 3) графическим (рис. 3). Графически эта зависимость отражается в кривой спроса d .

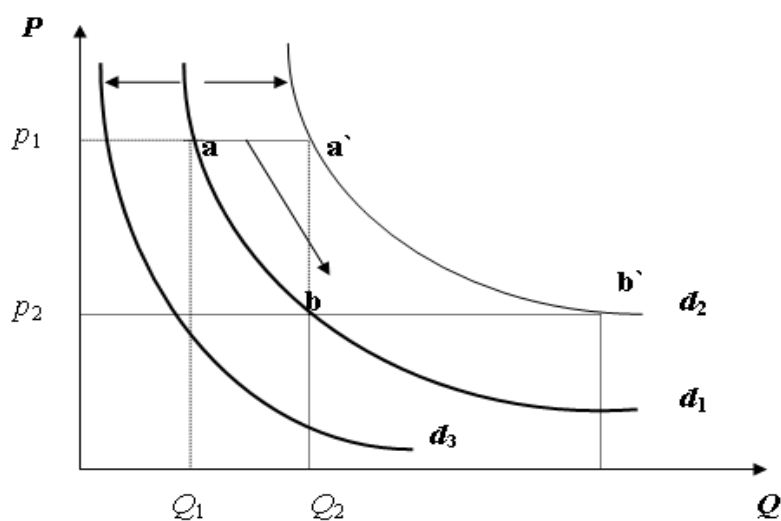


Рис. 3. Кривая спроса

В основе построения кривой спроса лежит **закон спроса**: обратная зависимость объема спроса от цены товара при прочих равных условиях.

При изменении цены товара с p_1 до p_2 происходит передвижение по кривой спроса из точки a в точку b , то есть вызывает движение вдоль кривой спроса.

Ряд факторов влияет на положение кривой спроса, сдвигая ее вправо вверх при позитивном воздействии (d_2) и влево вниз при негативном воздействии (d_3). Эти факторы называются *неценовыми*, к ним относятся:

- доходы потребителей;
- вкусы потребителей;
- реклама;
- число потребителей;
- сезонность товара;
- цены на взаимосвязанные товары.

К взаимосвязанным относят две группы товаров:

- товары, удовлетворяющие потребности лишь в комплексе друг с другом (товары-комплементы) – взаимодополняемые товары, к примеру, автомобиль и бензин. Если цена на бензин растет, то спрос на автомобили падает. Кривая спроса на автомобили сдвигается влево-вниз. Отметим, что при этом не обязательно уменьшается объем спроса – изменяется характер спроса;

- товары, взаимозаменяющие друг друга (товары-субституты), к примеру, яблоки и бананы. Если цена на бананы растет, то увеличивается спрос на яблоки, кривая спроса на них сдвигается вправо-вверх.

Однако изучение спроса покупателей не позволяет в полной мере охарактеризовать ситуацию на рынке, для этого необходимо так же рассматривать рынок с позиции продавца. Он олицетворяет предложение товаров.

4.2. Предложение и факторы, на него влияющие.

Закон предложения

Предложение (supply) – характеризует функциональную зависимость предлагаемого количества товаров от цены. Функция предложения также может быть задана табличным, алгебраическим и графическим способом.

По аналогии со спросом на предложение влияют ценовые и неценовые факторы. Рассмотрим воздействие неценовых факторов на кривой предложения s . В ее основе – *закон предложения*: объем предложения увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении при прочих равных условиях.

Цена предложения – минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара. Цена, начиная с ко-

торой объем предложения становится ненулевым, называется *минимальной ценой предложения* (рис. 4).

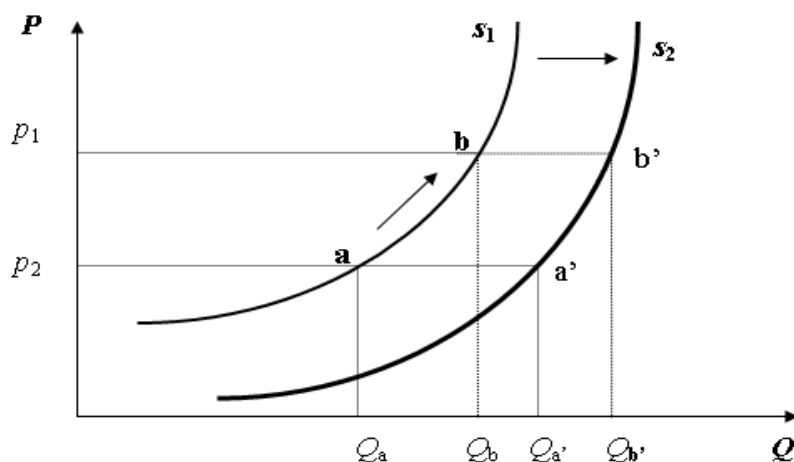


Рис. 4. Кривая предложения

Изменение цены приводит к перемещению из точки *a* в точку *b* на кривой s_1 . Одновременно возрастает *объем предложения*.

Объем предложения – количество товара, которое желает продать на рынке отдельный продавец или их группа в единицу времени при определенных условиях.

К *неценовым факторам*, влияющим на предложение относят:

- наличие производственных ресурсов;
- характер применяемой технологии;
- налоги и дотации;
- природные условия;
- число продавцов данного товара.

Влияние неценовых факторов на положение кривой предложения аналогично влиянию на кривую спроса и сдвигает кривую при росте предложения влево-вверх, а при снижении вправо-вниз

4.3. Рыночное равновесие. Дефицит и избыток товара

Взаимодействуя на рынке, продавцы и покупатели согласовывают свои интересы. В результате на основе ценового механизма, происходит синхронизация цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и объемов предложения, т. е. к установлению рыночного равновесия.

Для исследования этого взаимодействия совместим на одном графике кривую спроса и кривую предложения.

Рыночное равновесие характеризуется координатами точки пересечения кривой спроса d и кривой предложения s в точке e .

Цена p_e , при которой $Q_d=Q_s$ называется *равновесной ценой*. Количество товара Q_e , реализованное на рынке по равновесной цене – **равновесное количество товара**.

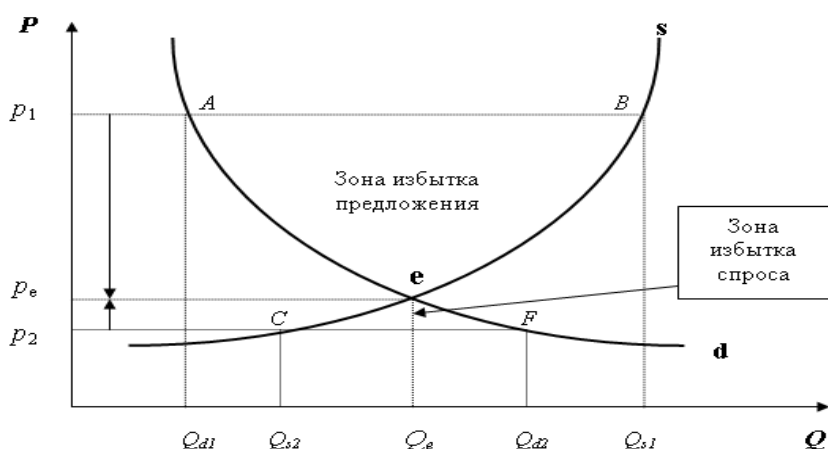


Рис. 5 Рыночное равновесие

В состоянии равновесия рынок сбалансирован: ни у покупателей, ни у продавцов нет внутренних побуждений к его нарушению. При любой другой цене рынок не сбалансирован (рис. 5).

Так, если p_1 выше p_e , образуется зона профицита товара (избытка предложения) AB_e . Она возникает вследствие того, что величина спроса при цене p_1 ниже величины предложения при той же цене. В ходе конкуренции в борьбе за потребителей продавцы будут вынуждены снижать цену.

Если же цена p_2 ниже равновесной p_e , образуется зона дефицита товара (избытка спроса) – C_eF . При данной цене спрос значительно превышает предложение. Стремление потребителей приобрести товар приведет к тому, что цена будет расти.

В каждом из этих случаев под воздействием конкурентных сил происходит процесс понижения (или повышения, соответственно) цены, то есть возвращение к ситуации рыночного равновесия. Таким образом, формируется объективный рыночный механизм координации производителей и потребителей.

4.4. Ценовая эластичность спроса. Показатели эластичности

Ценовые факторы оказывают значительное воздействие на величину спроса. Однако производителям следует иметь в виду, что реакция покупателей на изменение цен на разные товары отличается.

Для того, что бы измерить зависимость спроса от воздействия цены используют такой показатель, как ценовая эластичность спроса.

Ценовая эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при изменении цены товара на один процент.

$$E_p^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение цены}} = \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%}$$

Показатель эластичности спроса по цене берется по модулю. По степени эластичности различают:

- Спрос *совершенно эластичный*, когда при очень малом изменении цены или ее низменности спрос растет неограниченно, $E_p^D = \infty$ (D_1D_1 , рис. 6). Данный вариант характеризует ситуацию, при которой незначительное увеличение цены приводит к падению спроса до нуля. Такой вариант эластичности является гипотетическим, однако ряд ситуаций очень близки к нему. Например, мелкий фермер не сможет продать свой урожай зерна мукомольному предприятию, если установит цену более высокую, чем равновесная.

- Спрос *эластичный*, когда изменение объема продаж опережает изменение цены, $E_p^D > 1$, (D_2D_2 , рис. 6). То есть спрос очень чувствителен к цене товара. Данный вид спроса характерен для товаров роскоши, дорогих предметов потребления или товаров с большим количеством заменителей.

- Спрос *единичной эластичности*, когда изменения цены и объема продаж равновелики, $E_p^D = 1$, (D_3D_3 , рис. 6).

- Спрос *неэластичный*, когда изменения цены незначительно влияет на объема продаж, $E_p^D < 1$, (D_4D_4 , рис. 6) Данный вид спроса характерен для товаров первой необходимости с относительно низкими ценами.

- Спрос *совершенно неэластичный*, когда любое изменение цены не отражается на объеме продаж, $E_p^D = 0$ (D_5D_5 , рис. 6). Так же как и первый вариант является скорее гипотетическим. Однако ряд товаров практически обладают совершенно неэластичным спросом, например инсулин, коммерческие полеты в космос, уникальные произведения искусства и т.д.

На степень эластичности влияют такие **факторы** как:

1. Значимость товара для потребителя.
2. Наличие заменителей данного товара.
3. Удельный вес товара в доходе потребителя.
4. Фактор времени.

В экономической теории помимо ценовой эластичности выделяют такой показатель реакции спроса, как «**эластичность спроса по доходу**» и «**перекрестная эластичность**».

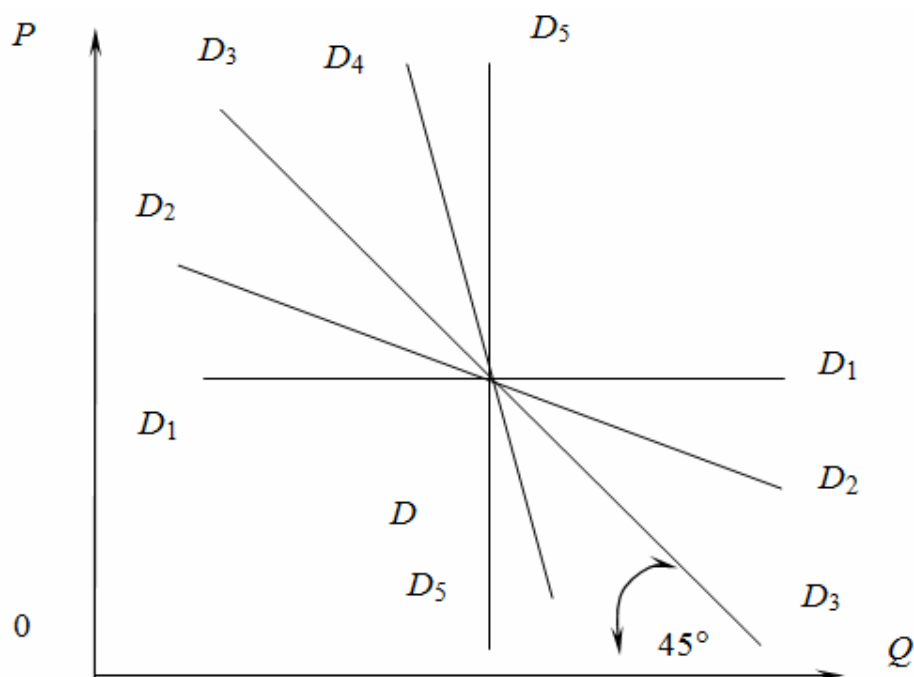


Рис. 6. Кривая спроса в зависимости от степени его ценовой эластичности

Эластичность спроса по доходу измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей. Измерив, эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории нормальных (когда рост доходов приводит к росту спроса) или низшего качества (когда реакция обратная). В ситуации, когда коэффициент эластичности спроса по доходу равен 0, товар относят к самым необходимым (товар первой необходимости) – например, мыло.

$$E_1^D = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение дохода}} = \frac{\Delta Q, \%}{\Delta I, \%}$$

Понятие перекрестной эластичности спроса используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности – это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара Б.

$$E_d^{ab} = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса А}}{\text{Процентное изменение цены Б}} = \frac{\Delta Q_a, \%}{\Delta P_b, \%}$$

Применяя данную формулу, возможны следующие значения коэффициента перекрестной ценовой эластичности спроса:

- Если $E_d^{ab} > 0$, то повышение цены на один товар вызывает увеличение спроса на другой товар. Подобная взаимозависимость цены одного товара и спроса на другой товар характерна субститутам (взаимозаменяемым товарам, например, чаю и кофе);

- Если $E_d^{ab} < 0$, то повышение цены на один товар вызывает уменьшение спроса на другой товар. Подобная взаимозависимость цены одного товара и спроса на другой товар свойственна взаимодополняющим (комплексным) товарам, например, автомобилю и бензину.

- Если $E_d^{ab} = 0$ то повышение цены на один товар не вызывает изменения спроса на другой товар. В подобном случае товары являются нейтральными друг к другу, т.е. несопряженными в потреблении друг с другом. Например, хлеб и зубная паста.

Кроме того рассчитывается показатель эластичности предложения по цене, которая показывает степень чувствительности объема предложения к цене товара. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие лишь в том, что вместо величины спроса используется величина предложения.

$$E_p^s = \frac{\text{Процентное изменение объема предложения}}{\text{Процентное изменение цены}} = \frac{\Delta Q, \%}{\Delta P, \%}.$$

Выделяют два метода измерения данных показателей:

1. *Дуговая эластичность*. Она показывает приблизительную реакцию спроса или предложения на изменения цены, дохода и т.д. При ее подсчете процентное изменение величины спроса (предложения) и цены (дохода) рассчитывается относительно среднего значения. То есть:

$$\Delta Q, \% = \frac{(Q_2 - Q_1)}{(Q_1 + Q_2) : 2};$$

$$\Delta P, \% = \frac{(P_2 - P_1)}{(P_1 + P_2) : 2}.$$

Разделив два этих выражения получим формулу дуговой эластичности:

$$E_p^D = \frac{(Q_2 - Q_1) (P_1 + P_2)}{(Q_1 + Q_2) (P_2 - P_1)}.$$

2. *Точечная эластичность*. Она показывает изменение спроса (предложения) вследствие изменения цены (дохода) в отдельной точке кривой спроса. При подсчете процентное изменение величины спроса (предложения) и цены (дохода) рассчитывается относительно первоначальных значений значения. То есть:

$$\Delta Q, \% = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1};$$

$$\Delta P, \% = \frac{P_2 - P_1}{P_1}.$$

Разделив два этих выражения получим формулу точечной эластичности:

$$E_p^D = \frac{(Q_2 - Q_1)P_1}{Q_1(P_2 - P_1)}.$$

Каждый из этих методов может быть использован при подсчете эластичности спроса по цене, доходу, цене иных товаров и при подсчете эластичности предложения.

Спрос и предложение являются определяющими категориями в экономической теории, они позволяют проанализировать и предопределить изменение ситуации на рынке по таким характеристикам как цена товара и объем рынка товара. Ценовые и неценовые факторы, воздействующие на спрос и предложение, позволяют оценить динамику рыночного равновесия на рынке. Взаимосвязь значение спроса и предложения от цены товара позволяет оценить такой показатель как эластичность.

5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА

5.1. Полезность экономического блага и условия рационального потребительского выбора.

5.2. Кривые безразличия и бюджетные ограничения.

5.3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и замещения.

5.1. Полезность экономического блага и условия рационального потребительского выбора

Потребитель является ключевым рыночным агентом, экономическое поведение которого изучается на микроуровне. В микроэкономической теории сложились различные концептуальные подходы к исследованию потребительского поведения. Первый научный подход – *кардиналистский (количественный)* – основывается на предпосылке о возможности точного количественного выражения *полезности* экономического блага.

Понятие полезности было введено в научный оборот английским философом И. Бентамом. Согласно его научной позиции, **полезность** – это способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Исследуя природу полезности, немецкий экономист и математик Г. Госсен в 1845 г. выявил следующую *закономерность*: потребляемые последовательно части какого-либо блага обладают убывающей полезностью для потребителя. Это означает, что любому бесконечно малому увеличению количества блага Q соответствует прирост *общей полезности* TU . Хотя общая полезность с увеличением количества потребленных благ постепенно возрастает, *предельная полезность* – MU – каждой дополнительной единицы блага неуклонно уменьшается (рис. 7, б). Максимум общей полезности достигается в точке А, когда предельная полезность становится равной нулю. Это свидетельствует о том, что потребляемое благо полностью удовлетворяет потребность потребителя.

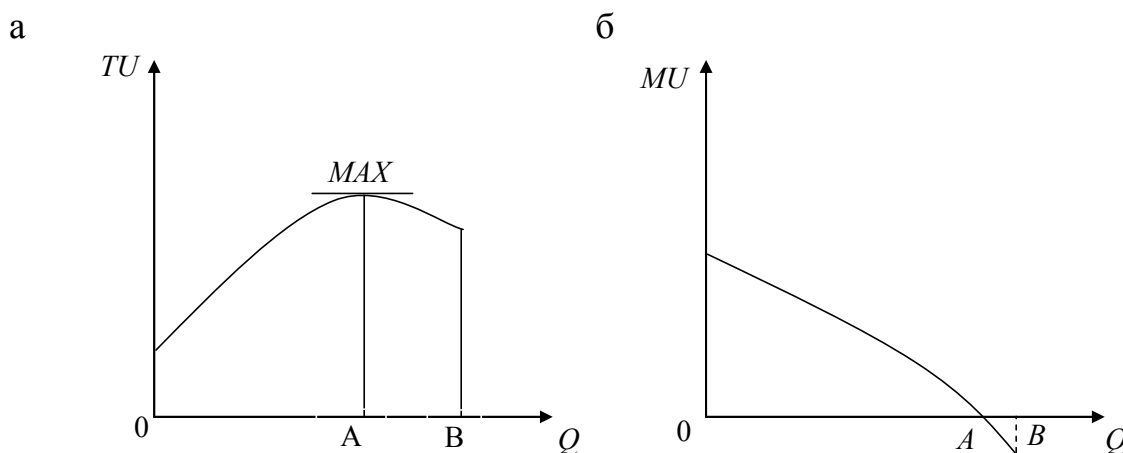


Рис. 7.

а – общая полезность экономического блага;
б – предельная полезность экономического блага

На основе выявленной закономерности Г. Госсен сформулировал два закона рационального поведения потребителя на рынке. Суть *первого закона Г. Госсена (закона насыщения потребностей)* состоит в том, что предельная полезность каждой следующей единицы блага, потребляемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы. Таким образом, *функция полезности*, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества, может быть выражена в виде:

$$U_i = f(Q_i),$$

где U – полезность блага;

Q_i – последовательно потребляемые части блага.

По мнению *кардиналистов*, степень удовлетворения потребности человека можно выразить с помощью условной единицы – ютиль. Например, если потребитель покупает 10 единиц блага (яблоки), то общая полезность (U) этого количества яблок равна 10 ютилям. Если покупается 11-е яблоко, то общая полезность возрастает и равняется 11 ютилям. Предельная полезность может быть определена по формуле:

$$MU = (U_{11} - U_{10}) / (11 - 10) = (U_{11} - U_{10}) / 1.$$

По мнению *кардиналистов*, если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии снижения их цены. Рациональным потребителем принято считать такого рыночного субъекта, который стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей путем потребления полезных свойств благ и услуг с учетом существующих ограничений в доходе и ценах. Таким образом, *кардиналисты обосновали правило максимизации полезности*, которое состоит в том, чтобы в процессе потребительского выбора каждая последняя единица денежных затрат приобретаемых благ приносила одинаковую предельную полезность. Алгебраически это правило реализуется при условии:

$$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = MU_3/P_3,$$

где MU_1, MU_2, MU_3 предельная полезность благ, входящих в потребительский набор;

P_1, P_2, P_3 – цены благ.

Второй закон Г. Госсена гласит: при заданных ценах и бюджете потребитель достигает максимума полезности, когда отношение предельной полезности к цене одинаково по всем потребляемым благам. Таким образом, в *кардиналистской концепции*, критерием рациональности потребительского поведения является не общая или предельная полезность благ, а предельная полезность на затраченный рубль.

5.2. Кривые безразличия и бюджетные ограничения

Второй концептуальный подход – *ординалистский (порядковый)* является более современным и не требует точного количественного измерения полезности. Основной исследовательский акцент сделан на ранжировании экономических благ с позиции предпочтительности для потребителя. Ординалисты (Ф. Эджуорт, В. Парето, Р. Аллен, Е. Слуцкий, Дж. Хикс, П. Самуэльсон) предложили использовать в качестве инструмента анализа потребительских предпочтений – *кривую безразличия* – линию, каждая точка которой представляет наборы двух благ (X и Y), равноценных между собой с позиции потребителя (рис. 8, а). *Картой кривых безразличия* является полная совокупность кривых безразличия отдельного потребителя (рис. 8, б).

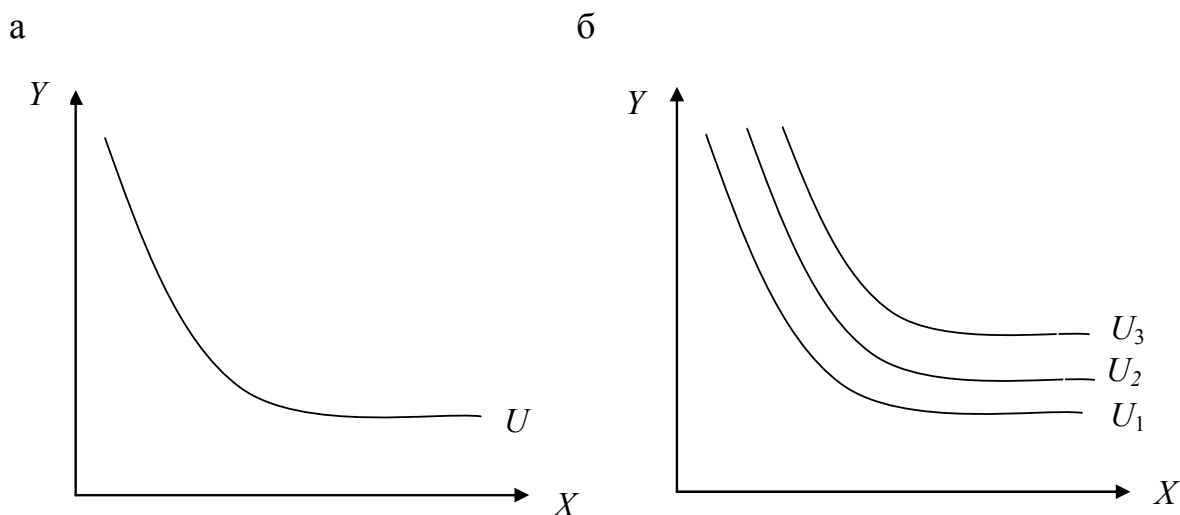


Рис. 8.

а – кривая безразличия; б – карта кривых безразличия

Английский экономист Ф. Эджуорт (1845–1926 гг.) математическим путем обосновал следующие *свойства* кривых безразличия:

1. Для нормальных товаров имеют отрицательный наклон.
2. Кривая безразличия, лежащая правее и выше другой кривой, содержит более предпочтительные наборы.
3. Кривые безразличия не пересекаются.
4. Кривая безразличия может быть проведена через любую точку в пространстве потребительских благ.
5. Кривые безразличия выпуклы к началу координат.

Наклон кривой безразличия отражает относительные предпочтения потребителя по отношению к товарам, входящим в набор, и называется *предельной нормой замещения*. Предельная норма замещения благом X блага Y (MRS) показывает объем блага Y , от которого должен отказаться потреби-

тель, чтобы увеличить потребление блага X на одну единицу при неизменном уровне полезности:

$$MRS = -\Delta Y/\Delta X \text{ при } U = \text{const.}$$

Кривые безразличия позволяют выявить предпочтения потребителя. Однако при этом не учитываются цены товаров и доход потребителя. Они лишь показывают возможность замены одного блага другим, но не определяют, какой именно набор товаров потребитель сочтет для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает *бюджетное ограничение*, показывающее, какие наборы товаров можно приобрести за данную сумму денег.

Если I – доход потребителя, P_x – цена блага X , P_y – цена блага Y , а X и Y – приобретаемые количества благ, то уравнение бюджетного ограничения записывается в виде:

$$I = P_x X + P_y Y.$$

При $X = 0$, $Y = I/P_y$, т.е. весь доход расходуется на благо Y . При $Y = 0$, $X = I/P_x$, т.е. весь доход расходуется на благо X (рис. 9).

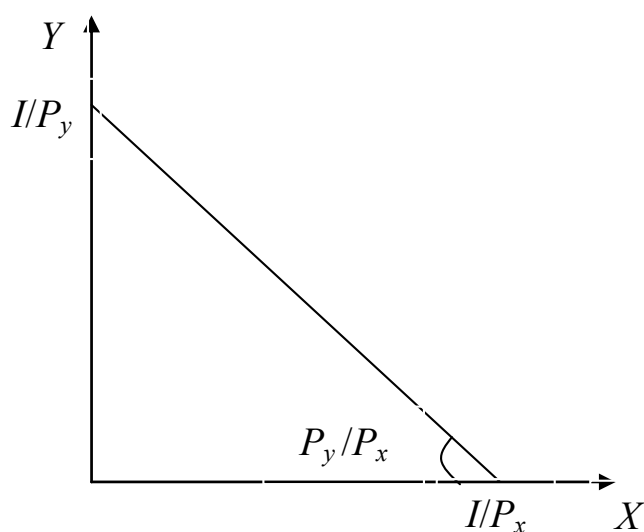


Рис. 9. Линия бюджетного ограничения

При неизменных ценах линия бюджетного ограничения сдвигается параллельно вверх, если доход потребителя увеличивается (рис. 10, а), или вниз, если доход уменьшается (рис. 10, а). Если при неизменном доходе меняется соотношение цен товаров, то меняется наклон линии бюджетного ограничения (рис. 10, б). Если цены товаров меняются одновременно и в равной пропорции, то линия бюджетного ограничения смещается параллельно влево (рис. 10, в).

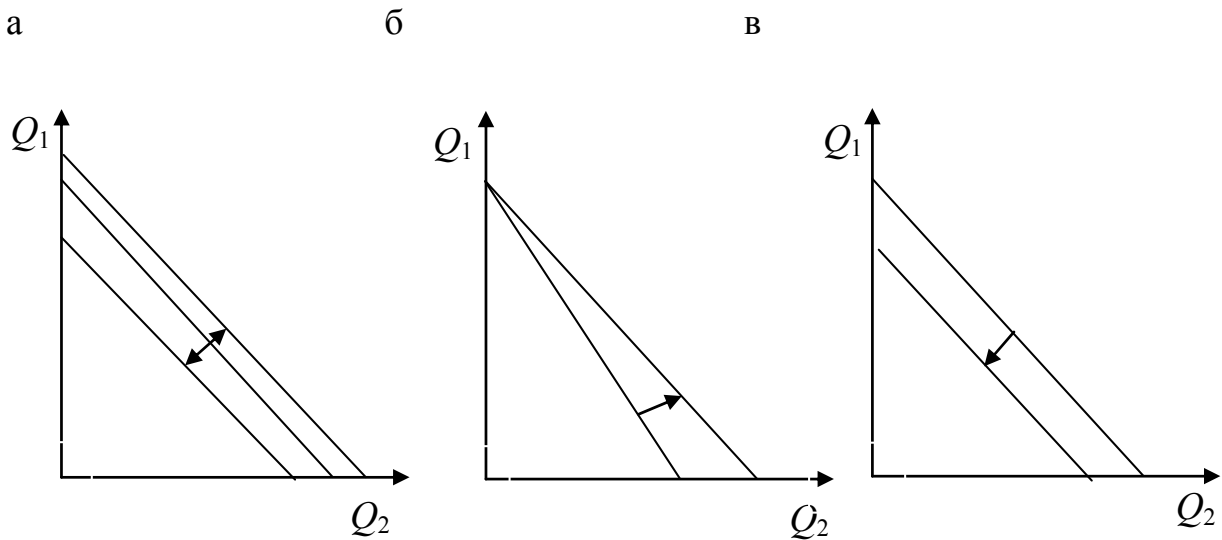


Рис. 10. Изменение:
 а – бюджетного ограничения при росте или снижении дохода потребителя;
 б – наклона линии бюджетных возможностей
 в результате изменения соотношения цен товаров;
 в – бюджетного ограничения при росте цен товаров

Точка касания кривой безразличия с линией бюджетного ограничения означает положение **равновесия потребителя** (рис. 11).

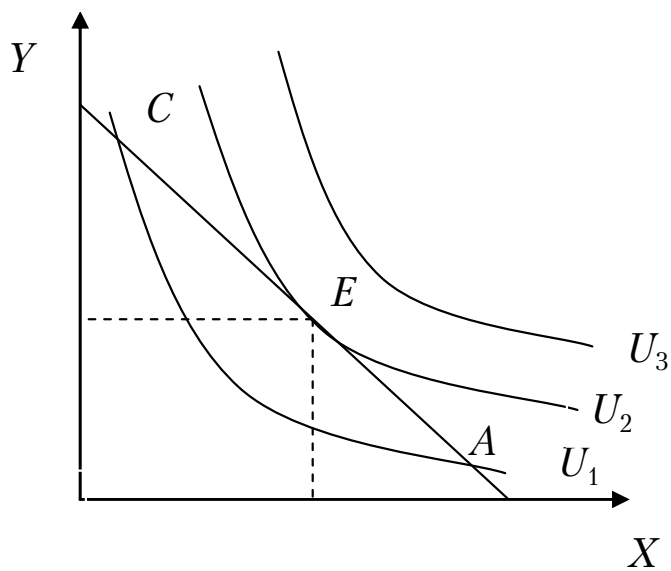


Рис. 11. Равновесие потребителя

5.3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и замещения

В точке равновесия (т. E) наклон линии бюджетного ограничения, определяемый соотношением цен товаров, совпадает с наклоном кривой безразличия, определяемым предельной нормой замещения. Алгебраически условие равновесия выражается в виде:

$$P_x/P_y = MRS_{xy},$$

где P_x и P_y – цены благ X и Y ;

MRS_{xy} – норма замещения одного блага другим без изменения общей полезности благ, входящих в потребительский набор.

Поскольку, $MRS_{xy} = MU_x/MU_y$, то $MU_x/MU_y = P_x/P_y$, или $MU_x/P_x = MU_y/P_y$, где MU_x и MU_y – предельная полезность благ X и Y ; P_x/P_y – цены благ X и Y .

Таким образом, условие равновесия, сформулированное кардиналистами, совпадает с условием равновесия ординалистов.

Равновесие потребителя может изменяться под влиянием изменения цен. *Эффект цены* распадается на эффект дохода и эффект замещения (субституции). *Эффект дохода* заключается в том, что при неизменном номинальном доходе возрастает реальный доход потребителя, если цена товара снижается. *Эффект замещения* проявляется в том, что с уменьшением цены товара появляются возможности замещать им в потреблении более дорогие товары-субституты.

Рациональный потребитель формирует свое поведение на рынке исходя из сравнения предельной полезности последней единицы блага с ее рыночной ценой. Если предельная полезность i -й единицы блага больше рыночной цены, то имеет место *излишек (избыток, рента или прибыль) потребителя*, рассчитываемый по формуле:

$$d_i = MU_i - p,$$

где d_i – излишек потребителя;

MU_i – предельная полезность i -й единицы блага,

p – цена i -й единицы блага.

Поскольку график предельной полезности совпадает с графиком индивидуального спроса на благо, то графически излишек потребителя выражается заштрихованной площадью на рис. 12.

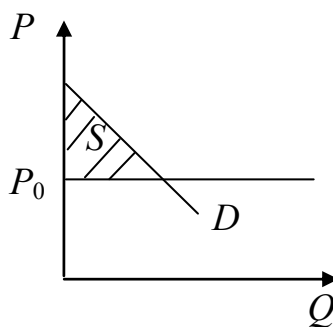


Рис. 12. Излишек потребителя

Рыночный излишек образуется как сумма излишков всех потребителей, действующих на рынке в данный период времени (рис. 13).

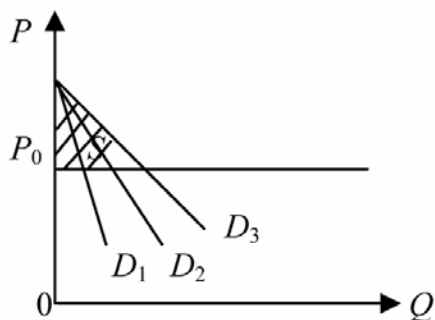


Рис. 13. Рыночный излишек

Таким образом, рыночный излишек по своей экономической сути – это совокупная полезность, получаемая потребителем от потребления благ в определенный период времени.

Точки касания кривых безразличия с линиями бюджетных ограничений показывают последовательные положения равновесия потребителя в соответствии с изменением его дохода. Кривая, соединяющая точки равновесия потребителя, названа Дж. Хиксом *кривой «доход-потребление»*, а в американской литературе она получила название *«кривая уровня жизни»* (рис. 14).

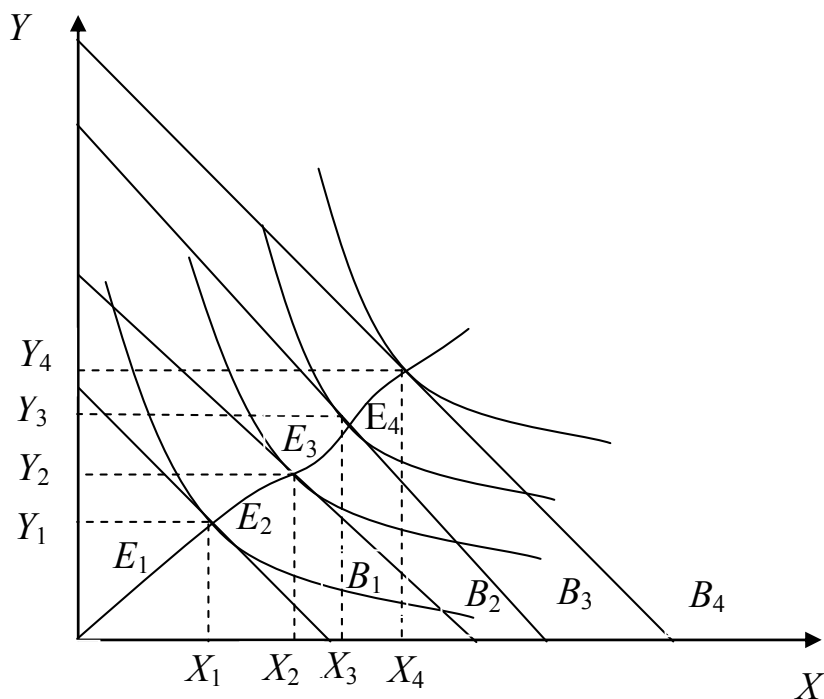


Рис. 14. Кривая «доход – потребление»

Если кривая «доход-потребление» – луч, выходящий из начала систе-

мы координат под углом 45° , то с ростом дохода потребитель в одинаковой пропорции увеличивает потребление благ X и Y . Если покупки увеличиваются непропорционально, то изменяется угол наклона кривой. В рассматриваемом примере происходит сначала быстрый рост, а затем относительное уменьшение потребления блага Y и постепенное увеличение потребления блага X .

В XIX веке немецкий статистик Э. Энгель выявил зависимость между объемом потребления блага и доходом потребителя. Форма кривых Энгеля позволяет классифицировать товары на *нормальные* (с выделением в этой группе предметов первой необходимости и предметов роскоши) и на *относительно худшие*. На рис. 15,а кривая Энгеля имеет положительный наклон, т.е. с ростом дохода потребление товара X_1 возрастает (товар X_1 – нормальный товар). На рис. 15,б кривая Энгеля имеет отрицательный наклон, т.е. с ростом дохода потребление товара X_2 сокращается (товар X_2 – товар худшего качества).

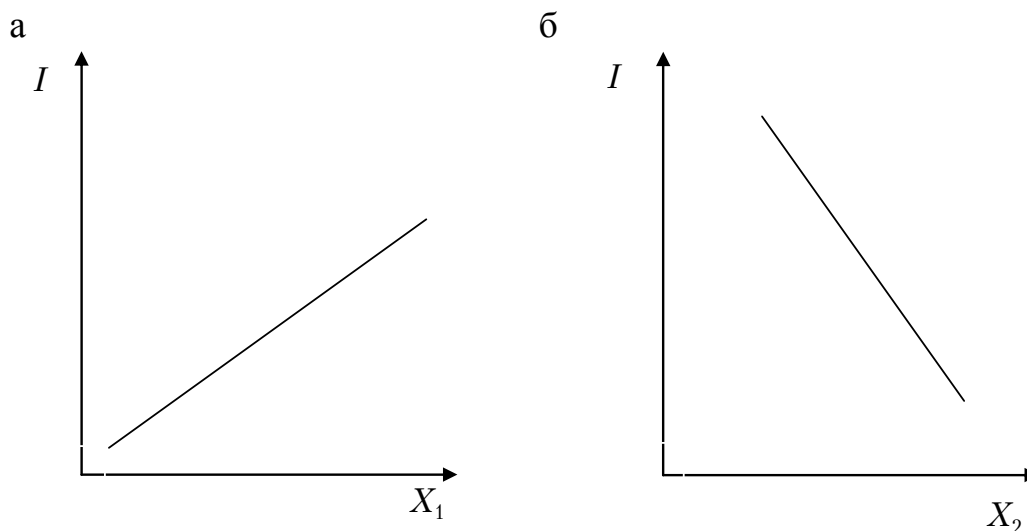


Рис. 15. Кривая Энгеля:

а – для нормальных товаров; б – для товаров худшего качества

Рассмотрим в качестве постоянной величины доход, а в качестве переменной – цену блага A . Допустим, цена блага A снизилась со 100 руб. до 50 руб. Потребитель при новых условиях за 100 руб. может купить 2 единицы блага A . Графически это отражается сдвигом линии бюджетных ограничений вправо (рис. 16). Соединив точки равновесия E_1, E_2, E_3, E_4 , получим кривую «цена-потребление».

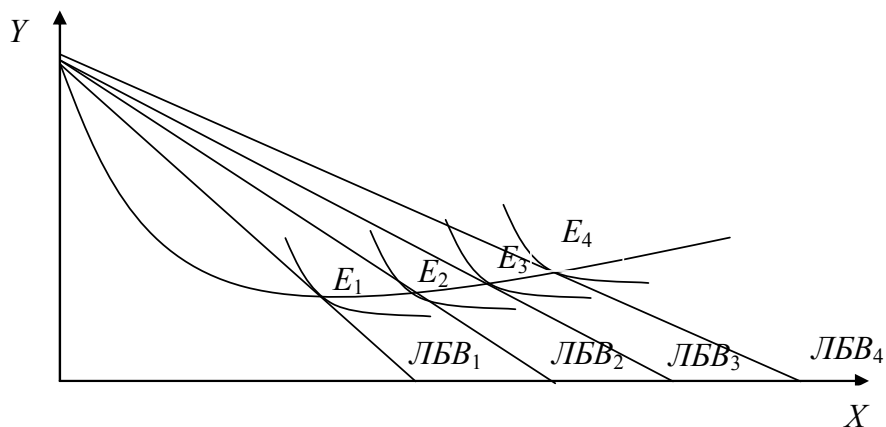


Рис. 16. Кривая «цена – потребление»

Таким образом, изучение теоретических основ потребительского выбора позволяет обосновать рациональную природу формирования индивидуального и рыночного спроса, поскольку индивиды как представители потребительского сообщества стремятся максимизировать полезность благ и минимизировать денежные расходы на их покупку. Чувствительность спроса по отношению к цене товара и желание сэкономить бюджет являются основными факторами, определяют стратегию фирмы по управлению поведением потребителей целевого рыночного сегмента.

6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА

6.1. Производство и производственная функция.

6.2. Производственная деятельность фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности.

6.3. Производственная деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Равновесие производителя. Эффект масштаба и факторы оптимизации объемов производства.

6.1. Производство и производственная функция

Важнейшим направлением в деятельности фирмы является **производство** экономических благ, под которым понимается процесс целенаправленного преобразования факторов в полезный результат.

Результатирующим показателем производственной деятельности людей за календарный год является *общественный продукт*, который в своем движении последовательно проходит четыре стадии:

- производство (исходная стадия);
- распределение;
- обмен;
- потребление.

Распределение означает определение доли каждого человека в произведенном общественном продукте. *Обмен* – это процесс, в ходе которого одни продукты обмениваются на другие при помощи денег. *Потребление* предполагает использование человеком созданных в процессе производства материальных, духовных и социальных благ для удовлетворения своих потребностей. Потребление продуктов обуславливает необходимость их повторного производства или воспроизводства. *Простое воспроизводство* – это повторение процесса производства в прежнем объеме. *Расширенное воспроизводство* предполагает повторение процесса производства в больших объемах. Отмеченные четыре стадии движения общественного продукта взаимосвязаны между собой и в совокупности образуют общественное воспроизводство.

На микроэкономическом уровне факторами производства выступают: труд – как функция рабочей силы, земля – географическое место производства и источник природных ресурсов, капитал – средства труда в натуральном или стоимостном выражении, предпринимательская способность – организационно-экономическая функция труда по соединению факторов производства и обеспечению их нормального взаимодействия, информация.

Способ соединения, а также количественное и качественное соотношение факторов в производстве данного блага называется *технологией производства*. В зависимости от соотношения факторов в производстве разли-

чают трудоемкие, фондоёмкие или капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие технологии.

Микроэкономика в аспекте производства благ и услуг изучает соотношение объема применяемых факторов и объема выпуска. Математически такая зависимость выражается *производственной функцией*, которая в общем виде представляется формулой:

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

где Q – объем выпуска;
 $f(F_1, \dots, F_n)$ – количество используемых факторов (1, ..., n).

В теории для упрощения анализа используются *двухфакторные производственные функции*: $Q = f(L, K)$, где L, K – количество используемых в единицу времени труда и капитала.

Графически задаваемая при помощи производственной функции технология может быть представлена в виде непрерывных линий – *изоквант* – линий равного выпуска (рис. 17).

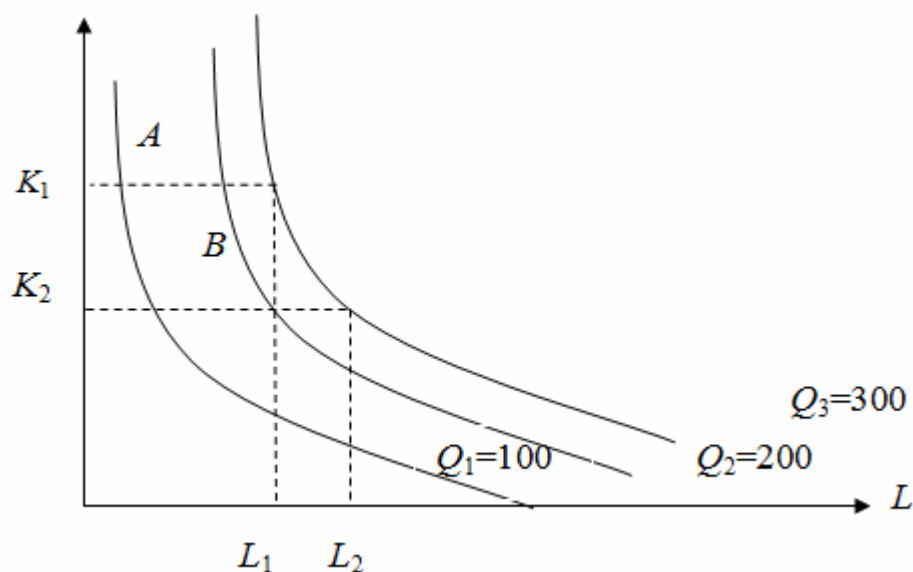


Рис. 17. Изокванты для различных значений выпуска

Каждая точка изокванты имеет координаты, соответствующие минимальным объемам труда и капитала, необходимым (в разных пропорциях) для производства данного количества продукции. Полная совокупность изоквант дает полную характеристику возможных технологий и называется *технологической картой производства продукта* или *картой изоквант*. Наклон изоквант в каждой точке называется *предельной нормой технологического замещения (MRTS)*:

$$MRTS_{L,K} = -\Delta L / \Delta K, \text{ при } Q = \text{const} \text{ или } MRTS_{K,L} = -\Delta K / \Delta L, \text{ при } Q = \text{const}.$$

В зависимости от степени заменяемости факторов в применяемой технологии изокванты принимают различные конфигурации (рис. 18).

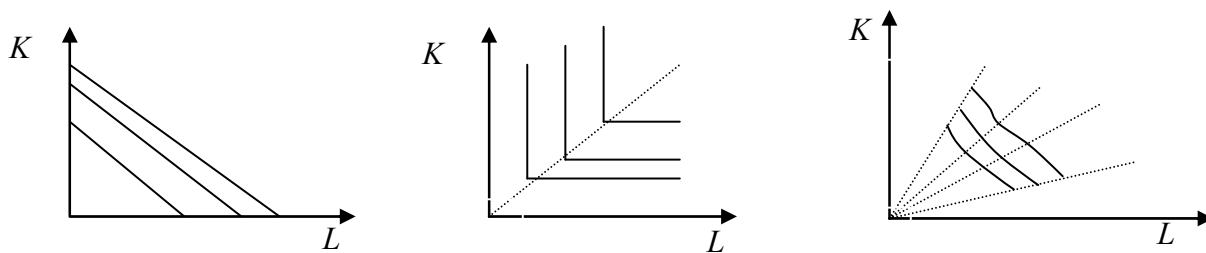


Рис. 18. Изокванты при различной взаимозаменяемости факторов производства:
 а – технология с абсолютной заменяемостью факторов;
 б – технология с абсолютной незаменяемостью факторов;
 в – наличие нескольких способов производства

На рис. 18 показана технология с абсолютной заменяемостью факторов, причем выпуск может быть достигнут с участием лишь одного фактора. На рис. 18,б – «жесткая» технология с абсолютной незаменяемостью факторов. На рис. 18,в – ломаные изокванты, иллюстрирующие наличие нескольких технологических способов производства. Способы производства показаны пунктирными линиями.

6.2. Производственная деятельность фирмы в краткосрочном периоде.

Закон убывающей предельной производительности

Краткосрочным периодом функционирования фирмы называется промежуток времени, в течение которого фирма может наращивать объемы производства только за счет одного, наиболее мобильного фактора. Как правило, этот период составляет до одного года, где *переменным фактором* для большинства фирм является *труд*, а *постоянным* – *капитал*. Математически зависимость объема выпуска от переменного фактора выражается в виде:

$$Q = f(L).$$

Для того чтобы отразить влияние переменного фактора (труда) на производство введем понятия совокупного (общего), среднего и предельного продуктов.

Совокупный продукт (Q или TP) – это объем экономического блага, произведенный с использованием некоторого количества переменного фактора.

Средний продукт (средняя производительность труда – AP) – это отношение объема выпуска к объему затраченного на его производство труда:

$$AP = Q/L.$$

Предельный продукт (предельная производительность труда – MP) – это отношение дополнительного объема выпуска к дополнительной единице труда, вызвавшей приращение выпуска: $MP = \Delta Q / \Delta L$

Рассмотрим динамику общего, среднего и предельного продуктов по стадиям производства в краткосрочном периоде (рис. 19).

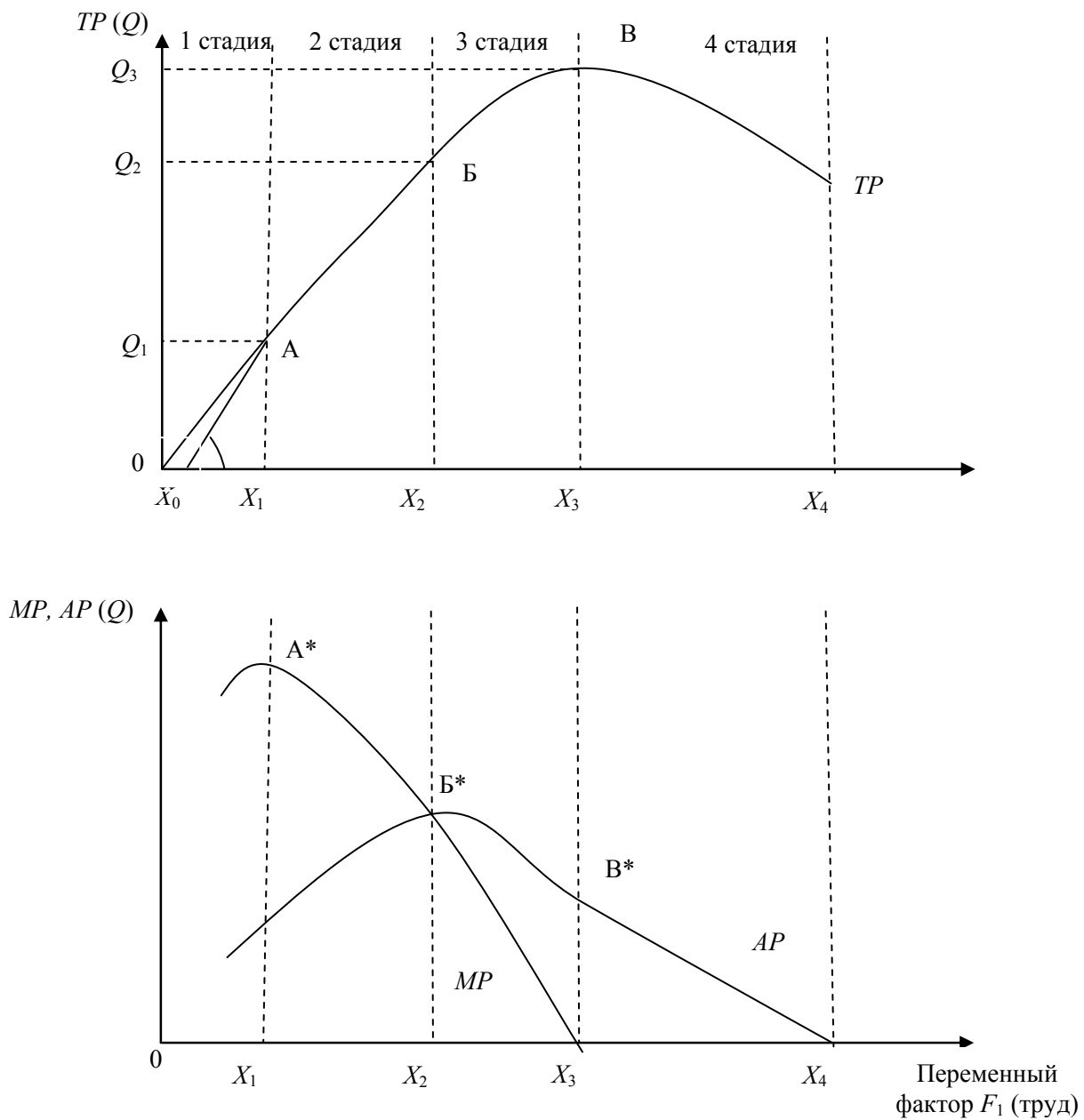


Рис. 19 Динамика общего, среднего и предельного продуктов труда по стадиям производства

На первой стадии производства (ОА) увеличение затрат труда способствует все более полному использованию капитала. Это выражается в росте MP и AP , при этом $MP > AP$ (рис. 19). В точке A^* MP максимален. На второй стадии (АБ) величина MP уменьшается и в точке B^* $MP = AP$. Если на первой стадии TP возрастает медленнее, чем использованное количество переменного фактора, то на второй стадии TP растет быстрее, чем использованное количество переменного фактора. На третьей стадии (БВ) $MP < AP$, в результате чего TP растет медленнее затрат переменного фактора. На четвертой стадии (после точки В) $MP < 0$. В результате прирост переменного фактора F_1 приводит к уменьшению выпуска TP . В этом заключается действие закона убывающей предельной производительности. Он утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) достигается точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и абсолютного объемов продукции. Заметьте, что этот закон был выведен экспериментальным путем (сначала в сельском хозяйстве, а затем и в других отраслях промышленности) и он проявляется в краткосрочном периоде. Технический прогресс раздвигает границы действия данного закона.

6.3. Производственная деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Равновесие производителя

Долгосрочным периодом функционирования фирмы называется промежуток времени, в течение которого фирма может наращивать объемы производства за счет изменения всех используемых факторов. Этот период составляет более одного года. Поскольку все факторы являются *переменными*, то перед фирмой возникает проблема определения оптимальной комбинации ресурсов с точки зрения максимизации объемов производства при заданном инвестиционном бюджете. *Изокоста* – линия равных затрат – отражает различные комбинации издержек на приобретение факторов при заданном объеме расходов. Если w – ставка заработной платы, r – стоимость аренды единицы капитала в единицу времени, I – инвестиционный бюджет, то изокоста выражается в виде: $C = wL + rK$. На рис. 20 изокосты (C_1 , C_2 и C_3) представлены нисходящими линиями, имеющими точки касания (E , E' , E'') с изоквантами (Q_1 , Q_2 , Q_3).

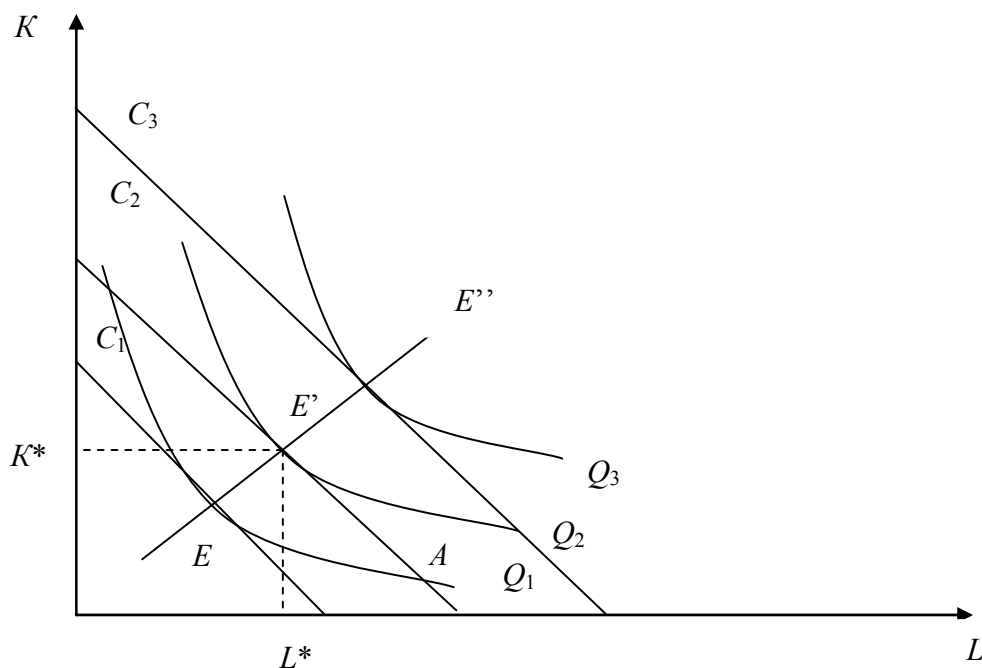


Рис. 20. Равновесие производителя

Оптимальная комбинация факторов $E(L^*, K^*)$ при затратах C_2 соответствует точке касания изокосты C_2 и изокванты максимально доступного выпуска Q_2 . Для точки E выполняется следующее условие:

$$w/r = MRTS_{L,K} = -MP_L / MP_K$$

$$\text{или } MP_L/w = MP_K/r.$$

Из этого выражения следует, что в точке *равновесия производителя* (т.е.) последняя единица затрат, израсходованная на труд, дает тот же прирост выпуска, что и последняя единица затрат, израсходованная на капитал. При увеличении или сокращении объема затрат оптимум изменяется (рис. 20). Линия $EE'E''$ называется траекторией роста фирмы.

Анализ траектории роста фирмы позволяет определить тип *экономии от масштаба*. Если расстояния между изоквантами уменьшаются, то существует *возрастающая экономия от масштаба*, т.е. увеличение выпуска достигается при относительной экономии ресурсов (рис. 21). *Факторами положительного эффекта масштаба* являются: специализация труда, в том числе и управленческого, производство побочных продуктов, проведение научно-исследовательских работ.

Если расстояния между изоквантами увеличиваются, это свидетельствует об *убывающей экономии от масштаба* (рис. 22).

В случае, когда увеличение производства требует пропорционального увеличения ресурсов, имеет место *постоянная экономия от масштаба* (рис. 23).

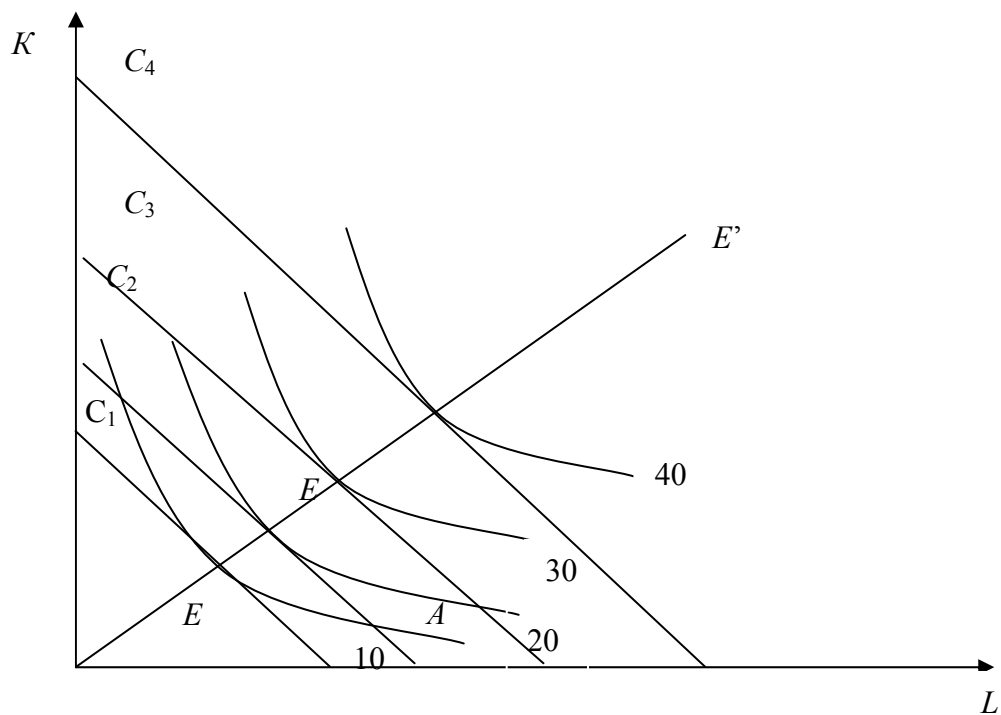


Рис. 21. Возрастающая экономия от масштаба

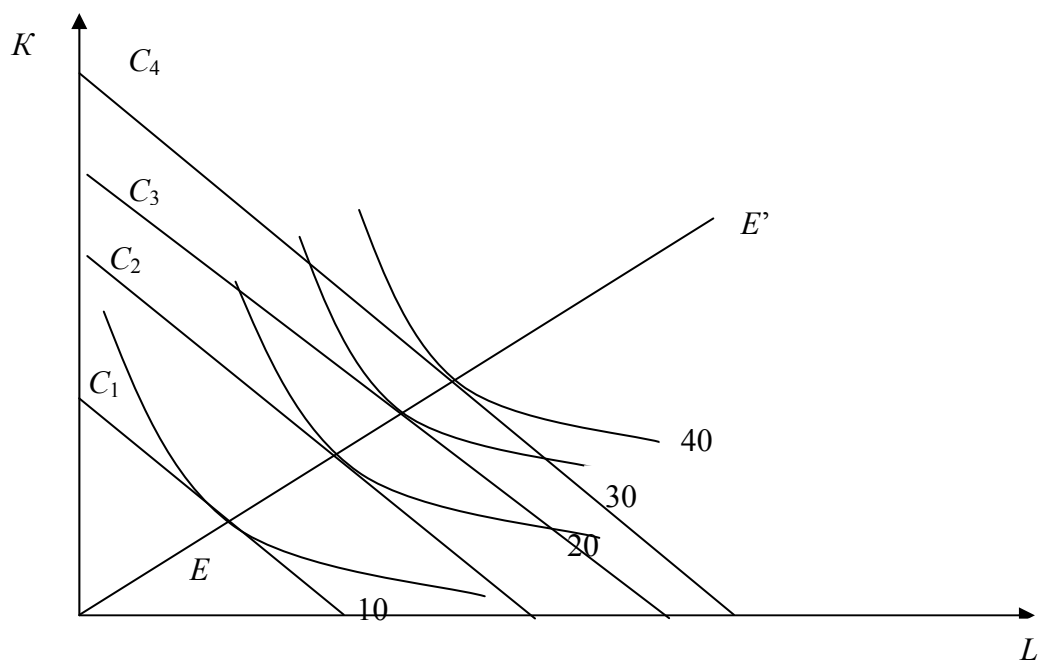


Рис. 22. Убывающая экономия от масштаба

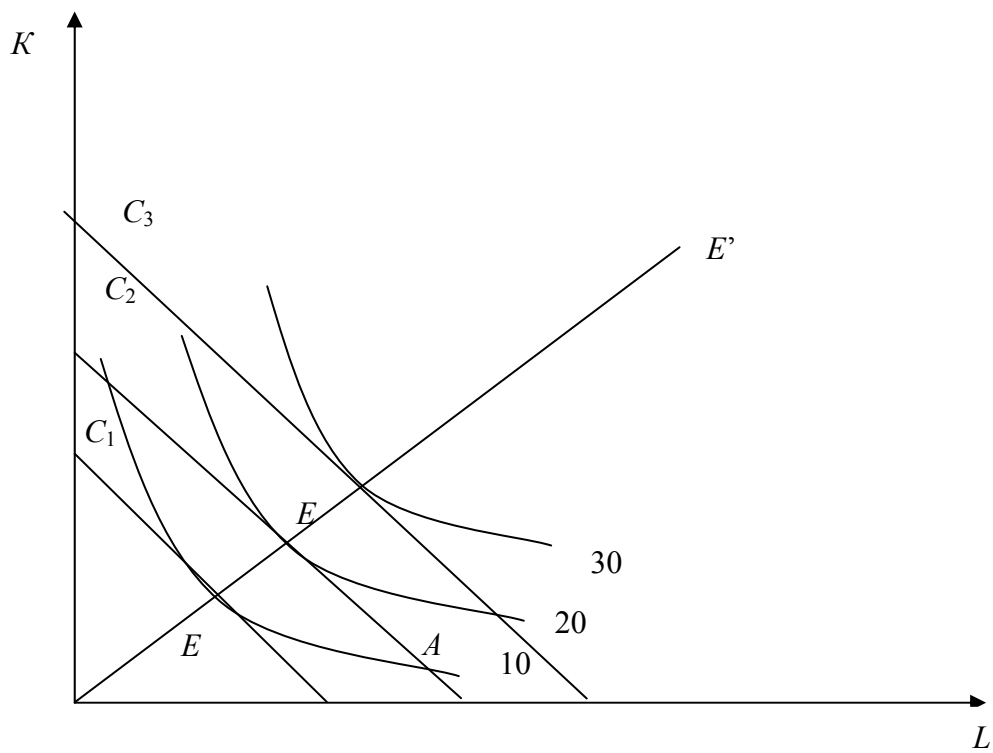


Рис. 23. Постоянная экономия от масштаба

Таким образом, изокванта позволяет не только экономно использовать имеющиеся ресурсы для достижения данного объема производства, но и определить *минимально эффективный размер предприятия в отрасли*. В случае возрастающей экономии от масштаба фирме необходимо наращивать объем производства, т.к. 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 технологическую эффективность производства. Пересечение изоквант с изокостой позволяет определить не только технологическую, но и *экономическую эффективность*, т.е. выбрать технологию, позволяющую обеспечить максимальный выпуск продукции при тех денежных средствах, которыми располагает производитель для организации производства.

Таким образом, в процессе создания товаров и оказания услуг фирма использует различные факторы производства, комбинация которых зависит от степени их взаимозаменяемости. Задача фирмы-производителя состоит в обеспечении оптимального сочетания факторов производства с позиции минимизации издержек и максимизации совокупного продукта.

7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

7.1. Понятие и виды издержек производства. Бухгалтерский и экономический и подходы к расчету прибыли фирмы.

7.2. Особенность динамики постоянных, переменных, предельных и средних издержек при росте объемов производства.

7.1. Понятие и виды издержек производства. Экономический и бухгалтерский подходы к расчету прибыли фирмы

Под издержками понимается денежное выражение ресурсов, затраченных фирмой на производство и реализацию продукции. В микроэкономическом анализе применяются *бухгалтерский* и *экономический* подходы к определению издержек. При бухгалтерском подходе *издержки* фирмы – это фактический расход ресурсов, затраченных на изготовление продукции. *Бухгалтерские издержки (явные)* делятся на *прямые*, непосредственно связанные с созданием продукции, и *косвенные*, необходимые для общего функционирования предприятия и его организационных основ.

Т а б л и ц а 3

Бухгалтерские издержки производства

Прямые издержки	Косвенные издержки
<ul style="list-style-type: none">▪ затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты▪ затраты на топливо и электроэнергию▪ выплаты заработной платы рабочим	<ul style="list-style-type: none">▪ накладные расходы▪ амортизация▪ выплата процентов на заемные средства▪ заработная плата управленческому персоналу

Экономическое понимание издержек производства основывается на факте ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. *Экономические издержки* делятся на явные (*денежные*) и неявные (*вмененные*). *Явные (внешние) издержки* – это денежные выплаты, которые совершает фирма приобретая сырье, материалы, оборудование у поставщиков, не входящих в состав фирмы. *Неявные (внутренние) издержки* – это неоплаченные издержки за ресурсы, принадлежащие фирме. Они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены при передаче ресурсов другим предпринимателям для самостоятельного использования. К *внутренним издержкам* относятся:

- заработная плата предпринимателя, которую он мог бы получать при выполнении обязанностей менеджера на другой фирме;

- неполученные денежные средства в виде ренты, которую можно было бы получить при сдаче помещения в аренду;

- неполученные денежные средства в виде процента, которые могла бы получить фирма при вложении этого капитала в банк.

Издержки упущенных возможностей лежат в основе разграничения экономической (чистой) и бухгалтерской прибыли. *Бухгалтерская прибыль* рассчитывается как разность между общей выручкой ($TR = P \cdot Q$) и внешними издержками. *Экономическая прибыль* – это разность между общей выручкой и суммой внешних и внутренних издержек.

В рыночной экономике важное значение приобретает анализ формирования *транзакционных издержек*, понятие которых ввел в научный оборот американский экономист Р. Коуз. Транзакционные издержки несут как производители товаров и услуг, так и потребители готовой продукции. Выделяют следующие виды *транзакционных затрат*:

- затраты поиска информации;
- потери, связанные с неполной и асимметрично распределяемой информацией;

- затраты, связанные с ведением переговоров и заключением контрактов;

- затраты, связанные с контролем за соблюдением условий договора;

- затраты по юридической защите прав собственности в суде.

Представители неинституциональной теории считают, что функция рынка состоит в минимизации транзакционных затрат.

7.2. Особенность динамики постоянных, переменных, предельных и средних издержек при росте объемов производства

Для предпринимателя большое практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные. *Постоянные издержки (FC)* – это издержки, величина которых не зависит от объемов производства и реализации. К ним относятся: рентные платежи, оплата процентов по облигационным займам, страховые взносы, заработная плата управленческого персонала, часть отчислений на амортизацию и т.д. *Переменные издержки (VC)* – это те издержки, величина которых находится в прямой зависимости от объема производства и реализации. К ним относятся: затраты на сырье, топливо, электроэнергию, транспорт, заработная плата рабочим. Принципиальное отличие представленных издержек состоит в том, что переменными издержками предприниматель может управлять путем изменения объемов производства и реализации, а постоянные издержки должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит.

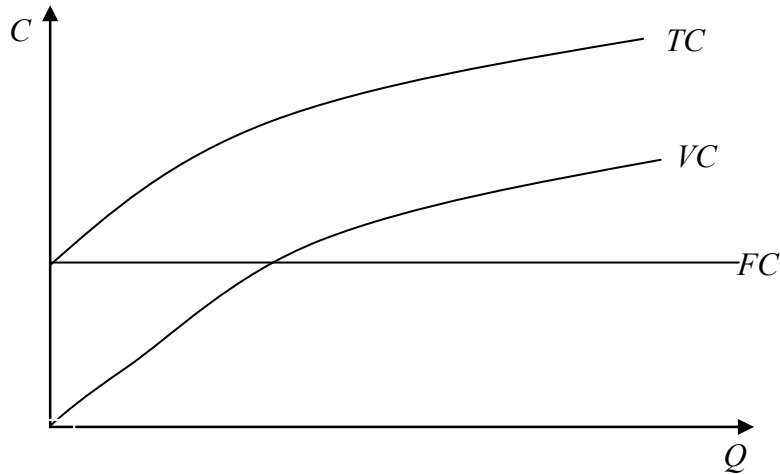


Рис. 24. Постоянные, переменные и валовые издержки

Валовые издержки (TC) – это сумма постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$. Валовые издержки с каждой новой единицей продукции увеличиваются на величину переменных издержек (рис. 24).

Для предпринимателя важной является информация об издержках по выпуску единицы продукции или *средних издержках*. **Средние издержки (ATC)** – это валовые издержки, приходящиеся на единицу продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q}. \text{ Соответственно рассчитываются } \textit{средние постоянные,}$$

средние и переменные средние валовые издержки: } AFC = \frac{FC}{Q}, AVC = \frac{VC}{Q},

$$ATC = AFC + AVC.$$

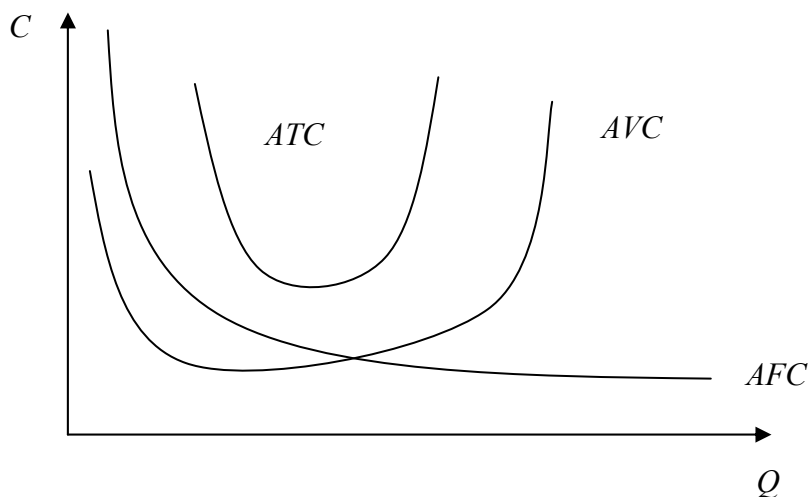


Рис. 25. Конфигурация кривых средних издержек

В долгосрочном периоде кривая средних валовых издержек (рис. 25) образуется как касательная к множеству краткосрочных кривых средних

издержек. Результирующая кривая показывает, как изменяются издержки предприятия в долгосрочном периоде при разных технологических процессах (рис. 26).

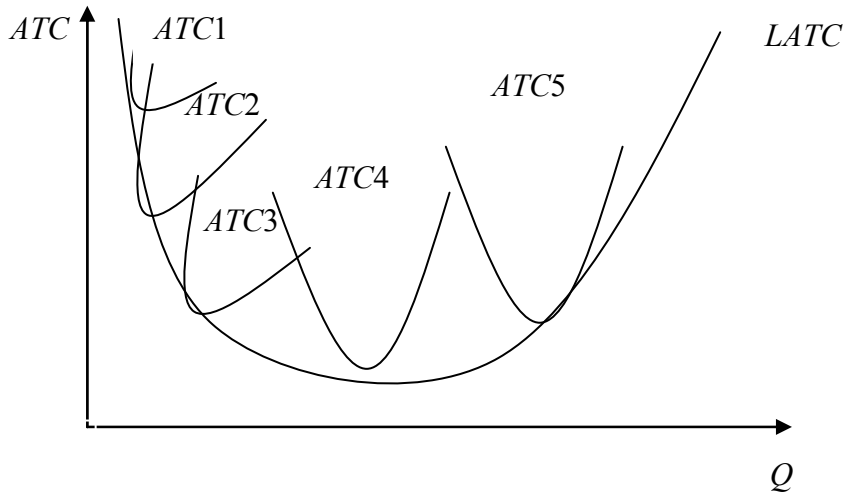


Рис. 26. Кривая средних валовых издержек в долгосрочном периоде

Минимально эффективный размер предприятия – это наименьший размер производства, при котором оно может минимизировать свои долгосрочные средние валовые издержки. Существуют три модели предприятий с различной конфигурацией кривых долгосрочных средних валовых издержек (рис. 27).

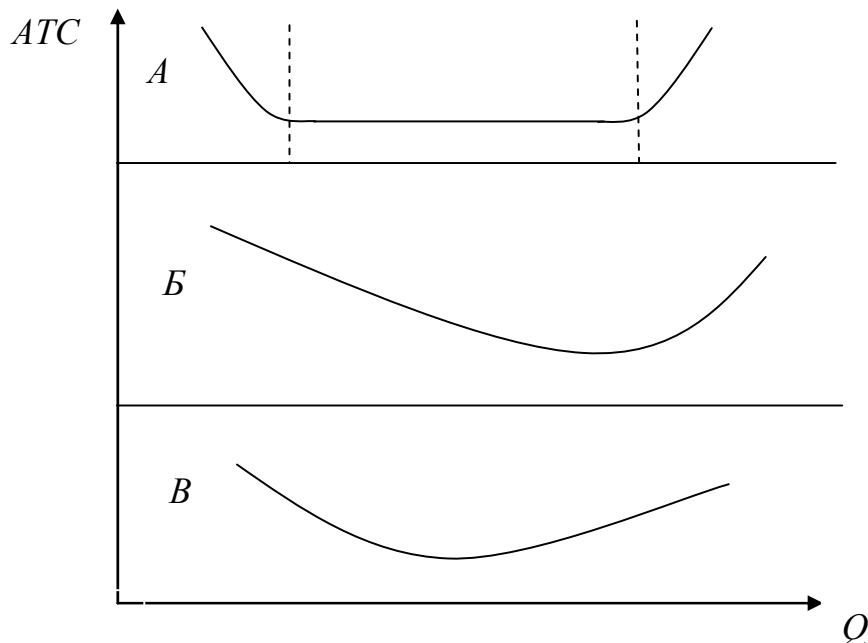


Рис. 27. Модели предприятия с различными средними валовыми издержками

При рассмотрении вопроса об объемах производства необходимо проанализировать *предельные издержки (MC)*, которые представляют собой дополнительные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции:

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

Кривые *MC*, *ATC* и *AVC* подчиняются *предельно-среднему правилу*, в соответствии с которым предельные издержки будут равны средним издержкам в их минимальном значении. На рис. 28 это правило будет означать пересечение кривой *MC* кривых *ATC* и *AVC* в точке их минимума.

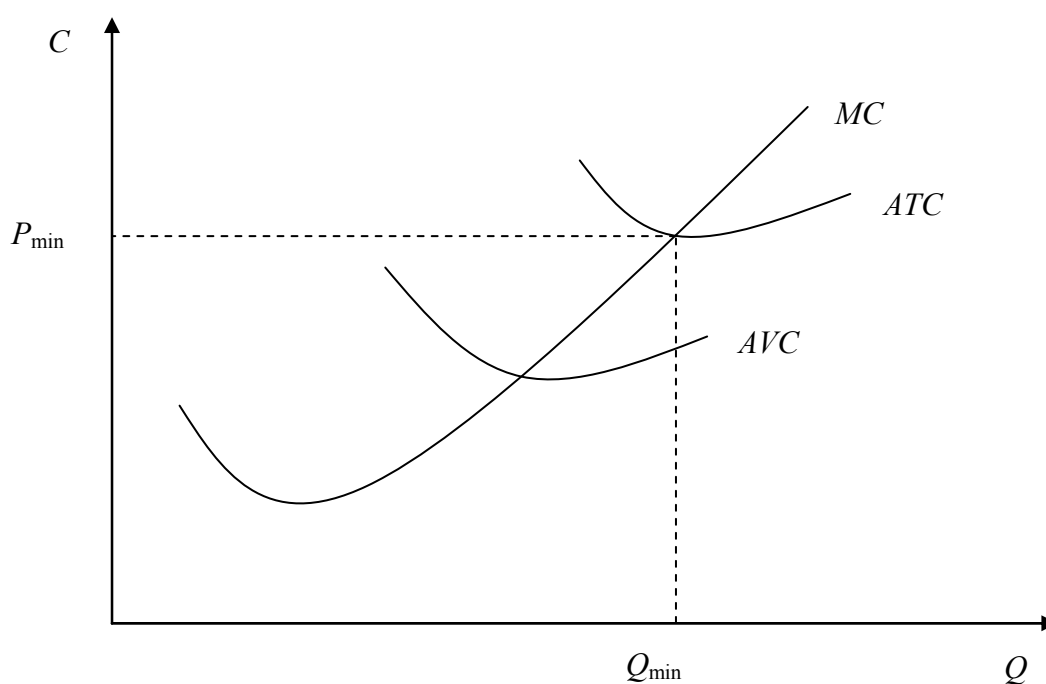


Рис. 28. Предельно-среднее правило издержек производства

Таким образом, издержки являются основным экономическим показателем, характеризующим производственную и коммерческую деятельность фирмы. Влияние издержек на объем получаемой фирмой прибыли обуславливает необходимость их минимизации путем достижения положительного эффекта масштаба производства, внедрение инновационных, ресурсосберегающих и высокопроизводительных технологий выпуска, повышение квалификации персонала, оптимизации логистической системы поставок ресурсов. Поиск эффективных способов снижения издержек позволит фирме повысить производительность ресурсов, оптимизировать объем выпуска, увеличить прибыль и обеспечить возможности дальнейшего развития бизнеса в конкурентной среде.

Темы докладов

1. Экономическая природа транзакционных издержек и способы их минимизации в условиях нестабильной рыночной среды.
2. Роль экономической прибыли в развитии бизнеса.
3. Сущность и значение эффекта масштаба как фактора оптимизации объемов выпуска и минимизации средних валовых издержек в долгосрочном периоде.
4. Пути снижения издержек производства в краткосрочном и долгосрочном периоде функционирования фирмы.

8. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКАХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

8.1. Характерные черты рынка совершенной конкуренции и особенности формирования предложения конкурентной фирмы.

8.2. Чистая монополия и рыночная власть.

8.3. Признаки рынка монополистической конкуренции и условие равновесия монополистического конкурента в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования

8.4. Характеристика олигополистического рынка и модели поведения олигополистов.

8.5. Антимонопольное регулирование рынков несовершенной конкуренции.

8.1. Характерные черты рынка совершенной конкуренции и особенности формирования предложения конкурентной фирмы

Под **совершенной конкуренцией** понимается положение фирм на рынке, при котором влияние каждой из них на общую конъюнктуру ничтожно мало и им можно пренебречь. К основным *характеристикам* рынка совершенной конкуренции можно отнести:

1. Число фирм и покупателей очень велико и они не могут вступить в сговор относительно совместной стратегии.

2. Все фирмы отрасли производят и предлагают на рынок однородный, стандартизированный продукт.

3. Вход на рынок новых фирм свободен и выход с него также не затруднен никакими барьерами.

4. Существует однородность, мобильность и доступность ресурсов, в том числе и информации.

5. Поведение фирм и покупателей на рынке подчинено принципу экономической рациональности, в соответствии с которым продавцы стремятся максимизировать прибыль, а покупатели – потребительский излишек.

6. Продавцы и покупатели владеют полной и достоверной информацией о состоянии рынка. Подобная характеристика называется «прозрачностью» или *транспарентностью* рынка.

7. Наблюдается минимальное государственное регулирование рыночных отношений.

Анализ отмеченных особенностей позволяет судить об абстрактном характере данной модели рыночной организации. В современной экономике лишь некоторая часть рынков, например, рынки отдельных видов сельскохозяйственной продукции (например, рынок зерна), рынок валют, ценных бумаг функционируют по типу совершенной конкуренции.

Совершенную конкуренцию принято называть «чистой», поскольку она лишена ограничений, препятствующих развитию экономического соперничества рыночных субъектов. Изучение рынка совершенной конкуренции позволяет в общем виде понять, как функционирует рыночная экономика и каким образом хозяйствующие субъекты принимают рациональные решения, направленные на максимизацию целевой функции.

Фирма, действующая на рынке совершенной конкуренции, называется конкурентной фирмой. В силу малой доли в общем объеме рыночного предложения она не влияет на цену готовой продукции и принимает ее как заданную рынком. Таким образом, конкурентная фирма является *ценополучателем* или «прайстайкером». Для конкурентной фирмы выполняется равенство: $P=P^*=\text{const}$. Выручка от реализации составляет $TR=P' \cdot q$, где q – объем продаж конкурентной фирмы, а P' – равновесная рыночная цена.

Спрос на продукцию конкурентной фирмы *абсолютно эластичен по цене* и выражается *горизонтальной линией* на уровне *равновесной рыночной цены* P' (рис. 29). Для анализа рыночного поведения конкурентной фирмы используются понятия «валового» («совокупного»), «среднего» и «предельного» доходов.

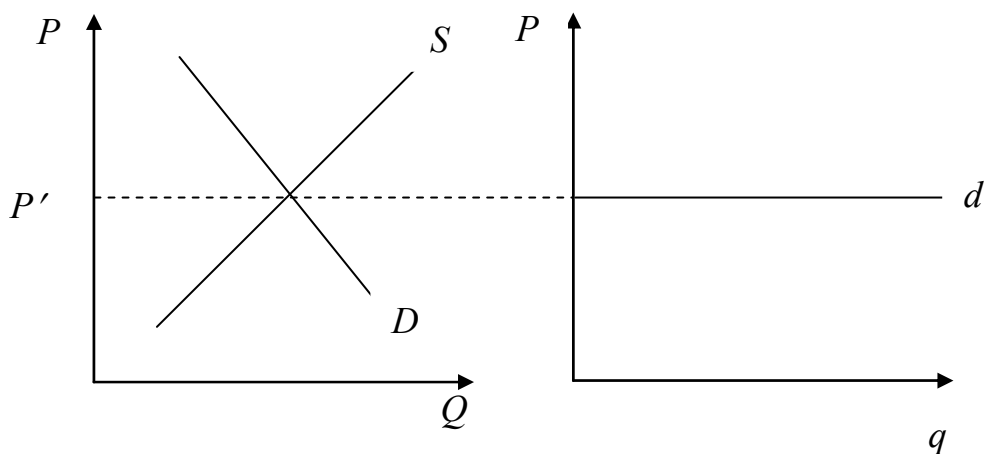


Рис. 29. Равновесие рынка и кривая спроса на продукцию конкурентной фирмы

Валовой доход (валовая выручка, TR) – это общая сумма денежных поступлений от продажи определенного количества товара: $TR = P \cdot q$.

Средний доход (средняя выручка, AR) – это доход, приходящийся на единицу проданного товара: $AR = TR/q$.

Предельный доход (предельная выручка, MR) – это приращение дохода за счет увеличения объема продаж на одну дополнительную единицу товара: $MR = \Delta TR/\Delta q, \Delta q=1$.

Из приведенных определений вытекает ряд следствий:

1. *Валовая выручка* конкурентной фирмы прямо пропорциональна количеству проданного товара (рис. 30).

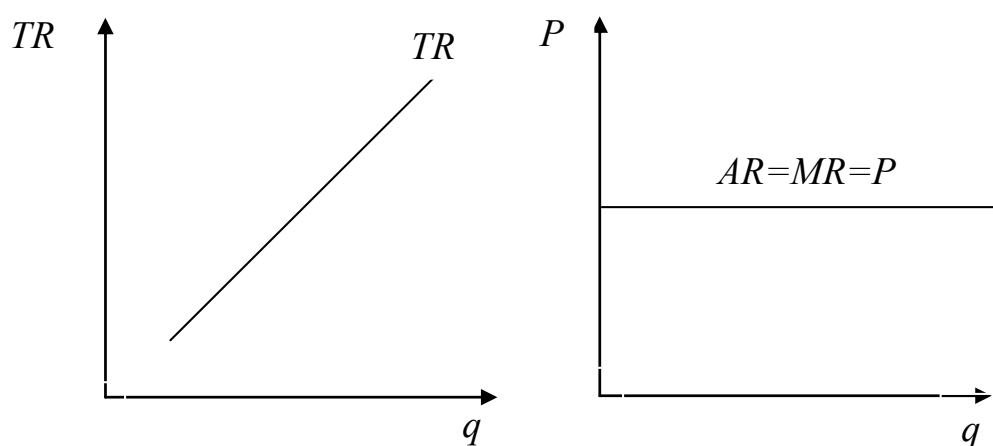


Рис. 30. Валовая, средняя и предельная выручка конкурентной фирмы

2. *Средняя выручка* конкурентной фирмы совпадает с ценой товара:
 $AR = TR/q = P \cdot q/q = P$.

3. *Предельная выручка* конкурентной фирмы совпадает с ценой товара:
 $MR = \Delta TR / \Delta q$.

4. Кривая спроса конкурентной фирмы выражается кривой среднего и предельного дохода (рис. 30).

При выборе *объемов* производства конкурентной фирме следует руководствоваться следующими правилами:

1. Если предельный доход конкурентной фирмы будет *больше* предельных издержек, то прибыль от реализации каждой дополнительной единицы продукции имеет положительное значение и, следовательно, производство надо увеличивать.

2. Если предельный доход конкурентной фирмы будет *меньше* предельных издержек, то реализация каждой дополнительной единицы продукции убыточна, дополнительная прибыль отрицательна и, следовательно, производство надо сокращать.

3. Если предельный доход конкурентной фирмы будет *равен* предельным издержкам, то дополнительная прибыль равна нулю, а валовая прибыль максимальна.

Таким образом, *условием равновесия* конкурентной фирмы в краткосрочном периоде является равенство: $MC = MR (P)$.

Если конкурентная фирма *убыточна*, то задачей производителя становится *минимизация* убытков. Фактически такая фирма стоит перед выбором: либо производить некоторое количество продукции, либо временно закрыть производство. Окончательное решение следует принимать на ос-

новании сравнения цены готовой продукции и средних переменных издержек:

1. Если $P > AVC$, то для убыточной фирмы это означает, что цена не покрывает общие, но покрывает средние переменные и частично средние постоянные издержки. Такой фирме следует остаться на рынке и продолжить производство.

2. Если $P < AVC$, то для убыточной фирмы это означает, что цена не покрывает общие, а переменные издержки покрывает лишь частично. В данном случае производство следует остановить.

Таким образом, точка минимума AVC называется *точкой «бегства фирмы с рынка»*.

На рис. 31 кривая краткосрочного предложения конкурентной фирмы будет совпадать с отрезком кривой предельных издержек, лежащим выше точки «бегства фирмы с рынка» (т. А'). Кривая предложения конкурентной фирмы показывает объем выпуска, который будет предлагать фирма при каждом значении цены, чтобы максимизировать прибыль, либо минимизировать убытки. В случае, если цена товара будет выше минимума ATC , то фирма максимизирует прибыль. Если цена, напротив, меньше минимума ATC , то фирма работает в режиме минимизации убытков. Если цена равна минимуму ATC , то фирма как не получает прибыли, так и не несет убытков. Иными словами окажется в ситуации *безубыточности*. Следовательно, точка минимума ATC является «точкой безубыточности» – точка В на рис. 31.

Совокупность объемов предложения отдельных фирм, производителей однородной продукции, определит величину *отраслевого предложения*.

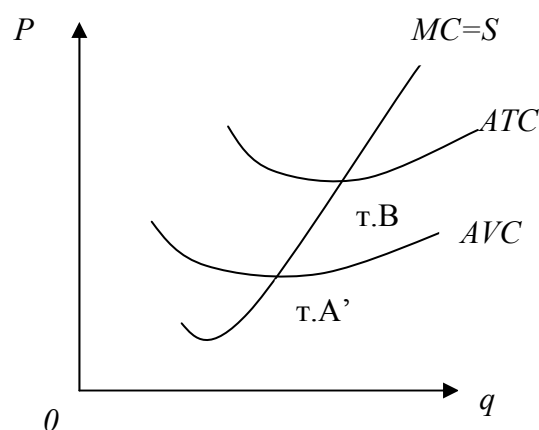


Рис. 31. Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочном период

Представители классической политической экономии, исследовав особенности рынка совершенной конкуренции, обосновали *эффективность* его функционирования с позиции *равновесия*. Согласно воззрениям классиков, неограниченная конкуренция является единственным действенным способом обеспечения экономической эффективности хозяйственной деятельности рыночных субъектов. Обосновывая эту позицию, А. Смит в труде «Исследование о причинах богатства народов» писал «каждый участник рынка стремится только к своей собственной выгоде, и в этом, как и во многих других случаях, им движет невидимая рука, обеспечивающая в конце концов результат, о котором он и не думал». А результатом, по мнению А. Смита, является цена, которая обеспечивает реализацию экономических интересов как продавца, так и покупателя. В этом и проявляется эффективность конкурентного рынка по Парето, когда никто не может улучшить своего положения без ухудшения положения кого-то другого.

В ситуации *эффективности по Парето* фирма производит товар при рациональном распределении ресурсов, а реализует его по цене на уровне минимальных средних издержек.

8.2. Чистая монополия и рыночная власть

Чистая монополия наряду с монополистической конкуренцией и олигополией является формой проявления несовершенной конкуренции на микроэкономических рынках. *Чистая монополия* – это ситуация на рынке, при которой одна фирма является продавцом товара, не имеющего близких заменителей. Вход других фирм на монопольный рынок затруднен *барьерами*, роль которых в современной экономике выполняют патенты, лицензии, исключительные права, полученные от правительства и т.п. Особым типом чистой монополии является *естественная монополия*, к числу которых в России относятся РАО «Газпром», РАО «ЕС», российские железные дороги. Естественная монополия предполагает централизацию капитала, обеспечивающую минимизацию средних издержек (*АТС*) на значительных объемах производства, и дробление такого производства способно вызвать значительный рост тарифов и удорожание продукции на потребительском рынке.

Искусственная монополия имеет место, когда, например, за счет нечестных действий (сговор, лобби) создаются препятствия, ограничивающие вход фирм на рынок. *Административная монополия* создается государством в определенной сфере деятельности. Например, в России административная реформа действует в сфере производства виноводочной и табачной продукции.

Чистая монополия чаще характерна для местных (локальных) рынков, чем общенациональных. В силу занимаемого положения чистый монополист обладает монопольной властью над рынком, степень которой можно измерить *индексом Лернера* и *индексом Херфиндаля-Хиришмана*.

Индекс Лернера (I_l) отражает ситуацию, когда низкая эластичность спроса по цене не позволяет потребителям отказаться от покупки из-за повышения цен. В связи с этим монополисты получают возможность проводить «агрессивную» ценовую политику, проявляя тем самым свою власть над рынком. Индекс Лернера (I_l) рассчитывается по формуле

$$I_l = (P_m - MC) / P_m = 1 / E_d^p,$$

где P_m – монопольная цена;

MC – предельные издержки;

E_d^p – коэффициент эластичности спроса по цене.

Если $I_l > 0$, то фирма обладает монопольной властью.

Индекс Херфиндаля-Хиришмана (I_{HH}) показывает возрастание монопольной власти в зависимости от увеличения доли фирмы в объеме предложения отрасли:

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

где S_1 – удельный вес самой крупной фирмы;

S_2 – удельный вес следующей по величине фирмы;

S_n – удельный вес наименьшей фирмы.

Чистый монополист, в отличие от совершенного конкурента, имеет возможность самостоятельно определять цену производимого продукта и в этом смысле является *ценоискателем*. Назначение цены осуществляется с учетом особенностей рыночного спроса покупателей и задачи максимизации валового дохода.

Так как чистый монополист представляет собой всю отрасль, то кривая спроса на его продукт совпадает с кривой спроса на продукт отрасли и носит нисходящий характер. Это положение позволяет сформулировать три вывода:

1. Чистый монополист может увеличить продажи за счет снижения цены готовой продукции. Это приводит к тому, что предельный доход фирмы (MR) становится меньше цены (P) для каждого выпуска кроме первого.

2. Чистый монополист одновременно выбирает цену и объем производства, и следовательно он не может повысить цену без понижения объема выпуска.

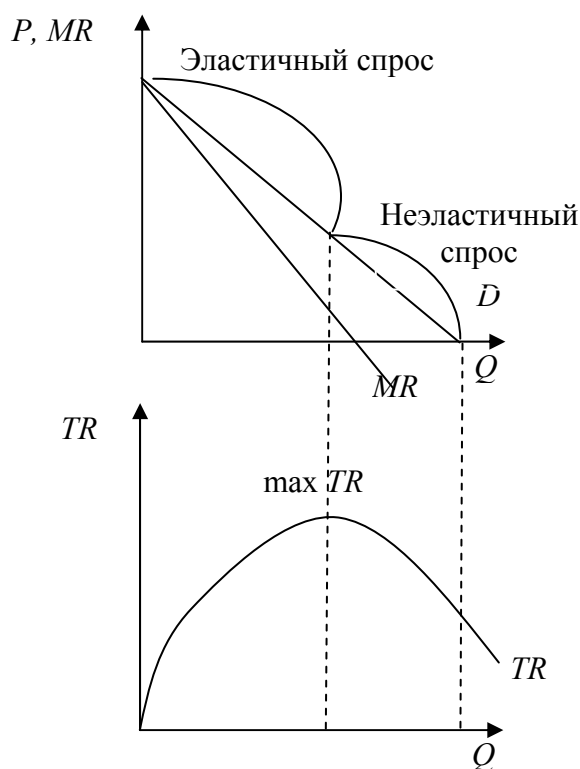


Рис. 32. Кривая спроса валового и предельного дохода чистого монополиста

3. Чистый монополист, стремящийся максимизировать прибыль, будет выбирать такие комбинации «цена – количество», при которых кривая спроса носит эластичный характер. Подобная зависимость обусловлена тем, что при эластичном спросе предельный доход положителен и снижение цены вызовет увеличение валового дохода. При неэластичном спросе, напротив, предельный доход отрицателен, что вызывает при снижении цены уменьшение валового дохода. Валовый доход максимизируется, когда предельный доход равен нулю. Это имеет место в случае единичной эластичности спроса по цене.

Таким образом, чистый монополист для *максимизации прибыли* будет наращивать выпуск продукции до тех пор, пока реализация дополнительной единицы обеспечивает больший прирост валового дохода, чем прирост валовых издержек, то есть чистый монополист будет стремиться к обеспечению равенства $MR = MC$ (рис. 33). Данное условие равновесия чистого монополиста справедливо как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах функционирования.

При чистой монополии цена превышает средние валовые издержки, в то время как на рынке совершенной конкуренции цена совпадает с величиной средних валовых издержек. Это свидетельствует о том, что цены на рынке чистой монополии выше, чем на рынке совершенной конкуренции. Более высокая цена дает возможность чистому монополисту получать прибыль, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах функциониро-

вания. Рыночная власть дает возможность чистому монополисту проводить агрессивную ценовую политику, обеспечивающую максимизацию прибыли. В связи с этим деятельность монополий подвергается государственному регулированию в рамках антимонопольного законодательства с применением мер прямого и косвенного воздействия.

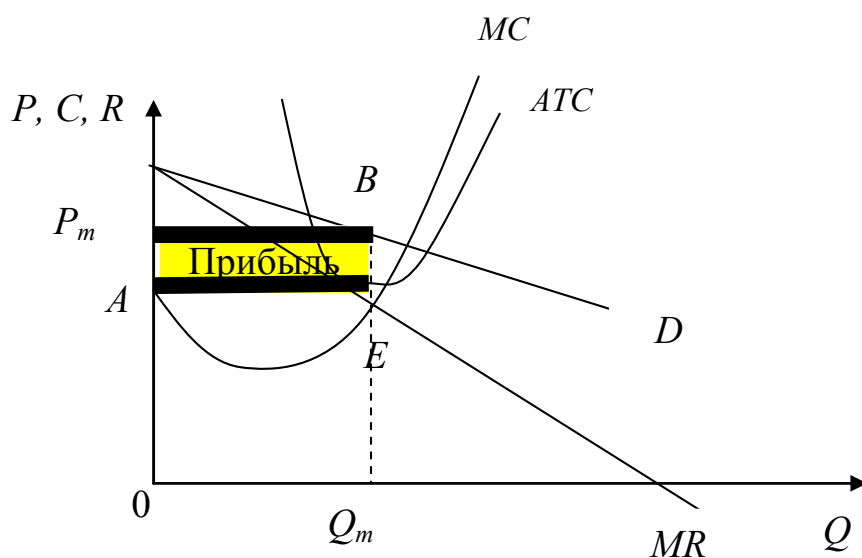


Рис. 33. Прибыль чистого монополиста

Чистый монополист с целью максимизации прибыли и расширения объема продаж проводит политику *ценовой дискриминации*. *Ценовая дискриминация* – это продажа товара различным категориям покупателей по разным ценам. Она может проявляться в различных формах, исходя из места реализации (продажа товара в городе и в деревне по разным ценам), времени совершения покупки (приобретение товара по разным ценам в зависимости от сезона или времени суток), объемов потребления (оптом или в розницу), социального статуса потребителей (пенсионер, студент, работающий, юридическое или физическое лицо), располагаемых доходов. Таким образом, ценовая дискриминация выгодна монополисту и покупателям, поскольку позволяет максимизировать как прибыль, так и потребительский излишек.

8.3. Признаки рынка монополистической конкуренции и условие равновесия монополистического конкурента в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования

Монополистическая конкуренция – это модель рыночной организации, при которой большое число небольших по размеру фирм – производят и предлагают к продаже схожую, но не идентичную продукцию. Дифференциация товаров проявляется преимущественно в качестве и методах сти-

мулирования сбыта. Фирма, обеспечивая за счет уникальной технологии, исключительные свойства производимому продукту, становится в определенном смысле монополией (монополией по дифференцированному продукту). Она самостоятельно устанавливает цену без учета возможных конкурентных стратегий и стремится к максимизации прибыли. Однако, большое число товаров-аналогов и незначительная доля отдельной фирмы в объеме рыночного предложения сужает возможности проявления рыночной власти. На рынке монополистической конкуренции фирма выступает одновременно в двух качествах: как монополист, обладая уникальной технологией производства продукта и рыночной властью, и как конкурент, сталкиваясь в условиях субституции с борьбой фирм за вкусы и предпочтения потребителей. Двойная роль фирм и обусловила двойственное название рынка «*монополистическая конкуренция*».

Вход фирм на рынок монополистической конкуренции считается относительно свободным и не затруднен непреодолимыми барьерами. Монополистическая конкуренция характерна для отраслей легкой и пищевой промышленности, производства мебели, обуви, верхней одежды, косметики и парфюмерии, таким образом, для тех сфер экономической деятельности, в которых имеет место разнообразие вкусов, потребностей и предпочтений потребителей.

Анализ поведения фирмы на рынке монополистической конкуренции (монополистического конкурента) предполагает изучение конфигурации кривой спроса на продукцию в условиях высокой степени субституции, сопоставление предельного дохода и предельных издержек, сравнение цены и средних валовых издержек.

Кривая спроса на продукцию монополистического конкурента наклонена вниз. Она показывает, что фирма для увеличения объемов реализации вынуждена снижать цены. На рынке монополистической конкуренции при взаимозаменяемости предлагаемых товаров ценовая эластичность спроса выше, чем при чистой монополии, но ниже, чем при совершенной конкуренции.

Степень субституции товаров, уровень ценовой эластичности спроса и интенсивность конкурентной борьбы модифицирует конфигурацию графика спроса на рынках совершенной конкуренции, чистой монополии и монополистической конкуренции (рис. 34). Высокий уровень качества, обеспечивающий уникальные свойства товара, создает монополистическому конкуренту круг приверженных покупателей торговой марке, спрос которых носит неэластичный характер.

Высокая степень субституции побуждает монополистического конкурента проводить активную рекламную кампанию.

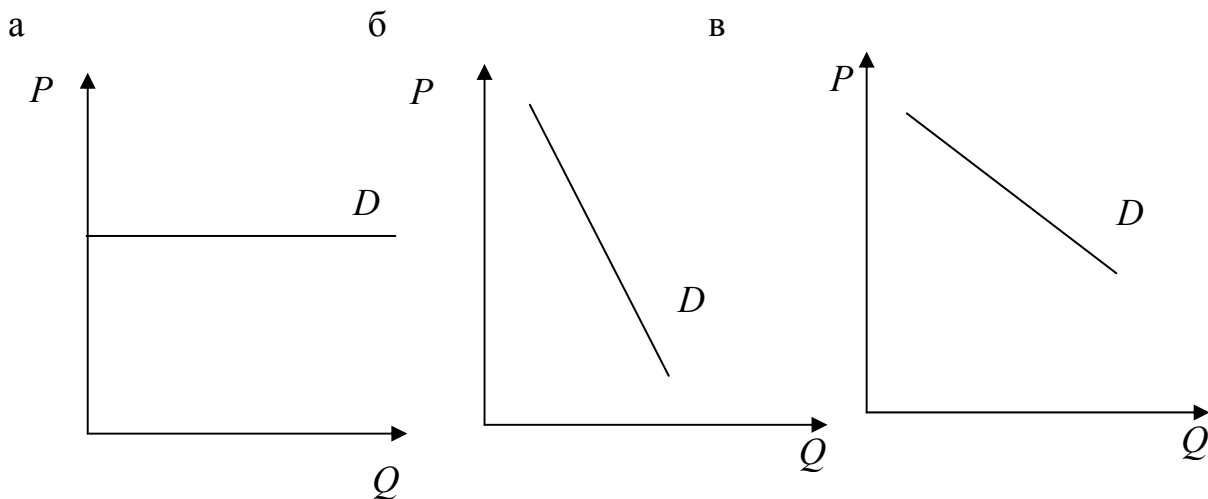


Рис. 34.

а – график спроса на продукцию конкурентной фирмы;
 б – график спроса на продукцию чистого монополиста;
 в – график спроса на продукцию монополистического конкурента

График спроса на продукцию монополистического конкурента имеет отрицательный наклон, что обуславливает условие равновесия, аналогичное чистому монополисту. Равновесная цена и равновесный объем выпуска определяются точкой Курно (K), отражающей равенство $MR = MC$. Фирма получает монопольную прибыль в виде избытка над средним доходом. Таким образом, расширенное условие равновесия монополистического конкурента в краткосрочном периоде выражается в виде: $P > MR = MC < ATC$ (рис. 35).

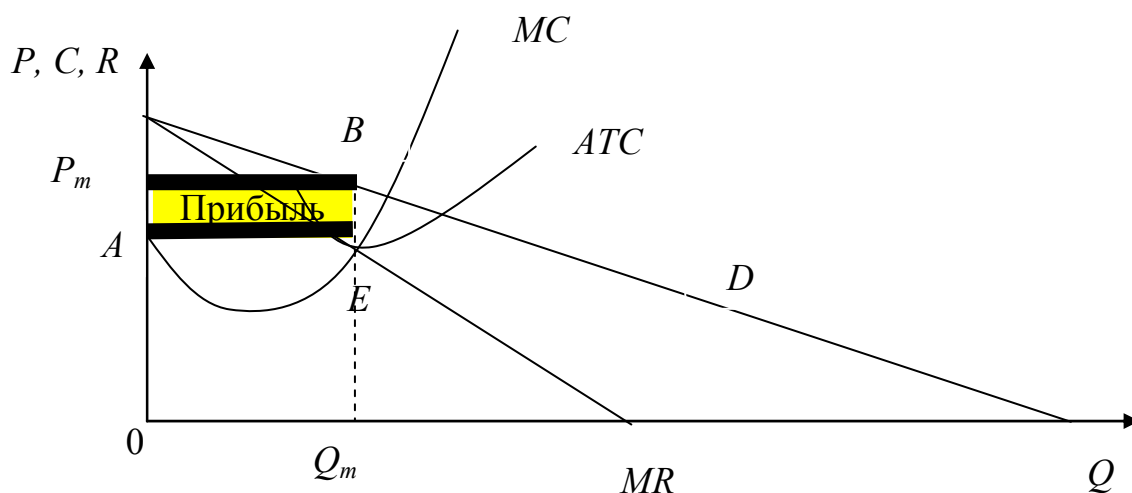


Рис. 35. Равновесие монополистического конкурента в краткосрочном периоде

В долгосрочном периоде фирмы, действующие на рынке монополистической конкуренции, сталкиваются с проблемой снижения прибыли. Это происходит по двум причинам:

1. Возможность получить монопольную прибыль при относительно свободном входе на рынок привлекает новые фирмы. В результате их чис-

ло растет, объем рыночного предложения увеличивается, а равновесная цена падает. Фирма из-за сужения контролируемой ею доли на рынке теряет возможность диктовать свои условия и становится ценополучателем.

2. Новые продавцы аналогичного товара, отвлекая у фирмы часть покупателей, делают спрос на ее продукцию более эластичным по цене. Вследствие этого кривая спроса в долгосрочном периоде становится более полой (рис. 36).

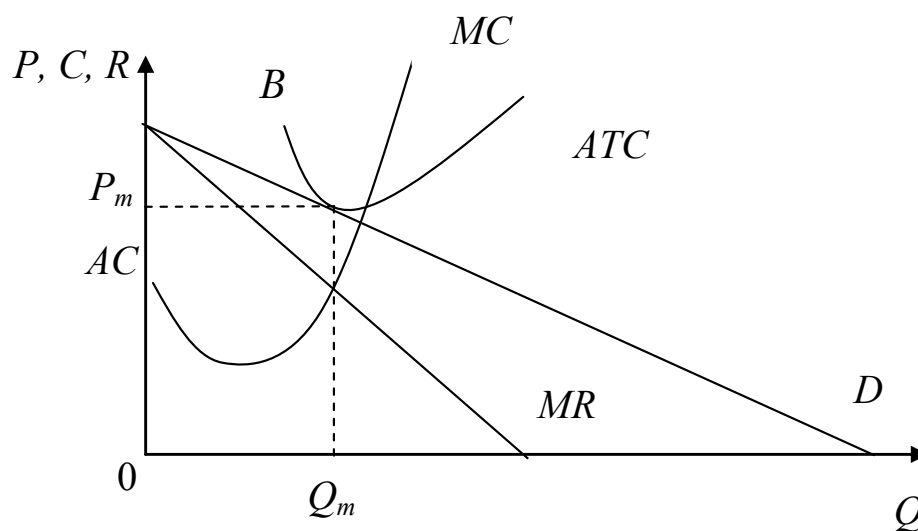


Рис. 36. Равновесие монополистического конкурента в долгосрочном периоде

Отмеченные причины приводят к формированию у монополистического конкурента нормальной прибыли. В долгосрочном периоде цена монополистического конкурента превышает минимум средних издержек. Положительный эффект масштаба не достигается, в результате чего возникает неполная загрузка производственных мощностей. Они являются «платой» за дифференциацию продукта на рынке монополистической конкуренции. В связи с тем, что в долгосрочном периоде доля фирмы сужается, она не стремится увеличить выпуск, минимизировать средние издержки за счет положительного эффекта масштаба и снизить цену. Таким образом, фирма постепенно из категории *ценоискателей* переходит в категорию *ценополучателей*, принимая, а не устанавливая правила рыночного поведения.

Фирма стремится противостоять тенденции снижения прибыли в долгосрочном периоде и с этой целью активизирует рекламную политику и углубляет дифференциацию товара.

Последствия монополистической конкуренции на микроэкономических рынках проявляются в следующем:

1. Монополистический конкурент обладает рыночной властью, сила которой ослабевает в долгосрочном периоде функционирования на рынке дифференцированного продукта.

2. Цены на рынке монополистической конкуренции выше, чем на рынке совершенной конкуренции, но ниже чем на рынке чистой монополии.

3. Монополистический конкурент получает монопольную прибыль в краткосрочном периоде за счет качества выпускаемой продукции и активного стимулирования продаж.

4. Монополистический конкурент, стремясь к усилению дифференциации товара, в долгосрочном периоде не снижает до минимума средние валовые издержки и не оптимизирует эффект масштаба.

5. Образование избыточных мощностей свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов монопольно-конкурентной фирмой.

6. Как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде монополистический конкурент несет большие затраты на рекламную деятельность, которая в РФ регулируется государством ФЗ «О рекламе».

7. Потребитель в связи с широтой диапазона выбора и рекламным воздействием затрачивает дополнительное время на приобретение нужного товара.

8.4. Характеристика олигополистического рынка и модели поведения олигополистов

Олигополия – это модель рыночной организации, при которой предложение какого-либо товара формируют несколько крупных производителей (в среднем от двух до десяти), а появление новых фирм затруднено высокими барьерами. В роли *барьеров* выступают патенты или лицензии на право владения технологией или освоение территории, на которой находится сырьевое месторождение.

Характерными *признаками* олигополистического рынка являются:

1. Товары, предлагаемые на рынке, могут быть как стандартизированными, так и дифференцированными.

2. Фирмы, действующие на рынке, взаимозависимы, и поведение каждой из них строится в соответствии с возможной реакцией конкурентов.

3. Возможность множества ответных реакций со стороны конкурентов вызывает многообразие моделей поведения олигополистов.

4. Олигополисты склонны к согласованным действиям в отношении установления цены и объема производства.

5. Фирма-олигополист, обладая рыночной властью, диктует цену рынку, т.е. является ценоискателем

6. Цены на рынке относительно устойчивы и если они меняются, то одновременно у всех продавцов.

К олигополии относятся автомобильная промышленность, производство стали, пива, компьютеров, электрооборудования.

Ж. Бертран предложил модель олигополии, согласно которой фирмы устанавливают цены, оставляя за рынком определение объема продаж. Эта модель известна как «ценовая война» или конкуренция по Бертрану (рис. 37).

Предположим, что две фирмы продают некоторое количество одинакового продукта (Q_m) по цене выше предельных издержек (P_m). Предельные издержки (MC) постоянны и не меняются с изменением объемов выпуска. Если первая фирма снизит свою цену, то все потребители захотят купить ее продукт, и она отвлечет всех покупателей у другой фирмы. Аналогично может рассуждать и вторая фирма. Следовательно, равновесной не может быть никакая другая цена, которая была бы выше MC . Единственно возможное равновесие в данном случае – конкурентное (P_c, Q_c). Полученное, исходя из логики «ценовой войны», оно называется равновесием по Бертрану (рис. 37).

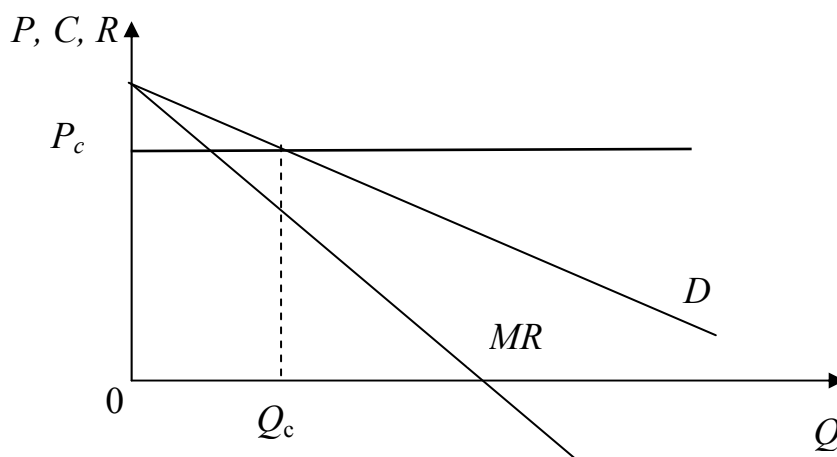


Рис. 37. Модель «ценовая война» или конкуренция по Бертрану

Экономисты Р. Холл, К. Хитч и П. Суизи разработали модель «ломаной кривой спроса», которая описывает поведение олигополистов, сталкивающихся с наклонной кривой спроса на свою продукцию и реагирующих снижением своей цены на снижение цены конкурентом (рис. 38).

При этом повышение цены одним из них не приводит к повышению цен другими. Следовательно, каждая фирма исходит из того, что если она снизит свои цены, то это выгоднее сделать и остальным конкурентам, чтобы расширить продажи. И наоборот, если цена повышается, то остальным участникам рынка лучше не следовать за этой фирмой.

На рис. 38 показано, что кривая спроса на продукцию олигополиста имеет излом в точке E , отражая высокоэластичный участок (DE) и неэластичный участок (ED_1). Предельные издержки (MC) могут меняться, не вызывая изменения цены товара. Данная модель объясняет жесткость цен при олигополии и стремление олигополистов вести неценовую конкуренцию.

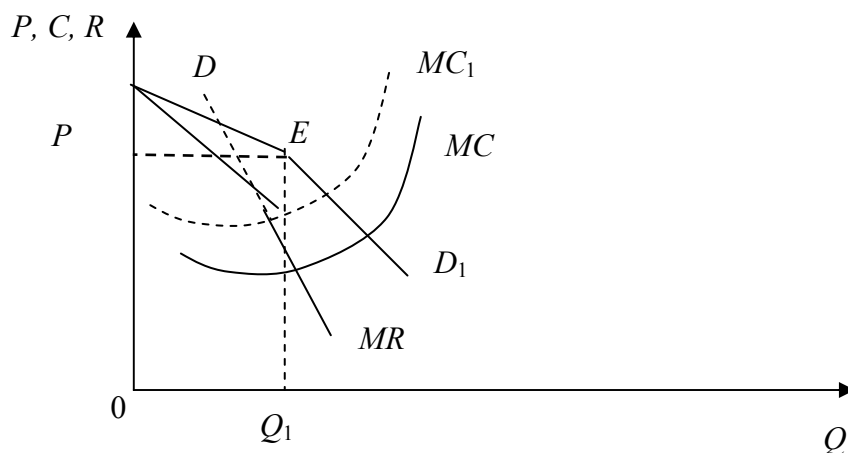


Рис. 38. Ломаная кривая спроса на продукцию олигополиста

Модель *картеля* показывает поведение олигополистов, вступивших в прямой тайный сговор. *Картель* — это письменное или устное соглашение по поводу цен, объемов производства и разделении рынков сбыта. Поведение фирм, вступивших в картель, описывается формулой $P > MC = MR < AC$. Примером является международный картель ОПЕК, объединяющий 13 стран — экспортеров нефти. Формирование данного картеля привело к росту в 4 раза цены на нефть, что в итоге спровоцировало нефтяной кризис 1973–1974 гг.

Модель «*лидерство в ценах*» предполагает, что крупная или эффективная фирма диктует цену рынку, а остальные участники рынка принимают эти условия как заданные.

Модель «*издержки плюс*» описывает ценообразование по принципу: средние переменные издержки плюс процентная надбавка к ним. Надбавка (обычно 10–15 % от AVC) необходима для покрытия накладных расходов (AFC) и обеспечения необходимого уровня прибыли. Формула монополярной цены выражается в виде: $P = AVC + m (AVC)$, где m — процент надбавки.

Последствия олигополии состоят в следующем:

1. Цены, формирующиеся на олигополистическом рынке, выше, чем на рынке совершенной конкуренции, но ниже, чем на рынке чистой монополии.

2. Цены характеризуются относительной стабильностью и меняются одновременно у всех конкурирующих фирм.

3. На олигополистическом рынке предложение продукции формируют несколько крупных корпораций, стремящихся к лидерству за счет продуктивных и технологических инноваций.

4. Производство олигополистов отличается технической и технологической прогрессивностью.

5. Олигополисты склонны к тайным соглашениям и сговорам, в результате которых рынок может стать чисто монополярным.

Отмеченные последствия обуславливают необходимость государственного регулирования деятельности олигополистов в рамках антимонопольного законодательства.

8.5. Антимонопольное регулирование рынков несовершенной конкуренции

Большинство современных экономистов сходятся во мнении, что функционирование монопольных структур имеет для общества и национальной экономики как положительные, так и отрицательные *последствия*. Крупное производство позволяет лучше использовать эффект масштаба и широко разворачивать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Все это, при прочих равных условиях, снижает себестоимость и повышает качество выпускаемой продукции. Вместе с тем, монополии создают искусственные барьеры, препятствующие конкурентам войти в отрасль и на рынок. Подобные действия монополий сдерживают рост отраслевого предложения товара и препятствуют снижению цены. Если в условиях совершенной конкуренции цена товара формируется на уровне предельных издержек, то у монополии цена продукции превышает предельные издержки. Данное условие ценообразования позволяет монополии получать прибыль даже при не рациональном использовании ресурсов. В связи с этим деятельность монополий усиливает дифференциацию доходов в обществе, что чревато социально-политическими конфликтами.

Принимая во внимание отрицательные стороны деятельности фирм-монополистов, правительства стран с развитой рыночной экономикой проводят активную *антимонопольную политику*. Она предполагает реализацию следующих ключевых направлений:

1. Предотвращение возникновения новых монополий.
2. Формирование конкурентной среды в монополизированных отраслях.
3. Регулирование деятельности уже существующих монопольных структур с тем, чтобы противодействовать злоупотреблениям возможным из-за их власти над рынком, а также в целях налогообложения монопольной прибыли.

Инструментом проведения антимонопольной политики является *антимонопольное законодательство*, направленное против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может рассматриваться в узкой и широкой трактовке. Антимонопольное законодательство в узком смысле направлено против чистых монополий и крупных олигополий, а также на предотвращение нечестных действий, нарушающих принятые нормы делового общения. Антимонопольное законодательство в узком смысле направлено против всех форм накопления монопольной власти и монопольного поведения на рынке.

Классическим примером антимонопольного законодательства является антитрестовское законодательство США. Первым был принят закон Шер-

мана (1890 г.) против монополизации торговли и коммерческой деятельности. Он запрещал любые формы контрактов, направленные на ограничение свободы торговли, а также объявлял вне закона нечестные приемы устранения конкурентов. В качестве мер наказания предусматривались штрафы, возмещение убытков, расформирование виновной фирмы, тюремное заключение. Главная особенность закона Шермана – это нацеленность на борьбу с уже существующими монополиями, а его недостатками были нечеткость основных определений и отсутствие органа, контролирующего выполнение закона. Эти недостатки были устранены принятием в 1914 г. закона Клейтона и Федерального закона о торговой комиссии. В дальнейшем антитрестовское законодательство США развивалось от узкой к широкой трактовке. В целом антитрестовские законы США оказали большое влияние на развитие антимонопольного законодательства ряда стран, в том числе и современной России.

Главным органом, осуществляющим антимонопольную политику в России, является Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. На него возложены задачи контроля за слиянием крупных предприятий, пресечение разнообразных форм сговора. Основными законами, регулирующими деятельность монополий в России, являются ФЗ «О естественных монополиях» и ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Данные законы требуют проведения государственной политики недопущения формирования новых монополий. В целом система антимонопольного регулирования в России находится на стадии формирования и требует дальнейшего совершенствования.

В ряде отраслей избежать образования монополий невозможно и государство вынуждено осуществлять по отношению к ним *прямое* или *косвенное регулирование*. Одной из форм прямого регулирования является *контроль над ценой* естественного монополиста. Государство устанавливает цены или их предельные значения на газ, воду, электроэнергию, железнодорожные перевозки, коммунальные услуги, транспортировку нефти. Цены (тарифы) могут устанавливаться централизованно для всей страны или региональными комиссиями для своих краев, республик, областей, городов, районов. Максимальный уровень цен должен покрывать издержки монополиста и обеспечивать ему минимальную прибыль, получаемую при условии $P = ATC$.

Если государство не считает целесообразным проводить сдерживающую ценовую политику в отношении естественных монополий, то оно может использовать систему налоговых регуляторов.

Ведущие отечественные экономисты полагают, что для повышения эффективности функционирования естественных монополий в России и укрепления позиций на мировых рынках необходимо продолжить реформирование их структуры.

9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

- 9.1. Производный спрос на экономические ресурсы.
- 9.2. Рынок труда и заработной платы.
- 9.3. Рынок капитала.
- 9.4. Рынок земли и земельная рента.

9.1. Производный спрос на экономические ресурсы

Под **экономическими ресурсами** понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг. К ним относятся:

1. Природные ресурсы (земля, ее недра, водные и лесные ресурсы).
2. Трудовые ресурсы.
3. Капитал (в денежной и физической форме – производственные здания, сооружения, оборудование, станки, сырье, материалы и т.д.).
4. Предпринимательская способность людей к организации производства.
5. Информация представляет собой формализованную совокупность знаний (передовой опыт хозяйствования, ноу-хау, технологий).

Потребителями ресурсов являются фирмы, производящие товары и услуги, а продавцами ресурсов выступают их собственники. *Ценой ресурса* называется денежный доход, который получает его собственник в результате продажи или сдачи в аренду. Каждый из представленных ресурсов имеет свою цену: цена естественных ресурсов – рента; цена труда – заработная плата; цена капитала – процент (ссудный процент); цена предпринимательских способностей – предпринимательский доход.

Рынок ресурсов имеет свои *особенности*:

1. Производный характер спроса на ресурсы от спроса на товары, в создании которой эти ресурсы участвуют. Например, растет спрос на жилье, следовательно, растет спрос на рабочую силу, строительные материалы и т.д.

2. Устойчивость спроса на любой ресурс во многом зависит от его производительности при создании товара и от цены готовой продукции, производимой с помощью данного ресурса. Ресурс может быть производительным, но очень дорогим. Это создает стимул к замещению фирмой в рамках определенной технологии дорогих ресурсов более дешевыми. Таким образом, размер спроса на каждый ресурс будет зависеть и от цен на другие ресурсы. Осуществляя замену одного фактора другим, фирма всегда будет исходить из того, что вовлекаемый в производство каждый рубль затрат должен давать одинаковую отдачу, на какие бы ресурсы он ни расходовался.

На конкурентном рынке ресурсов в результате взаимодействия спроса и предложения формируется равновесная цена – p_e (рис. 39, а).

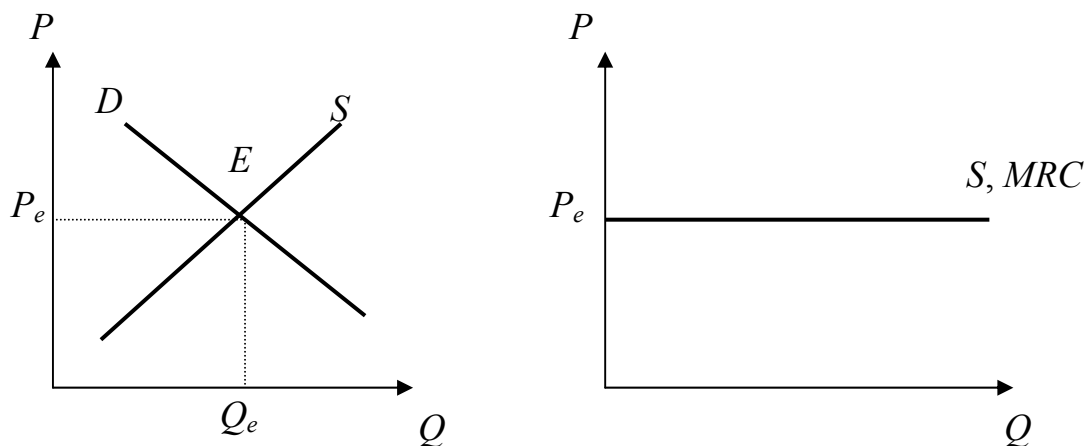


Рис. 39
 а – конкурентный рынок ресурсов;
 б – кривая предложения ресурсов нанимателя
 в условиях совершенной конкуренции

Каждый потребитель на конкурентном рынке ресурсов воспринимает цены на них как нечто данное, он может закупить по равновесной цене столько ресурсов, сколько ему необходимо. Поэтому кривая предложения любого ресурса, представляется ему горизонтальной линией, пересекающей с вертикальной осью в точке, соответствующей равновесной цене.

На самом деле цены на ресурсы изменяются, когда изменяются рыночный спрос и предложение. Однако количество ресурсов, закупаемых отдельной фирмой в условиях совершенной конкуренции, не может повлиять на совокупный рыночный спрос.

При закупке ресурсов фирма-производитель исходит из двух характеристик.

Первая – это *предельные затраты фирмы на данный ресурс MRC*. По сути это издержки приобретения каждой единицы ресурса. В условиях совершенной конкуренции они равны равновесной цене.

А вторая характеристика – дополнительный продукт, полученный от использования дополнительной единицы ресурса в денежном выражении – *предельная доходность ресурса MRP*. Он равен: $MRP = \Delta TR / \Delta Q$. Эта величина показывает, на сколько денежных единиц увеличится доход фирмы при найме дополнительного ресурса.

Таким образом, выбор фирмой количества используемого ресурса базируется на равенстве $MRP = MRC$. Это равенство и отражает оптимум фирмы, т.е. условие максимизации прибыли. То есть каждый дополнительный привлекаемый ресурс должен увеличить доход фирмы на величину равную стоимости привлекаемого ресурса.

Например, на хлебозаводе работают 5 человек, которые производят 100 буханок хлеба по цене 20 рублей. Если заработная плата рабочих составляет 400 рублей, то найм 6-го рабочего целесообразен и позволяет максимизировать прибыль предприятия только в том случае, если он будет производить не менее 20 буханок хлеба. То есть его заработная плата 400 рублей, должна быть равна доходу, который он позволит заработать фирме 20 буханок хлеба по 20 рублей: $20 \cdot 20 = 400$ рублей.

Графики предельной доходности ресурса совпадают с кривой спроса на него и имеют отрицательный наклон. Они отражают убывающую доходность ресурса: чем больше единиц одного ресурса использует фирма при прочих постоянных ресурсах, тем ниже ее предельная производительность.

9.2. Рынок труда и заработной платы

Труд как экономический ресурс имеет свои особенности. Главная из них состоит в том, что труд неотделим от человека и несет в себе социальный и политический аспекты. Кроме того, взаимоотношения продавца и покупателя труда носят долговременный характер.

Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения – домашние хозяйства. Для рынка труда характерны длительные взаимоотношения между продавцом и покупателем.

Ценой труда является заработная плата, которая бывает следующих видов:

1. Повременная оплата – оплата труда зависит от количества времени затраченного на выполнения работы; 2. Сдельная оплата – оплата труда зависит от количества сделанной продукции; 3. Аккордная – оплата определяется на весь объем работы;

Рыночный (отраслевой) спрос на рабочую силу в условиях совершенной конкуренции образуется суммированием по горизонтали спроса фирм, входящих в отрасль. *Предложение рабочей силы* проявляется в желании и способности индивида работать определенное количество времени за установленную заработную плату.

Каждый индивид должен выбрать из двух альтернатив: больше трудиться или больше отдыхать. Поскольку располагаемое время индивида ограничено, то он может достичь максимума полезности, распределяя время между трудом и досугом. Поэтому при повышении уровня заработной платы человек стремится больше работать. Однако дальнейший рост дохода уменьшает стремление трудиться. Человек начинает все больше и больше ценить свободное время. Это приводит к тому, что даже при росте ставок заработной платы индивид не соглашается увеличить рабочее время, а иногда даже стремится его сократить (рис. 40).

Объем предложения рабочей силы зависит от численности населения и ее трудоспособной части, индивидуальных предпочтений по распределению времени между трудом и досугом, величины заработной платы.

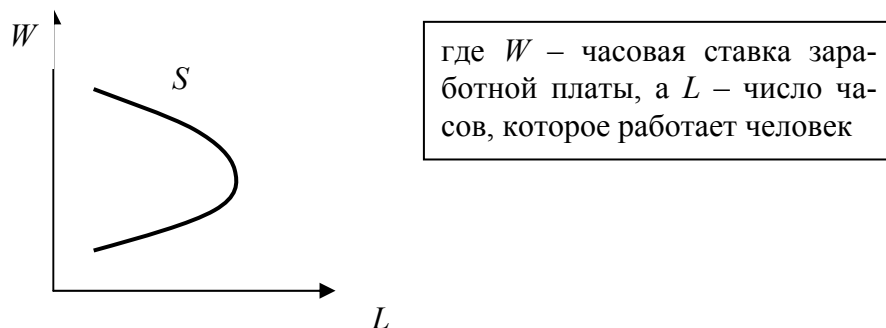


Рис. 40. Кривая индивидуального предложения труда

В реальной жизни возможны различные колебания спроса на труд и предложения труда, вызванные вмешательством государства и профсоюзов в рыночный механизм ценообразования, т.е. в процесс установления ставки заработной платы. Так, государство в законодательном порядке устанавливает минимум заработной платы, который, как правило, бывает выше равновесной ставки заработной платы. В направлении повышения заработной платы по сравнению с равновесной действуют профсоюзы. В обоих случаях появляется излишек товара (труда), что ведет к безработице. Все это свидетельствует о том, что и государство, и профсоюзы в своей деятельности должны учитывать возможность негативных последствий, которые могут возникнуть в результате такого регулирования рынка труда.

9.3. Рынок капитала

Под капиталом в широком смысле слова понимается ценность, приносящая поток доходов. С этой точки зрения, не важно выступает ли капитал в виде производственных фондов, интеллектуальной форме или в денежной форме.

Согласно экономическому подходу капитал разделяется на реальный (физический, производственный), т.е. в форме средств производства, и денежный, т.е. в финансовой форме.

Реальный капитал в свою очередь делится на основной и оборотный капитал. К основному капиталу обычно относят имущество, которое участвует в процессе производства несколько раз и служит более одного года. К оборотному капиталу относится все остальное имущество. Например,

для строительства дома, кирпич – это оборотный материал, а сварочный аппарат – основной.

Исходя из различия в подходах к понятию капитал, выделяют различные рынки капитальных благ: рынок капитальных активов (средств производства), рынок услуг капитала и рынок денежного капитала. Последний вид наиболее интересен с точки зрения изучения, в виду широкой разработанности вопроса.

Рынок денежного капитала представляет собой взаимодействия спроса на денежные средства для инвестиций и его предложения.

Спрос на капитал в денежной форме предъявляет бизнес в случае отсутствия или нехватки у него собственного денежного капитала.

Предложение денежного капитала во временное пользование формируют домохозяйства и фирмы. При этом они рассчитывают на получение дохода в виде процента, уплачиваемого им бизнесом за отказ использовать деньги иным альтернативным способом.

Ценой капитала выступает процент, который определяется как равновесная цена в точке пересечения кривых спроса и предложения капитала.

Различают номинальную и реальную ставки процента. Номинальная ставка процента – это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции.

Особенностью рынка капитала является наличие временного лага, поскольку между моментом вложения денег и получения дохода существует промежуток времени. Фактор времени побуждает фирму сравнивать величину сегодняшних затрат и будущих доходов. Для проведения подобных сравнений используется метод расчета, который называют дисконтированием. Дисконтирование – метод соизмерения ценности определенной денежной суммы в масштабах текущего и будущего времени. Дисконтирование проводится при помощи расчета будущей и текущей стоимости денег.

Будущая стоимость денег может быть рассчитана по формуле

$$FV = PV(1+r)^n,$$

где FV – будущая стоимость,

PV – текущая стоимость,

n – число лет,

$(1+r)^n$ – коэффициент будущей стоимости.

Из формулы расчета будущей стоимости денег следует, что текущая их стоимость определяется как:

$$PV = FV / (1+r)^n,$$

Применение этих формул помогает фирмам рационально принимать решения о практическом использовании имеющихся средств.

9.4. Рынок земли и земельная рента

Земля – это ресурс длительного пользования. Она сдается в аренду ради получения дохода. В качестве равновесной цены на рынке земли выступает земельная рента R .

Остановимся чуть подробнее на природе земельной ренты. Если бы все земельные участки были бы абсолютно одинаковы, то и рента была бы одинаковой. При этом легко догадаться, что рента в этом случае может возникнуть лишь из-за нехватки земельных участков. Этот компонент ренты называется *абсолютной рентой*. Абсолютная рента напрямую зависит от рентабельности сельскохозяйственного производства: чем большую прибыль может приносить аграрное производство, тем выше будет абсолютная рента. Казалось бы, повышение производительности в аграрном производстве должно приводить к увеличению прибыли предпринимателей в этом секторе, а значит и к росту ренты.

Но земельные участки различаются между собой. И различия между земельными участками порождают различия в ренте. Разница между рентой для конкретного участка и абсолютной рентой, рассчитанной для наилучшего земельного участка с аналогичной площадью, называется *дифференциальной рентой*.

Как уже отмечалось, дифференциальная рента определяется плодородием участка, другими словами его производительностью. Дифференциальная рента является доплатой за плодородие земли. Таким образом, земельная рента конкретного участка земли рассчитывается как сумма величин абсолютной ренты и дифференцированной ренты.

Особенностью земли как фактора производства является ограниченность ее предложения. Это обстоятельство значительно отличает ее от таких свободно воспроизводимых факторов, как труд и капитал. Также *особенностью рынка земли* является недвижимый характер ресурса.

Равновесие рынка земли определяется взаимодействием спроса и предложения. Спрос на землю является производным от спроса на сельскохозяйственную продукцию и от спроса на землю для таких несельскохозяйственных нужд, как строительство жилья, объектов инфраструктуры и т.д. Совокупный спрос на землю рассчитывается путем суммирования объемов указанных видов спроса. Кривая спроса на землю D является нисходящей. Это свидетельствует о том, что при более низкой цене на землю спрос увеличивается, и наоборот.

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична, т.е. предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю. В силу этого кривая предложения земли S представляет собой вертикальную линию (рис. 41).

Т.к. предложение земли совершенно неэластично, величина ренты зависит лишь от изменений спроса.

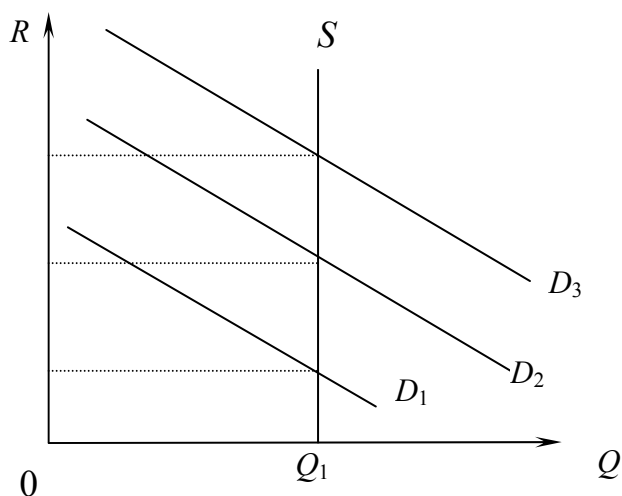


Рис. 41. Равновесие на рынке земли

Земля не только сдается и берется в аренду, но и продается и покупается. Продавец земли теряет возможность получать годовую ренту, а покупатель приобретает такую возможность. Поэтому при купле-продаже земли и продавец, и покупатель будут сравнивать ренту с рыночной ставкой процента. Отсюда цена земли будет зависеть от величины ренты (дохода землевладельца) и от ставки процента:

$$P_z = \frac{R}{r},$$

где R – годовая рента;

r – рыночная ставка ссудного процента.

На практике цена земли может зависеть и от таких факторов, как рост спроса на землю для несельскохозяйственных нужд и инфляции.

Рассмотрение рынка ресурсов показало, что все три ресурса используются их владельцами с целью получения дохода. Чем больше результат от использования данного ресурса, тем выше его цена. Доход от использования данного ресурса принадлежит его собственнику. Так, труд, или способность к труду, принадлежит работнику, ему же принадлежит и доход от труда – заработная плата; земля принадлежит своему владельцу, ему же принадлежит и доход от земли – земельная рента; денежный капитал – собственность владельцев, им принадлежит доход от капитала – процент.

Все владельцы ресурсов заинтересованы в повышении доходов. Но то, что для них является доходами, для предпринимателей выступает в качестве расходов, издержек, которые они стремятся снизить. Современному обществу постоянно приходится искать все новые и новые пути разрешения данного противоречия.

10. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

10.1. Основные проблемы и цели развития национальной экономики.

10.2. Основные макроэкономические показатели.

10.3. Уровень цен и корректировка величин макропоказателей.

10.1. Основные проблемы и цели развития национальной экономики

Макроэкономика – это составная часть экономической теории, изучающая экономику в целом.

Впервые этот термин употребил в своей статье в 1933 году известный норвежский ученый – экономист-математик, один из основоположников эконометрики, лауреат Нобелевской премии Рагнар Фриш.

Однако содержательно современная макроэкономическая теория берет свое начало от фундаментального труда выдающегося английского экономиста, представителя Кембриджской школы, лорда Джона Мейнарда Кейнса, которая получила название «Общая теория занятости процента и денег». Именно эта работа ознаменовала революцию в экономической теории и положила начало современному макроэкономическому анализу.

Предметом макроэкономики является исследование на уровне всего национального хозяйства или крупных регионов.

Однако резкой границы между микроэкономикой и макроэкономикой нет. Ряд положений изученных в разделе «Микроэкономика», являются основанием для изучения макроэкономики.

Теория макроэкономики решает следующие основные проблемы:

1. Предлагает макропоказатели, которые характеризуют развитие национальной экономики, ее уровень, динамику, тенденции развития.

2. Определяет методику расчета этих показателей с тем, чтобы они были достоверны и сравнимы.

3. Устанавливает взаимосвязи между показателями, поскольку они отражают реальные связи между экономическими явлениями и процессами.

4. Дает государству рекомендации, как воздействовать на экономику в нужном направлении. Будучи принятыми, эти рекомендации становятся экономической политикой государства или составной ее частью.

5. Вырабатывает основные цели развития национальной экономики, наиболее общими из которых являются следующие:

- экономический рост;
- экономическая эффективность производства;
- стабильный уровень цен;
- сохранение свободы выбора и свободы конкуренции;

– экономическая обеспеченность тех слоев населения, которые нуждаются в помощи общества;

– разумный торговый и платежный баланс на мировом рынке и др.

Достижение указанных целей является необходимым условием для обеспечения благосостояния страны в настоящем и будущем. Указанные цели чаще всего дополняют друг друга, но в отдельных случаях они могут вызывать противоречия, что отражает противоречивость самой экономики. Так, например, высокий экономический рост может порождать инфляцию, а 100 %-ная занятость ведет к снижению эффективности производства.

Кроме целей, общих для всех стран, у любой страны могут быть и специфические, важные только для этой страны цели. В России это – создание современной рыночной экономики путем проведения рыночных реформ. В Китае – ограничение роста населения.

10.2. Основные макроэкономические показатели

В качестве обобщающих показателей результатов функционирования национальной экономики за определенный период используются такие макроэкономические агрегаты, как:

- Валовой внутренний продукт (ВВП);
- Валовой национальный продукт (ВНП);
- Чистый национальный продукт (ЧНП);
- Национальный доход (НД);
- Личный доход граждан (ЛД);
- Располагаемый доход граждан (РД).

Эти показатели формируют **систему национальных счетов (СНС)**, представляющую собой систему экономической информации, используемую во всем мире для описания и анализа хозяйственной деятельности на макроуровне. Данные СНС широко применяются органами государственного управления при формировании макроэкономической политики.

Всеобъемлющим индикатором экономического развития и наилучшим показателем состояния экономики являются ВВП и ВНП, составляющие основу СНС. Оба понятия представляют собой совокупную рыночную стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведенной страной в течение определенного периода. В этом их сходство. Но имеется и различие.

Валовой внутренний продукт (ВВП) характеризует стоимость конечных товаров и услуг в ценах конечного покупателя, созданную в географических пределах данной страны вне зависимости от национальной принадлежности экономических ресурсов, используемых в производстве.

Валовой национальный продукт (ВНП) также характеризует стоимость конечных товаров и услуг в ценах конечного покупателя, но только

созданную с помощью ресурсов, принадлежащих данной стране, независимо от их географического использования. Иными словами, в данном случае не имеет никакого значения, находятся ли национальные факторы производства в процессе их использования на территории страны, которой они принадлежат, или за ее пределами.

В качестве примера можно рассмотреть ситуации, иллюстрирующие различия между ВВП и ВНП.

Допустим, итальянская консалтинговая компания работает в России и предоставляет услуги всем заинтересованным участникам российского рынка. Стоимость оказанных ею услуг, например, за один год должна учитываться как составная часть российского ВВП, но не российского ВНП. В то же время стоимость произведенных ею услуг за тот же период должна войти в состав итальянского ВНП, не изменяя, однако, величины итальянского ВВП.

Следующая противоположная ситуация. К примеру, гражданин России, временно проживающий в США, получает дивиденды по акциям российской компании «Газпром». В этом случае годовая сумма его дивидендов должна отразиться в российском ВНП и американском ВВП.

В стоимость ВВП (ВНП) не включаются операции, которые проводятся на национальном рынке и относятся к непроизводительным сделкам:

– государственные трансфертные платежи, которые состоят из выплат пенсий, пособий, стипендий, социального страхования и других подобных выплат. Они не сопровождаются созданием какого-либо продукта и являются формой перераспределения имеющихся финансовых ресурсов;

– купля-продажа ценных бумаг на фондовом рынке;

– перепродажа подержанных товаров.

Величина ВНП рассчитывается тремя методами: по добавленной стоимости, по сумме расходов, по сумме доходов.

Добавленная стоимость (производственный метод) представляет собой суммирование стоимости продукции, созданной всеми производителями данной страны в течение одного года, за вычетом стоимости всех потребленных промежуточных (сырье, материалы) продуктов, приобретенных производителем (фирмой). В целом для экономики сумма добавленной стоимости должна равняться рыночной стоимости всей конечной продукции и услуг. Метод расчета ВНП *по добавленной стоимости* позволяет выявить степень участия отдельных отраслей экономики в создании ВВП.

Два следующих метода расчета ВНП по доходам и расходам в сумме дают одинаковый результат, поскольку сумма расходов потребителей на покупку товаров и услуг, содержащихся в ВНП, равна сумме доходов производителей этих же товаров и услуг.

Расчет ВНП как суммы расходов потребителей (второй метод). По расходам ВНП определяется как сумма потребительских расходов населе-

ния на товары и услуги C , валовых инвестиций I_g (т.е. затрат предприятий на покупку средств производства, инвестиционных товаров: оборудования, зданий), государственных закупок товаров и услуг G и чистого экспорта X_n . Формула (1) отражает расчет ВВП методом расходов.

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n. \quad (1)$$

Валовые инвестиции $I_g = A + I_n$,

где A – амортизационные затраты на покрытие израсходованного (самортизированного) за год основного капитала: оборудования, зданий, транспорта;

I_n – чистые инвестиции, направленные на расширение основного капитала.

Чистый экспорт X_n , это разница между объемами экспорта и импорта.

Расчет ВВП как суммы доходов производителей (третий метод). В этом случае ВВП складывается из следующих элементов:

1. Заработной платы всех наемных работников и в частном, и в государственном секторах, а также доходы мелких собственников.

2. Рента – доход владельцев собственности, сдаваемой в аренду.

3. Процент – доход от денежного капитала.

4. Прибыль корпораций (налог на прибыль, дивиденды, нераспределенная прибыль).

5. Косвенные налоги с предпринимателей (НДС, акцизы, пошлины).

6. Годовая амортизация основного капитала ($A = I_g - I_n$).

В экономической теории и статистике используются и другие взаимосвязанные показатели, которые рассчитываются на основе ВВП. К ним относятся чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход и располагаемый доход.

Чистый национальный продукт (ЧНП) отличается от ВВП на величину амортизации.

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизационные отчисления.}$$

Национальный доход (НД) – это сумма всех доходов, которые получают домохозяйства за поставку производителям экономических ресурсов.

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Косвенные налоги на бизнес.}$$

Национальный доход складывается из следующих четырех видов доходов, указанных выше: зарплаты, ренты, процента и прибыли – или же рассчитывается как разница:

Личный доход (ЛД) – это та часть национального дохода (заработанного дохода), которая остается после вычета:

- взносов на социальное страхование;
- налогов на прибыль предприятий;

– нераспределенной прибыли предприятий – и добавления суммы трансфертных платежей (государственных платежей населению, не связанных с движением товаров), например, пенсий.

Располагаемый доход (РД) находится в личном распоряжении членов общества и используется ими на цели потребления или сбережения. Это доход после уплаты из личного дохода индивидуальных налогов:

- подоходного;
- налогов на собственность.

$$\text{РД} = \text{ЛД} - \text{Индивидуальные налоги.}$$

Разновидностью ВНП является *внутренний валовой продукт* (ВВП) – продукт, произведенный внутри страны и только из ее экономических ресурсов.

ВВП в расчете на душу населения позволяет судить о степени богатства страны, благосостояния населения.

$$\text{ВВП на душу населения} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Численность населения}}.$$

10.3. Уровень цен и корректировка величин макропоказателей

Один и тот же объем производства в физическом выражении, при изменяющихся ценах, может иметь разную стоимостную величину. Поэтому для обеспечения сравнимости ВНП и других показателей за разные годы эти показатели необходимо корректировать (пересчитывать) с учетом изменения цен. Величина макро показателей считается в неизменных ценах, т.е. в ценах года, взятого за базу. Уровень цен выражается в виде индекса.

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цены текущего года}}{\text{Цены базового года}} 100 \%.$$

Существуют понятия индекса потребительских цен и индекса цен ВНП, т.е. индекса всех цен. Индекс потребительских цен считается по группе наиболее важных товаров и услуг для населения, называемых «потребительской корзиной».

Индекс, построенный на основе фиксированного набора (индекс с базовыми весами), называется индексом Ласпейраса.

Индекс, построенный на основе меняющегося набора (индекс с текущими весами), называется индексом Пааше.

Так, если обозначить:

q_o^i – количество товара i в базовом году;

q_t^i – количество товара i в текущем году;

p_o^i – цена товара i в базовом году;

p_t^i – цена товара i в текущем году;

тогда ценовые индексы можно представить:

$$\text{Индекс Ласпейраса} = \frac{\sum p_t^i q_o^i}{\sum p_o^i q_o^i};$$

$$\text{Индекс Пааше} = \frac{\sum p_t^i q_t^i}{\sum p_o^i q_t^i}.$$

Существуют два основных способа измерения ВВП: в текущих ценах (номинальный ВВП) и в неизменных ценах (реальный ВВП, т.е. пересчитанный в цены базового года).

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен ВВП}} 100\%.$$

С помощью показателя реального ВВП измеряется стоимость общего объема производства в разные годы при предположении о неизменном уровне цен начиная с базового года и на протяжении всего рассматриваемого периода.

Таким образом, реальный ВВП показывает рыночную стоимость объема продукции каждого года, измеренную в постоянных ценах, т.е. стоимость физического объема ВВП, освобожденную от влияния изменяющихся рыночных цен.

Индекс потребительских цен по своей природе является индексом Ласпейраса, дефлятор ВВП – индексом Пааше. В дальнейшем, говоря об уровне цен, мы будем подразумевать дефлятор ВВП.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП в текущих ценах (номинальный)}}{\text{ВВП в ценах базового периода (реальный)}}.$$

Дефлятор ВВП позволяет количественно оценить изменение уровня средних цен на товары и услуги. Дефлятор учитывает изменения цен по самому широкому кругу продуктов и услуг как потребительского, так и инвестиционного назначения. Следовательно, он не совпадает с индексом изменения потребительских цен, который обычно отслеживается покупателями.

11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

11.1. Цикличность как закономерность экономического развития.

11.2. Занятость и безработица.

11.3. Инфляция: сущность, причины, последствия.

11.1. Цикличность как закономерность экономического развития

Непрерывный устойчивый экономический рост (рост ВВП), стабильность цен, полная занятость как долговременная тенденция экономического развития возможны лишь в идеальной рыночной экономике. В реальной рыночной экономике периоды быстрых темпов роста сменяются периодами низких, нулевых и даже отрицательных темпов. В периоды высоких темпов, как правило, бывает инфляция. При спадах производства усиливается безработица. В некоторых случаях упадок производства, инфляция и рост безработицы совпадают. Эта особенность реального экономического развития изображена графически (рис. 42).

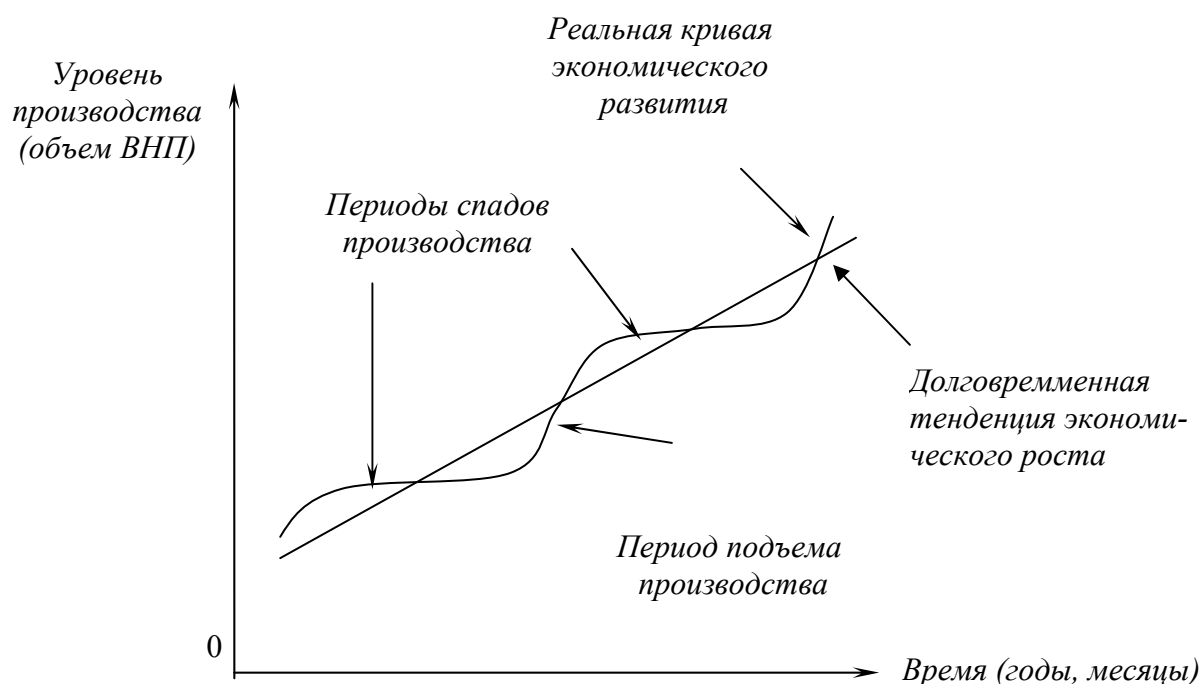


Рис. 42. Динамика развития рыночной экономики

Чередование спадов и подъемов в динамике ВВП означает, что национальная экономика развивается циклически. Период цикла – время от одного пика производства до другого. Экономические циклы отличаются друг от друга, несмотря на это все они проходят одни и те же фазы. Цикл состоит в общем случае из четырех фаз (рис.43).

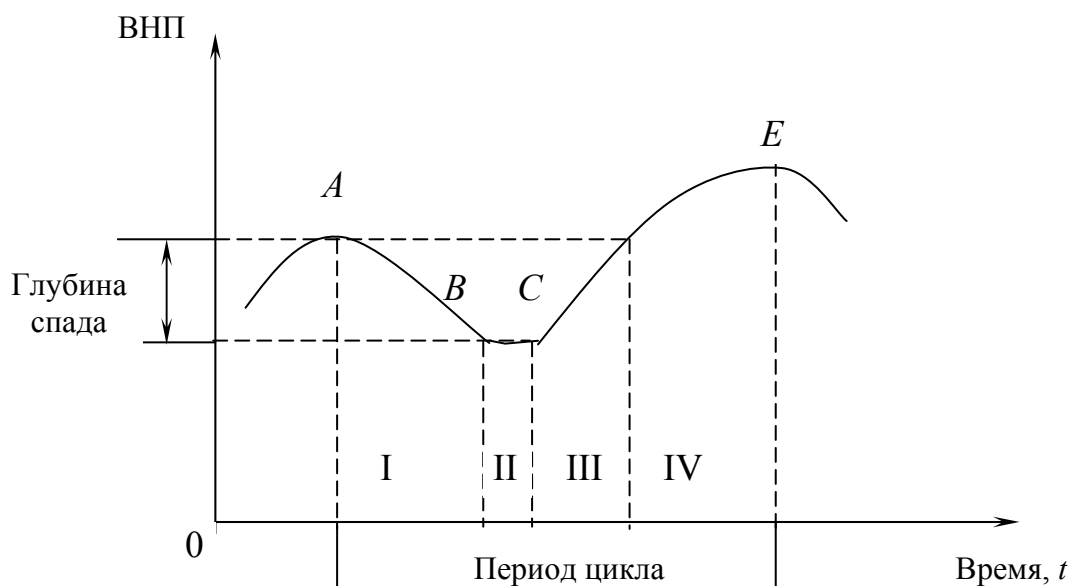


Рис. 43. Экономический цикл и его фазы

I фаза (участок AB) – спад производства, занятости, экономической активности от максимального уровня, достигнутого в точке A. Цены имеют тенденцию к понижению в том случае, когда спад носит серьезный характер.

II фаза (участок BC) – депрессия. Производство, занятость и цены стабильны на самом низком уровне.

III фаза (участок CD) – оживление. Увеличение производства и занятости до уровня предыдущего максимума. Цены имеют тенденцию к повышению.

IV фаза (участок DE) – подъем. Здесь производство значительно превышает предыдущий максимум, занятость и цены растут, наблюдается рост заработной платы.

Все секторы экономики по-разному и в разной степени подвергаются воздействию экономического цикла. Цикл оказывает более сильное влияние на объем производства и занятость в отраслях, производящих инвестиционные товары и товары длительного пользования, и менее сильное – в отраслях, выпускающих товары кратковременного пользования.

Для характеристики состояния и динамики экономической конъюнктуры используются различные показатели, важнейшими из которых являются объем ВВП, уровень занятости, уровень загрузки производственных мощностей, объем прибыли предпринимателей и другие параметры. При этом, в зависимости от того, как макроэкономические параметры меняются в ходе экономического цикла, их можно разделить на проциклические, контрциклические и ациклические.

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

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

Ациклическими называются переменные, динамика которых не связана непосредственно с циклами деловой активности.

Цикличность производства является в основном негативным явлением, поскольку замедляет экономический рост, порождает безработицу, стимулирует инфляцию. Все эти явления, вместе взятые, принято называть макроэкономической нестабильностью. Ее преодолению, ограничению служит стабилизационная политика – важнейшая часть экономической политики государства.

Современной общественной науке известны более 1380 типов цикличности. В табл. 4 представлены шесть наиболее часто упоминаемых типов циклов.

Т а б л и ц а 4

Основные типы циклов

	Тип	Длина цикла	Главные особенности
Короткие (малые)	Китчина	2,5–4 года	Величина запасов→колебания ВВП, инфляции, занятости, товарные циклы
Средние	Жуглара	7–12 лет	Инвестиционный цикл→ВВП, инфляции и занятости Доход→Иммиграция→Жилищное строительство→Совокупный спрос→Доход
	Кузнеца	16–25 лет	
Длинные (большие)	Кондратьева	40–60 лет	Технический прогресс, структурные изменения Энергия и материалы Развитие цивилизаций
	Форрестера	200 лет	
	Тоффлера	1000–2000 лет	

Короткие циклы или циклы Китчина еще называют циклами запаса. Они протекают обычно *2,5–4 года* и порождаются динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях, вызываемой отклонениями спроса от предложения на рынке товаров.

Средние циклы или циклы Жуглара имеют продолжительность 7–12 лет. Этот цикл имеет и другие названия: «бизнес-цикл», «промышленный цикл», «средний цикл», «большой цикл».

Циклы Кузнеца имеют продолжительность 16–25 лет. В 1946 г. С. Кузнец пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные двадцатилетние колебания. При этом он отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

Длинные циклы, или циклы Кондратьева, их продолжительность 40–60 лет. Их главной движущей силой являются радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка.

11.2. Занятость и безработица

Безработица означает, что часть трудоспособного населения (точнее экономически активного населения) по каким-либо причинам не работает.

Существует три основных типа безработицы: фрикционная, структурная и циклическая. Термин «фрикционная безработица» используют в отношении работников, которые ищут работу или ждут ее получения в ближайшем будущем. Фрикционная безработица считается неизбежной и в какой-то мере желательной. Фрикционная безработица незаметно переходит во второй тип, которая называется структурной безработицей. Она возникает потому, что спрос на одни профессии сокращается, на другие увеличивается, но рынок труда на эти изменения реагирует крайне медленно, так как структура рабочей силы лишь частично не отвечает новой структуре рабочих мест. Основная причина структурной безработицы – технический прогресс.

Существенное различие между фрикционной и структурной безработицей состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства. Фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, структурная безработица более долговременная и поэтому считается более серьезной.

Под циклической безработицей понимают безработицу, вызванную спадом, т.е. той фазой экономического цикла, которая характеризуется уменьшением объемов производства вследствие недостаточности общих (совокупных) расходов. По этой причине циклическую безработицу иногда называют безработицей, связанной с дефицитом спроса. Масштабы безработицы оцениваются по формуле

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных в стране}}{\text{Численность трудоспособного населения}} 100 \% .$$

Под занятостью понимают число работающих как в абсолютном выражении, так и в процентах от трудоспособного населения. Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Она определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы. Уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной безработицы и структурной. Он достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Этот уровень еще называется естественным уровнем безработицы. Реальный объем национального продукта, который может быть получен при отсутствии циклической безработицы, называется производственным потенциалом экономики.

Существуют экономические издержки вызванные ростом уровня безработицы в стране. *Экономические издержки безработицы*, выраженные в

отставании объема ВВП, – это товары и услуги, которые общество теряет, когда его ресурсы находятся в вынужденном простое. Так, А. Оукен математическим путем выразил зависимость между уровнем безработицы и объема ВВП. *Закон Оукена* показывает, что один процент прироста безработицы сверх естественного уровня приводит к 2,5 %-му уменьшению объема ВВП. Другие издержки безработицы – уменьшение доходов населения, потеря квалификации, рост преступности.

Разница уровней безработицы в разных странах огромная. Это объясняется тем, что страны имеют разные естественные уровни безработицы и часто находятся в разных фазах экономического цикла.

11.3. Инфляция: сущность, причины, последствия

Понятие инфляция, возможно, возникло одновременно с возникновением денег, с оборотом которых она неразрывно связана. Непосредственно термин инфляция появился в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс увеличения обращения бумажных денег.

Родоначальником теории инфляции можно считать шотландского экономиста и государственного деятеля Дж. Ло, предпринявшего в начале XVIII в. одну из первых в Европе попыток ввести в обращение бумажные деньги.

Инфляция (вздутие) – это повышение общего уровня цен. Это переполнение каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы. Инфляция, хотя и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порожаемое диспропорцией производства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция – одна из самых острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Инфляция измеряется с помощью индекса цен. Он определяет их общий уровень по отношению к базовому периоду. Темп инфляции определяется по формуле

$$\text{Темп инфляции} = \frac{\text{Индекс цен текущего года} - \text{Индекс цен базового года}}{\text{Индекс цен базового года}} 100\%.$$

Существуют и другие способы измерения инфляции. Так, уровень инфляции в конкретном периоде (может быть квартал, год и т.д.) вычисляется по формуле

$$\pi_{1,n} = (1 + \pi_1)(1 + \pi_2) \cdot \dots \cdot (1 + \pi_n) - 1,$$

где $\pi_{1,n}$ – уровень инфляции за период,

$\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_n$ – уровни инфляции в каждом из фрагментов рассматриваемого периода.

Пример. На основании имеющихся данных об уровне инфляции за три квартала, который составил 6, 8 и 8 % . Необходимо определить инфляцию за весь период. Воспользуемся формулой (1) для определения инфляции в данном периоде.

Тогда искомый уровень инфляции за указанный период будет равен:

$$(1+0,06)(1+0,08)(1+0,08) - 1 \approx 0,2364 \text{ или } 2364 \%$$

В зависимости от темпов роста цен различают:

1. *Ползучую* (умеренную) инфляцию (рост цен менее 10 % в год). Западные экономисты рассматривают её как элемент нормального развития экономики, так как, по их мнению, незначительная инфляция (сопровожаемая соответствующим ростом денежной массы) способна при определённых условиях стимулировать развитие производства, модернизацию его структуры. Рост денежной массы ускоряет платёжный оборот, удешевляет кредиты, способствует активизации инвестиционной деятельности и росту производства. Рост производства, в свою очередь, приводит к восстановлению равновесия между товарной и денежной массами при более высоком уровне цен. Средний уровень инфляции по развитым странам за последние годы составил 3—3,5 %. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. Она особенно велика в странах, где отсутствуют отработанные механизмы регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства невысок и характеризуется наличием структурных диспропорций;

2. *Галопирующую инфляцию* (годовой рост цен от 10 до 50 %). Данная инфляция опасна для экономики, требует срочных антиинфляционных мер. Преобладает в развивающихся странах;

3. *Гиперинфляцию* (цены растут астрономическими темпами, достигая нескольких тысяч и даже десятков тысяч процентов в год). Возникает за счёт того, что для покрытия дефицита бюджета правительством выпускается избыточное количество денежных знаков. Парализует хозяйственный механизм, при ней происходит переход к бартерному обмену. Обычно возникает в военные или кризисные периоды.

Используют также выражение *хроническая инфляция* для длительной по времени инфляции.

Процесс обратный инфляции, когда наблюдается снижение цен – это *дефляция*. *Стагфляцией* называют ситуацию, когда инфляция сопровождается падением производства и ростом безработицы (стагнация).

Экономисты различают два основных вида инфляции.

1. *Инфляция спроса*. Суть ее иногда объясняют одной фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров». К завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции приводит избыточный совокупный спрос, который и вызывает инфляцию.

2. *Инфляция предложения*, вызванная ростом издержек производства. При этом типе инфляции рост цен вызывается увеличением издержек на единицу продукции. Повышение издержек сокращает прибыль и объем продукции, в результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Уменьшение предложения, в свою очередь, повышает уровень цен.

Концепция инфляции спроса предполагает, что если экономика стремится к высокому уровню производства и занятости, то умеренная инфляция необходима.

Известны случаи, когда умеренная (ползучая) инфляция, которая сначала содействовала оживлению экономики, потом, нарастая, как снежный ком, превращалась в гиперинфляцию (чрезвычайно быстрые темпы инфляции), и оказывала разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Катастрофическая гиперинфляция почти всегда является следствием безрассудного увеличения правительством денежной массы. При разумной государственной политике нет основания для перерастания умеренной инфляции в гиперинфляцию.

Проблемы макроэкономической нестабильности являются чрезвычайно острыми в экономике современной России. Экономический кризис 2008–2009 гг. со всей определенностью продемонстрировал проблемы, существующие в современной российской экономике. Одновременно с этим он заставил задуматься о перспективной экономической стратегии, существующих возможностях и ограничениях, которые будут оказывать влияние на развитие страны в долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что кризис 2008–2009 г. носил «шоковый» характер. То есть был вызван резким изменением равновесия, как на внешних, так и на внутренних рынках. При этом начальный (и очень сильный) импульс к разворачиванию кризисных процессов пришел со стороны внешних рынков.

Применительно к российской экономике можно говорить о наложении трех шоков, трех ключевых факторов, предопределивших масштабы спада в 2009 г.:

- шока, связанного с мировым финансовым кризисом, когда принципиально изменились условия внешних заимствований и обслуживания долга;
- ценового шока, связанного с падением мировых цен на нефть и другие сырьевые экспортные товары;
- шока, связанного с резким сокращением внешнего спроса на такие традиционные статьи российского экспорта, как металлы и продукция основной химии.

Таким образом, в настоящее время задача экономической политики государства – обеспечить длительный, высокий и устойчивый рост экономики России. В этом периоде имело место и падение темпов инфляции.

12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

12.1. Экономическое равновесие и эффективный рост: общие понятия, модель В. Леонтьева «затраты – выпуск».

12.2. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос – совокупное предложение».

12.3. Классический и кейнсианский анализ макроэкономического равновесия.

12.4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия «национальный доход – совокупные расходы».

12.5. Взаимосвязь инвестиций и национального дохода. Понятие мультипликатора и акселератора.

12.1. Экономическое равновесие и эффективный рост: общие понятия, модель В. Леонтьева «затраты – выпуск»

Макроэкономическое равновесие является центральной проблемой общественного воспроизводства. Это ключевая категория, характеризующая сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, производственных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех субъектов хозяйствования.

Различают идеальное и реальное равновесие.

Идеальное (теоретически желаемое) равновесие достигается в экономическом поведении индивидов при полной оптимальной реализации их интересов во всех структурных элементах, секторах, сферах народного хозяйства.

Достижение такого равновесия предполагает соблюдение следующих условий воспроизводства:

- все индивиды должны найти на рынке предметы потребления;
- все предприниматели должны найти на рынке факторы производства;
- весь продукт прошлого года должен быть реализован.

Идеальное равновесие исходит из предпосылок совершенной конкуренции и отсутствия экстерналий – побочных эффектов.

Реальное макроэкономическое равновесие – это равновесие, устанавливающееся в экономической системе в условиях несовершенной конкуренции и при внешних факторах воздействия на рынок.

Экономисты различают частичное и общее равновесие.

Частичным называется равновесие на отдельно взятом рынке товаров, услуг, факторов производства.

Общее равновесие – это равновесие экономической системы в целом, или макроэкономическое равновесие.

Равновесный, сбалансированный рост достижим при различных комбинациях ресурсов. Результат получается различным, поэтому сбалансированности можно достигнуть при разной эффективности производства. Если насыщенный рынок чрезмерно накапливает запасы ресурсов (в этом случае наблюдается их омертвление), то это сигнал о том, что равновесный рост происходит при неэффективном использовании ресурсов. Отсюда следует, что сбалансированный рост и эффективный рост – не тождественные понятия, хотя они предполагают друг друга.

Полное экономическое равновесие – это тот структурный оптимум хозяйственной системы, к которому общество стремится, но никогда его полностью не достигает в связи с постоянным изменением самого «оптимума», как идеала пропорциональности под влиянием научно-технического прогресса, ассортимента производимой продукции, изменений спроса и т.п.

Понятие общего экономического равновесия разработано в XIX веке Л. Вальрасом, который сформулировал основные условия структурного соответствия спроса и предложения товаров и количественно описал взаимосвязь между ключевыми экономическими параметрами производства и обмена.

В мировую экономическую мысль вошла модель макроэкономического равновесия В.В. Леонтьева, как модель межотраслевого баланса «затраты – выпуск». «Теория общего равновесия, – пишет В. В. Леонтьев, – то есть анализ взаимной зависимости всех производящих и потребляющих единиц, которые составляют национальную (или мировую) экономику, является стержнем современной экономической науки». Взаимозависимость отраслей, сфер хозяйства, стран можно представить в виде систем уравнений.

Ключевая модель «затраты – выпуск» предполагает существование перекрестной зависимости. Если условно разделить экономику на 44 сектора, то обнаружится связь между факторами производства (капитал, труд, услуги, природные ресурсы), с одной стороны, и стадиями производственного процесса, изготовлением промежуточных продуктов, вплоть до конечных товаров, поступающих в потребление, – с другой.

Вторую ступень модели составляют так называемые «технические коэффициенты» (их около 200). Они выводятся из первой секторальной ступени и представляют собой количественные и качественные параметры взаимосвязей.

Третья, результирующая, ступень – это система уравнений, известная в экономической науке как «инверсия Леонтьева». Система уравнений достаточно сложна и громоздка, но она помогает ответить на вопрос: чего и сколько должен затратить каждый из секторов, чтобы увеличить выпуск тех или иных конкретных изделий? Издержки подсчитываются как в материальном, так и в денежном выражениях. «Инверсия Леонтьева» раскрывает внутренний механизм экономики, позволяет выявлять размеры спроса

на различные товары и, главное, его перспективы выработать квалифицированную экономическую политику.

Однако эта модель с точки зрения экономического прогнозирования имеет существенный дефект, который усугубляется при прогнозировании динамически развивающегося общества. Она демонстрирует формулу экономического развития на базе уже сложившихся технологических коэффициентов. При экстенсивном развитии этот вариант возможен, но в условиях интенсификации производства, которую обуславливает НТП, технологические коэффициенты становятся подвижными. При этом оценивать шаги вперед на основе старых пропорций не вполне обоснованно.

12.2. Макроэкономическое равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение»

Наряду с построением моделей общего экономического равновесия структурированных по рынкам в последние десятилетия особое развитие получил подход, рассматривающий условия обеспечения равенства в национальной экономике между совокупным спросом AD и совокупным предложением AS .

Совокупный спрос (AD) представляет собой сумму всех расходов макроэкономических субъектов (населения, предприятий, государства, заграницы) на приобретение конечных товаров и услуг, произведенных в экономике.

$$AD = C + I + G + X_n,$$

где C (потребление) – совокупный спрос домохозяйств;
 I (инвестиции) – спрос на капитальное оборудование со стороны предпринимателей;
 G (государственные закупки) – спрос на товары и услуги со стороны государства;
 X_n (чистый экспорт) – разность между спросом иностранцев на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары.

На графике кривая совокупного спроса AD напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена она в иной системе координат (рис. 44).

Кривая совокупного спроса AD показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

На характер кривой совокупного спроса AD влияет целый ряд факторов, которые можно разделить на две группы: ценовые и неценовые факторы.

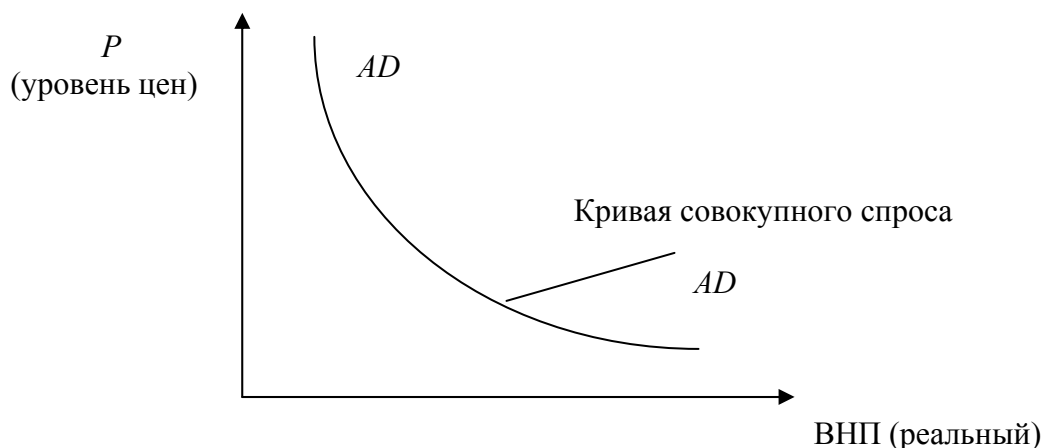


Рис. 44. Кривая совокупного спроса

Ценовые факторы изменяют объем совокупного спроса, что выражается в движении вдоль кривой AD . Выделяют три ценовых фактора:

1. Эффект процентной ставки:

$$P \uparrow \rightarrow MD \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

Повышение уровня цен вызывает повышение спроса на деньги, что при неизменном объеме денежного предложения влечет повышение процентной ставки, последнее снижает объем инвестиций и общий уровень расходов в экономике.

2. Эффект богатства:

$$P \uparrow \rightarrow V \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

Повышение уровня цен вызывает снижение реальной стоимости финансовых активов с фиксированной ценой (реальных балансов), что снижает общий объем расходов.

3. Эффект импортных закупок:

$$P \uparrow \rightarrow \mathcal{E} \downarrow \rightarrow X_n \downarrow \rightarrow AD \downarrow.$$

Повышение уровня цен вызывает снижение экспорта страны и, соответственно, чистого экспорта, что влечет за собой снижение общего объема расходов.

Неценовые факторы вызывают изменения характера совокупного спроса, что выражается в сдвиге кривой AD вправо или влево. Неценовых факторов достаточно много. Их можно разделить на группы:

1. Факторы, влияющие на объем потребления домашних хозяйств:

- рост населения;
- рост доходов;

- изменения в ожиданиях домашних хозяйств;
- изменения в размере задолженности;
- изменения в подоходном налоге.

2. Факторы, влияющие на уровень инвестиционных расходов:

- перспективы получения прибыли на капитал;
- уровень налогов на бизнес;
- технологический уровень производства;
- уровень использования производственных мощностей.

3. Изменения в государственных расходах, которые вызваны преимущественно политическими решениями руководства страны.

4. Изменения в чистом экспорте:

- динамика и уровень доходов в стране;
- изменение валютного курса;
- политические решения.

Совокупное предложение AS – это величина реально производимого продукта в экономической системе при каждом возможном уровне цен.

Существуют большие разногласия по поводу природы и формы кривой совокупного предложения.

На рис. 45 можно увидеть, что эта кривая состоит из трех определенных сегментов, или отрезков: горизонтального, восходящего, вертикального.

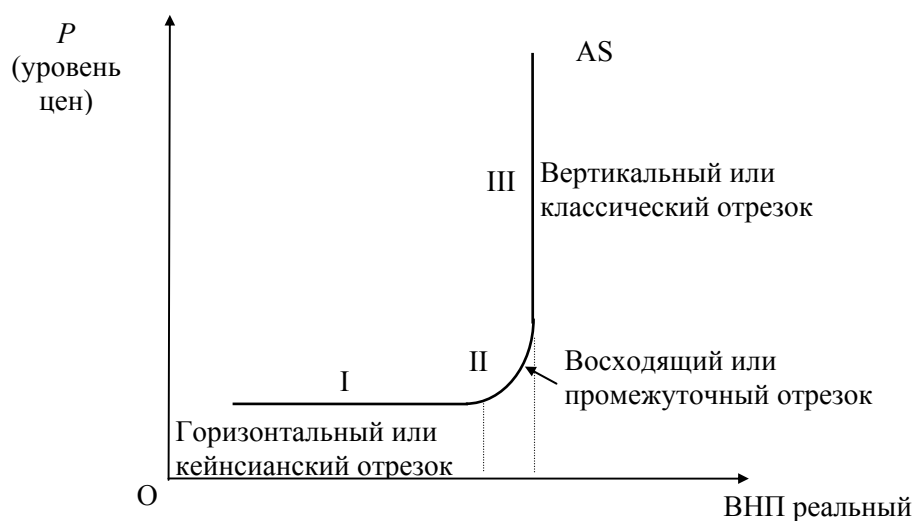


Рис. 45. Кривая совокупного предложения

Горизонтальный отрезок называется кейнсианским по имени английского экономиста Дж. Кейнса. Он рассматривал ситуацию, когда экономика находится в состоянии спада. В этих условиях можно расширить производство, не опасаясь роста производственных издержек и цен на ресурсы и готовую продукцию. В результате уровень цен остается неизменным.

Вертикальный участок иначе называют классическим. Он соответствует ситуации, когда экономика функционирует при полной занятости ре-

сурсов. В этих условиях, реагируя на рост совокупного спроса, фирмы не могут достичь увеличения объема производства. Если какая-либо фирма стремится расширить производство, предлагая более высокие цены за ресурсы, она тем самым понижает объем производства в другой фирме, поскольку все мощности в экономике уже задействованы. В итоге возросшая конкуренция на рынке ресурсов стимулирует рост цен, в то время как объем производства остается неизменным.

Промежуточный, или восходящий, отрезок кривой AS соответствует ситуации, когда увеличение объема производства в экономике сопровождается некоторым ростом цен.

Кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках. Однако есть факторы, которые могут сдвинуть кривую AS в иное положение. Все факторы, влияющие на совокупное предложение можно разделить на ценовые и неценовые.

В результате действия ценовых факторов изменятся объем совокупного предложения, что отражается в перемещении вдоль кривой AS .

Неценовые факторы приводят к смещению кривой AS . Среди основных неценовых факторов следует выделить:

- уровень технологии производства;
- производительность труда;
- изменение объема применяемых ресурсов;
- изменение условий бизнеса;
- изменение в структуре рынка;
- изменение цен на ресурсы (факторы производства).

Причиной, способствующей смещению кривой AS , является также усиление или ослабление монопольной власти какой-либо группы поставщиков ресурсов и усиление или ослабление налогового бремени на бизнес.

В зависимости от того, на каком участке кривой совокупного предложения находится экономика, условия наступления макроэкономического равновесия будут различными (рис. 46).

Если на горизонтальном участке рост совокупного спроса ведет к увеличению выпуска и переходу к новому равновесному состоянию при более высоком уровне производства, то на вертикальном участке аналогичный сдвиг кривой AD приведет лишь к росту цен. На разных участках AS эффективность макроэкономической политики стимулирования совокупного спроса государством в целях увеличения объема производства будет, следовательно, разной.

Таким образом, анализ модели совокупного спроса и совокупного предложения ($AD-AS$) показывает, что законы рыночного равновесия действуют и на уровне национальной экономики в целом. Вместе с тем она

служит полезной схемой для объяснения основных сил, действующих в экономике, и их последствий.

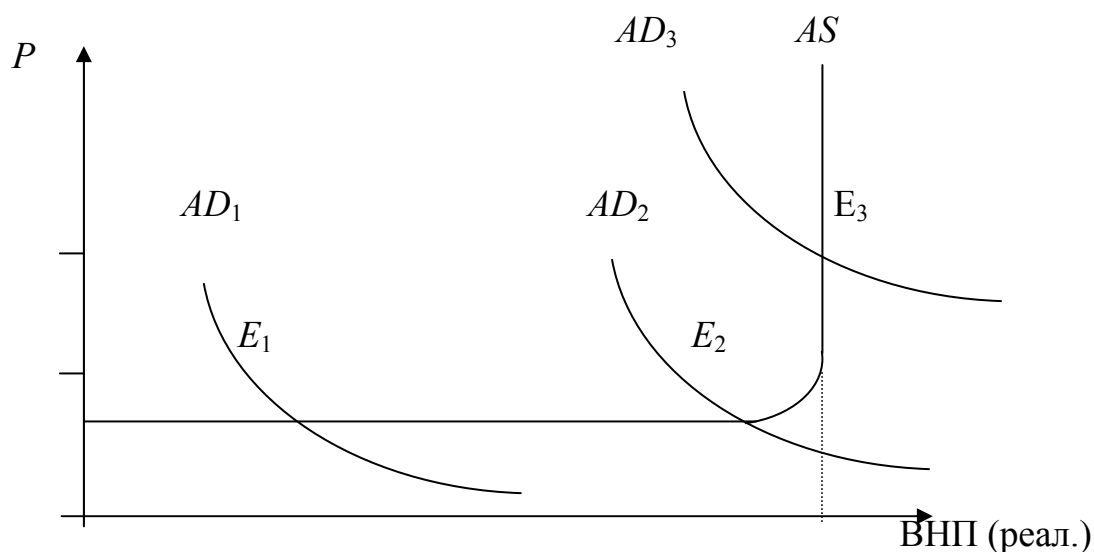


Рис. 46. Макроэкономическое равновесие: модель « $AD - AS$ »

12.3. Классический и кейнсианский анализ макроэкономического равновесия

В современной экономической науке существует два теоретических подхода к характеристике равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Представители классического направления рассматривают модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции.

В основе этой модели лежит закон рынков Ж.-Б. Сея, сущность которого сводится к следующему утверждению: предложение товаров создает свой собственный спрос или, другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности всех созданных товаров, а следовательно, достаточный для ее полной реализации.

В этом случае рыночный механизм автоматически обеспечивает экономическое равновесие при полном использовании ресурсов, что означает достижение хозяйственной системой экономического оптимума.

Классики признавали, что иногда чрезвычайные обстоятельства, такие как войны, политические перевороты, засухи, крахи на фондовой бирже и т.д., могут сбить экономику с режима полной занятости.

Однако, согласно классической концепции, экономика является самонастраивающейся структурой и не нуждается в государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения.

Поскольку, по мнению классиков, совокупное предложение (AS) имеет вид вертикальной прямой, отражающей потенциальный объем производ-

ства ВВП (рис. 47), то снижение совокупного спроса ведет не к снижению ВВП и занятости, а лишь к снижению цен. Таким образом, они считают, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объем производства и занятость. Поэтому его вмешательство в регулирование объема производства и занятости нежелательно.

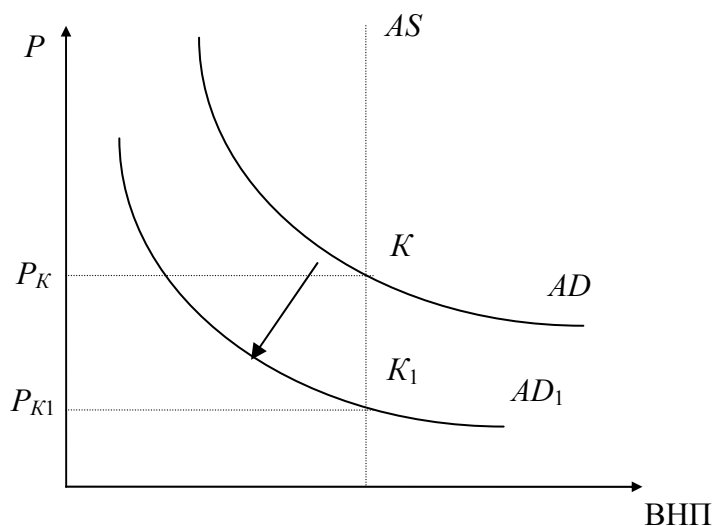


Рис. 47. Классическая модель макроэкономического равновесия:
AS – совокупное предложение;
AD – совокупный спрос;
AD₁ – новый совокупный спрос

Инструментами саморегулирования служат цены, заработная плата и процентная ставка, колебания которых в условиях конкуренции уравнивают спрос и предложение на товарном, ресурсном и денежном рынках и приводят к ситуации полного и рационального использования ресурсов.

Для экономистов-классиков совокупный спрос является стабильным, поскольку финансовые органы поддерживают предложение денег на постоянном уровне. Даже если совокупный спрос понизится, эластичность цен и заработной платы обеспечит работу автоматического встроенного механизма, с помощью которого поддерживается функционирование экономики на уровне потенциального объема производства и естественной нормы безработицы. Поэтому макроэкономическая политика государства представляется излишней.

Первым и наиболее серьезным испытанием классической теории макроэкономического равновесия стал мировой экономический кризис 1929–1933 гг., известный под названием Великой депрессии. Он поразил, прежде всего, развитые страны, экономика которых на протяжении четырех долгих лет была охвачена катастрофической безработицей, спадом производства, сокращением деловой активности.

Классическая теория в том виде, как она сформировалась сто с лишним лет тому назад, к началу 30-х годов оказалась во многих аспектах неспособной дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Ответ на этот вопрос и стремился получить Д.М. Кейнс в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.)

Кейнсианская точка зрения опирается на эмпирические данные, демонстрирующие, что экономика развивается не так гладко, как в классической модели, а заработанная плата и цены не столь гибки, как этого хотелось бы. В результате Кейнс считал невозможным автоматическое достижение равновесия без вмешательства государства. Кейнс не верил в возможность достижения уровня полной занятости за счет сокращения зарплаты. Он считал, что, несмотря на безработицу, заработная плата снижаться не будет, и рынок труда останется в неравновесном состоянии. Вследствие существования нижних пределов заработной платы всегда будет определенный процент безработных, и для устранения такой безработицы необходимо расширить совокупный спрос, что вызовет увеличение спроса на труд.

Серьезные сомнения вызывали у Кейнса возможности применения гибких цен. Он доказывал, что снижение цен не может автоматически вывести экономику из спада, а уровень процентной ставки зависит от спроса и предложения наличных денег. Иными словами, потребители принимают решение о сбережении части дохода из его величины и размеров, определяющих величину потребления. Какой бы гибкой ни была процентная ставка, она не в состоянии приостановить снижение совокупного спроса. Поэтому равновесие может быть достигнуто при неполной занятости.

Таким образом, согласно кейнсианской экономической теории экономика является внутренне нестабильной, равновесие, если и достигается, носит неустойчивый характер. Нарушения равновесия для нее достаточно характерны, поэтому для поддержания равновесия необходима активная политика государства.

Основополагающим в кейнсианской теории является положение о нестабильности совокупного спроса. Кейнсианцы считают, что совокупный спрос нестабилен, даже если и не происходит никаких изменений в предложении денег. В частности, такой компонент совокупного спроса, как инвестиции, подвержен постоянным колебаниям.

Кейнс вводит в анализ понятие «эффективный спрос», базируясь на следующих рассуждениях. Рост занятости ведет к росту национального дохода (НД). Чем больше НД, тем больше, казалось бы, должен быть совокупный спрос. Но именно этого как раз не происходит, поскольку по мере роста НД все большая часть его направляется на сбережение. Получается, что чем больше НД, тем относительно меньше реальный («эффективный») потребительский спрос. А ведь именно он влияет на размер производства и тем самым на величину занятости.

Возникает «замкнутый круг», в котором рост занятости, увеличивая НД, ведет к росту не спроса, а сбережений. В результате производство лишается дополнительного спроса (на величину сбережений) и сокращается. Следствием этого является рост безработицы. Поэтому, делает вывод Кейнс, необходима такая политика, которая бы стимулировала эффективный спрос, приближая его к размеру потенциального.

Таким образом, в кейнсианской модели основу механизма равновесия составляет связь между уровнем дохода и совокупным спросом, который заменен понятием «совокупные расходы».

В кейнсианской модели совокупные расходы общества состоят из четырех компонентов: личное потребление, инвестиционное потребление, государственные расходы, чистый экспорт.

При анализе личного потребления важно исследовать роль объективных и субъективных факторов, которые оказывают влияние на общее количество ресурсов, расходуемых обществом на потребление:

1) общий объем потребления, как правило, зависит от общего объема дохода;

2) фактором, определяющим функцию потребления, является средняя склонность к потреблению, определяемая как отношение потребления к доходу:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Соответственно определяется средняя склонность к сбережению:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Роль психологического фактора, влияющего на потребление, Дж. Кейнс описывает так: «Основной психологический закон, на который мы можем положиться на только «argiori», исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход». (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С.90).

Соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода называется предельной склонностью к потреблению:

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

Соответственно предельная склонность к сбережению определяется как отношение изменения величины сбережения к изменению дохода:

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

Допустим, семья располагает доходом в 1000 долл. Посмотрим, как будут расти ее расходы на потребление при равномерном росте его дохода на 100 долл. ежемесячно (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Месяц	Доход Y	Расходы на потребление C	Предельная склонность к потреблению $\Delta C : \Delta Y$	Сбережения S	Предельная склонность к сбережению $\Delta S : \Delta Y$
1 (январь)	1000	1000		0	
2 (февраль)	1100	1090	$\frac{90}{100} = 0,9$	10	$\frac{10}{100} = 0,1$
3 (март)	1200	1170	$\frac{80}{100} = 0,8$	30	$\frac{20}{100} = 0,2$
4 (апрель)	1300	1240	$\frac{70}{100} = 0,7$	60	$\frac{30}{100} = 0,3$
5 (май)	1400	1290	$\frac{50}{100} = 0,5$	110	$\frac{50}{100} = 0,5$

С ростом дохода абсолютно растут и потребление, и сбережения, но относительная доля потребления все более сокращается, а доля сбережений растет.

Очевидно, что если общий доход возрастает, то часть этого прироста будет направлена на потребление, а другая часть – на сбережение. Поскольку третьего варианта просто нет, то сумма изменения потребления и сбережения должна быть обязательно равна изменению дохода.

При любом уровне дохода сумма MPC и MPS должна быть всегда в точности равна 1, не больше и не меньше. Всегда и везде $MPC = 1 - MPS$ и $MPS = 1 - MPC$; $MPC + MPS = 1$.

Разумеется, отклонения в динамике доходов и расходов отдельных семей могут быть достаточно велики и, тем не менее, «основной психологический закон» находит эмпирическое подтверждение и на макроуровне.

Кроме дохода существуют и другие факторы, которые побуждают домохозяйства потреблять больше или меньше в разное время:

1) накопленное богатство. При прочих равных условиях больший объем богатства уменьшает сбережения и увеличит потребление. Увеличение богатства смещает график сбережений вниз, а график потребления вверх;

общий уровень цен. Возрастание уровня цен уменьшает потребление и увеличивает объем сбережений. Возрастание уровня цен ведет к смещению графика потребления вниз, а снижение уровня цен – к смещению вверх;

2) инфляционное ожидание. Ведет к повышению текущих расходов и уменьшению сбережений;

3) потребительская задолженность. Ведет к сокращению текущего потребления для того, чтобы снизить задолженность, и к увеличению сбережений;

4) налогообложение. Рост налогов – уменьшается и потребление, и сбережение, и наоборот.

Обратимся к графическому анализу функции потребления и сбережения, откладывая по оси X уровень располагаемого дохода, а по оси Y – соответственно расходы на потребление и уровень сбережения (рис. 48, а, б). Если бы расходы в точности соответствовали доходам, то это отражала бы любая точка, лежащая на прямой, проведенной под углом 45° . Но в действительности такого совпадения не происходит, и только часть доходов расходуется на потребление.

Поэтому кривая потребления отклоняется от биссектрисы вниз.

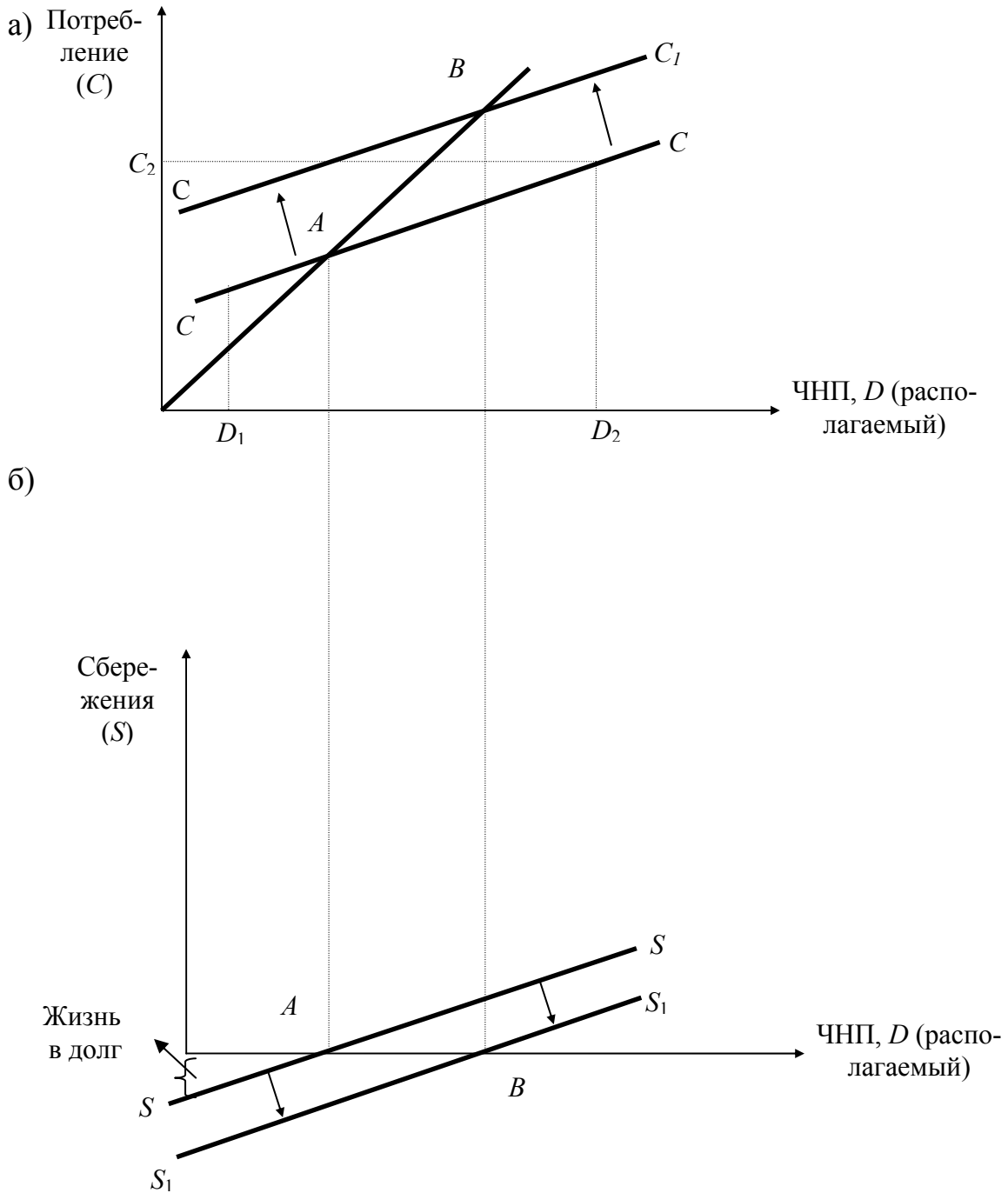


Рис. 48. Графики функций:
а – потребления; б – сбережения

Очевидно, чем больше склонность к потреблению, тем больше кривая потребления будет приближаться к линии 45° и, соответственно, наоборот, чем меньше склонность к потреблению, тем дальше кривая потребления от биссектрисы.

Точка пересечения (A) кривой потребления и биссектрисы означает уровень нулевого сбережения (рис. 48, б). Слева от этой точки расходы превышают доходы, что означает «жизнь в долг», а справа уровень сбережений положителен.

В точке A имеет место равновесие, т.е. равенство доходов и расходов. Это так называемый «пороговый доход».

Перемещение из точки A в точку B на кривой CC называется изменением в величине потребления. Единственной причиной этого перемещения является изменение в уровне дохода после уплаты налога (располагаемого дохода). Изменения же в одном или нескольких не связанных доходом факторов приведет к смещению самих графиков C или S .

Анализ функции потребления (рис. 48, а) показывает, что, если бы расходы в точности соответствовали доходам, то это отражала бы любая точка, лежащая на прямой, проведенной под углом 45° . Но в действительности такого совпадения не происходит, и только часть доходов расходуется на потребление.

Поэтому кривая потребления отклоняется от биссектрисы вниз.

Очевидно, чем больше склонность к потреблению, тем больше кривая потребления будет приближаться к линии 45° и, соответственно, наоборот, чем меньше склонность к потреблению, тем дальше кривая потребления от биссектрисы.

Точка A – точка пересечения кривой потребления и биссектрисы – означает уровень нулевого сбережения (рис. 48, б). Слева от этой точки расходы превышают доходы, что означает «жизнь в долг», а справа уровень сбережений положителен.

В точке A имеет место равновесие, т.е. равенство доходов и расходов. Это так называемый «пороговый доход».

Перемещение из точки A в точку B на кривой CC называется изменением в величине потребления. Единственной причиной этого перемещения является изменение в уровне дохода после уплаты налога (располагаемого дохода). Изменения же в одном или нескольких не связанных доходом факторов приведет к смещению кривых вниз и вверх.

Решения о потреблении и сбережении очень важны для долгосрочного анализа. Размер сбережений является ключевым параметром, определяющим устойчивый уровень капиталовооруженности и, таким образом, общее экономическое благосостояние. Он показывает, какую часть своего дохода современное поколение откладывает на собственное будущее и будущее грядущих поколений.

Однако, такие решения важны и для краткосрочного анализа. Колебания в потреблении, составляющем две трети ВВП, являются важнейшим фактором подъемов и спадов в экономике.

Сбережения – это часть располагаемого дохода, которая, оставаясь неиспользованной на текущие производственные и потребительские нужды, накапливается. Они же являются источником инвестиций.

Состояние макроэкономического равновесия предполагает ситуацию в экономике, когда все сбережения полностью аккумулируются существующими финансовыми институтами (институциональными инвесторами), а затем направляются на инвестиции, т.е. ситуация, когда инвестиции I равны сбережению S в условиях краткосрочного и долгосрочного периодов.

Из представленных на рис. 49 кривых сбережений и инвестиций, фиксирующих связь указанных параметров с изменением национального дохода, хорошо видно, что чем выше спрос на инвестиции (I_1 по сравнению с I) и шире возможности институциональных инвесторов в обеспечении равенства $I = S$, тем выше совокупный спрос на национальный продукт, а следовательно, сильнее стимулы к росту национального дохода (продукта) в последующие воспроизводственные периоды. Точки E и E_1 отражают состояния равновесия между этими (I и S) ключевыми параметрами и соответствующие им равновесные величины создаваемого и распределяемого национального дохода Q_1, Q_2 .

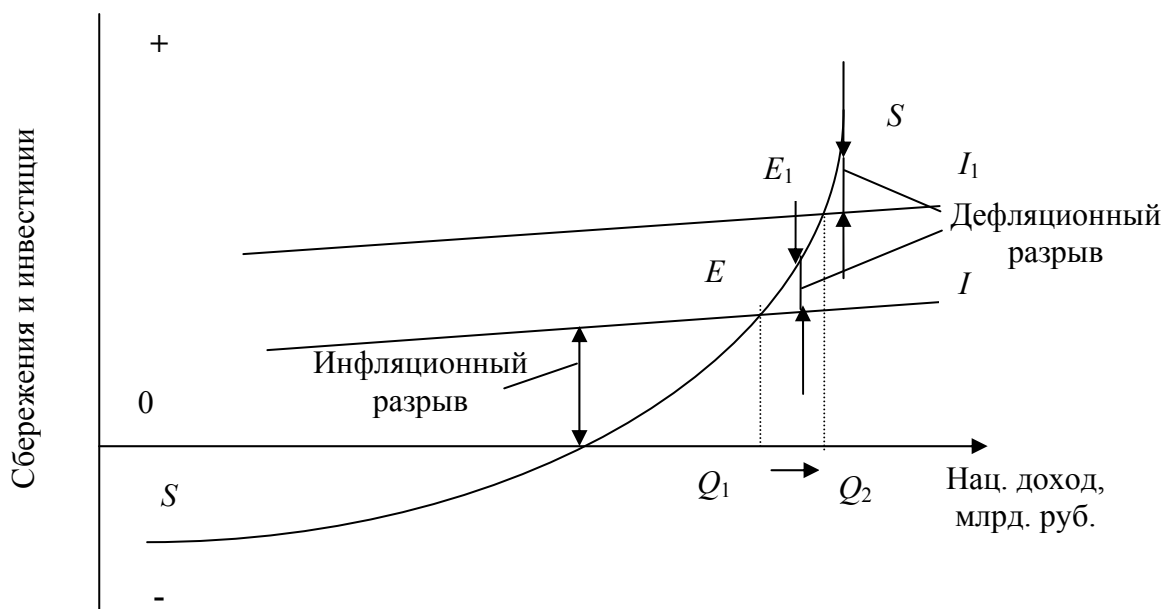


Рис. 49. Общее экономическое равновесие, определяемое через равенство между сбережениями и спросом на инвестиции

В точках, лежащих на оси абсцисс правее указанных равновесных значений этих параметров, будут иметь место превышение предложения (в нашем случае – сбережения) над спросом на инвестиции и дефляционный разрыв на инвестиционных рынках. В точках же, лежащих левее равно-

весных значений, спрос на инвестиции будет превышать предложение и образуется соответствующий инфляционный разрыв. И тот, и другой приводит в движение мотивационные механизмы, стимулирующие экономических агентов предпринимать действия, направленные на достижение равновесия между I и S .

Следует отметить, что между сбережением и инвестированием существует определенный разрыв, так как, во-первых, сбережения делаются потребителями, а инвестиции – производителями, а, во-вторых, сбережения поступают к инвесторам через руки посредников (это – банки, финансовые компании, фондовые биржи), которые при кредитовании руководствуются собственными целями.

Основные факторы, влияющие на размеры и динамику инвестиций:

– *доход*, а именно та его часть, которую фирмы намерены направить на дальнейшее расширение и модернизацию производства;

– *размер инвестиционных средств и срок окупаемости*. При прочих равных условиях, чем больше величина капиталовложений и срок их окупаемости, тем меньше наблюдается стремление к инвестированию;

– *ставка процента за кредит*;

– *налогообложение*. При высоком его уровне стремление к капиталовложениям резко уменьшается;

– *ожидаемая отдача от инвестиций*. Если капиталовложения направляются в перспективные отрасли с новой эффективной технологией, чьи товары будут пользоваться спросом в течение длительного периода времени, то вполне реально ожидать высокой окупаемости инвестиций в будущем, и наоборот.

На перспективность инвестиций также влияют общая экономическая и политическая ситуация в стране, состояние внешней торговли, курс денежной единицы, новые открытия в области науки и технологии, обнаружение новых источников сырья и материалов, изменения в структуре спроса населения, размеры его доходов, вкусы, мода, национальные традиции и т.п.

В теории Кейнса потребительские расходы гораздо более устойчивы, чем инвестиции. А это означает, что именно инвестиции играют важную роль в возникновении спадов. Следовательно, чем выше норма инвестиций, тем выше и темп экономического роста и тем быстрее увеличивается национальный доход и повышается уровень жизни.

Согласно классической точке зрения, стремление сберегать – главная причина общественного прогресса, и эту склонность людей надо поддерживать и развивать.

Однако Кейнс пришел к выводу, что такие аргументы совершенно не применимы к странам, достигшим высокой стадии экономического развития, так как: во-первых, по мере продолжающегося накопления капитала новые возможности обещают инвестору более низкую норму дохода, а это

уничтожает побудительные мотивы к инвестированию; во-вторых, в связи с продолжающимся экономическим ростом растут стимулы к сбережениям по мере роста доходов.

Но тогда наращивание сбережений не делает общество богаче. Если экономика находится в состоянии неполной занятости, то увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению, а это, в свою очередь, означает уменьшение совокупного спроса. И тогда этот процесс приведет к сокращению производства и снижению уровня новых капиталовложений, а следовательно, и увеличению уровня безработицы. Итогом этого станет падение уровня национального дохода в целом и снижение доходов различных групп населения. В экономической теории данный процесс нашел отражение в «парадоксе бережливости»: постоянное желание сберечь больше, чем инвесторы хотят вложить, вызовет хроническое уменьшение совокупного спроса, что, в конце концов, приведет к всеобщему уменьшению желания инвестировать.

Поэтому, по мнению Кейнса, политика стимулирования сбережений не только бесполезна, но и вредна, а выход из данного положения видится в поддержании спроса, который побудил бы инвесторов покупать новое производственное оборудование.

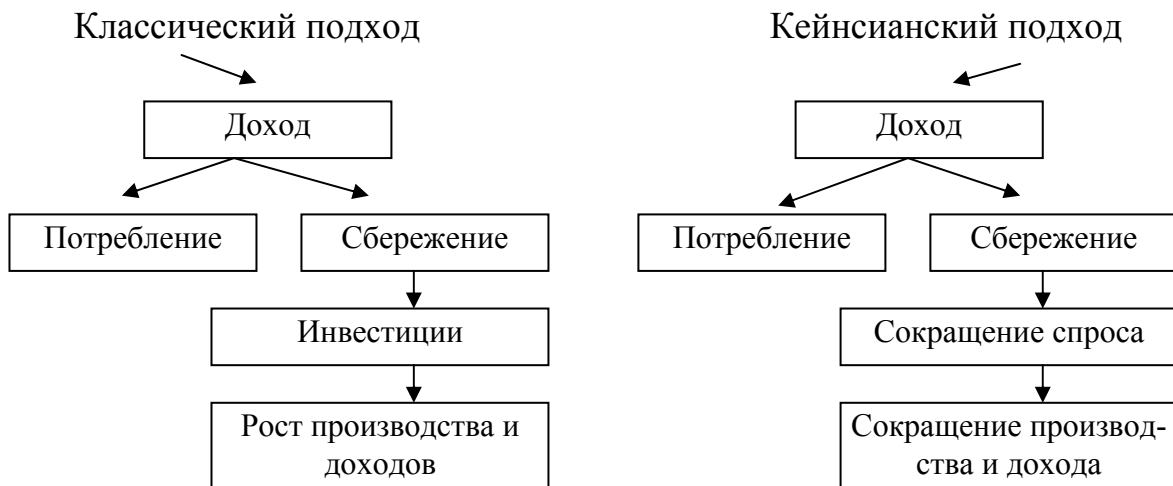


Рис. 50. Подходы к распределению совокупного дохода

Таким образом, основные отличия классического и кейнсианского подходов к анализу макроэкономического равновесия заключаются в том, что:

1) с классической точки зрения увеличение сбережения ведет к росту инвестиций и, следовательно, к росту производства доходов, а с точки зрения Кейнса и его последователей – рост сбережений ведет к уменьшению потребления и, как следствие, совокупного спроса, объема производства и дохода;

2) классическая модель предполагает существование гибкого ценового механизма, органически присущего рынку. Кейнс подверг этот постулат сомнению: предприниматели, столкнувшись с падением спроса на свою продукцию, не снижают цены. Они сокращают производство и увольняют рабочих. Отсюда следует безработица со всеми вытекающими социально-экономическими конфликтами;

3) с точки зрения Кейнса сбережения являются функцией дохода, а не только уровня процента, как в теории классиков (рис. 50).

12.4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия «национальный доход – совокупные расходы»

До сих пор анализировалось определение равновесного уровня национального дохода на основе равенства сбережений и инвестиций.

Другой способ определения равновесного уровня дохода основан на использовании модели «национальный доход – совокупные расходы».

Дадим графическое изображение этого способа определения равновесного уровня национального дохода. На оси абсцисс будем откладывать величину ВВП, а на оси ординат – совокупные расходы, которые представляют собой сумму расходов фирм и населения, т.е. сумму инвестиций и потребления. Состояние, при котором вся величина произведенного ВВП будет потреблена населением и фирмами, т.е. будет равна их расходам, можно графически изобразить в виде прямой линии, идущей от оси абсцисс под углом 45° . В любой точке линии под углом 45° расходы равны величине ВВП в этой точке (рис. 51).

Теперь введем график потребления в виде прямой линии CC . Точка B показывает то состояние, когда доходы населения равны его потреблению. При величине доходов, равных OM_1 , население полностью их потребляет, т.е. $OM_1 = BM_1$. Известно, что если население предъявляет спрос главным образом на потребительские товары, то фирмы осуществляют расходы по покупке новых машин, оборудования, материалов, которые необходимы для расширения производства. В результате этих закупок спрос на рынке расширяется на величину I . Совокупные расходы будут равны потреблению населения и инвестициям ($C + I$). Прямая совокупных расходов ($C + I$) будет поднята над прямой CC на величину инвестиций.

В точке E достигается равновесие, при котором величина ВВП – OM является оптимальной, т.е. на весь произведенный продукт будет предъявлен спрос со стороны населения и фирм. Длина отрезка EM будет равна совокупным расходам, т.е. сумме потребления и инвестиций. Точка E на линии 45° показывает равенство: $OM = EM$, или равенство совокупных расходов и ВВП.

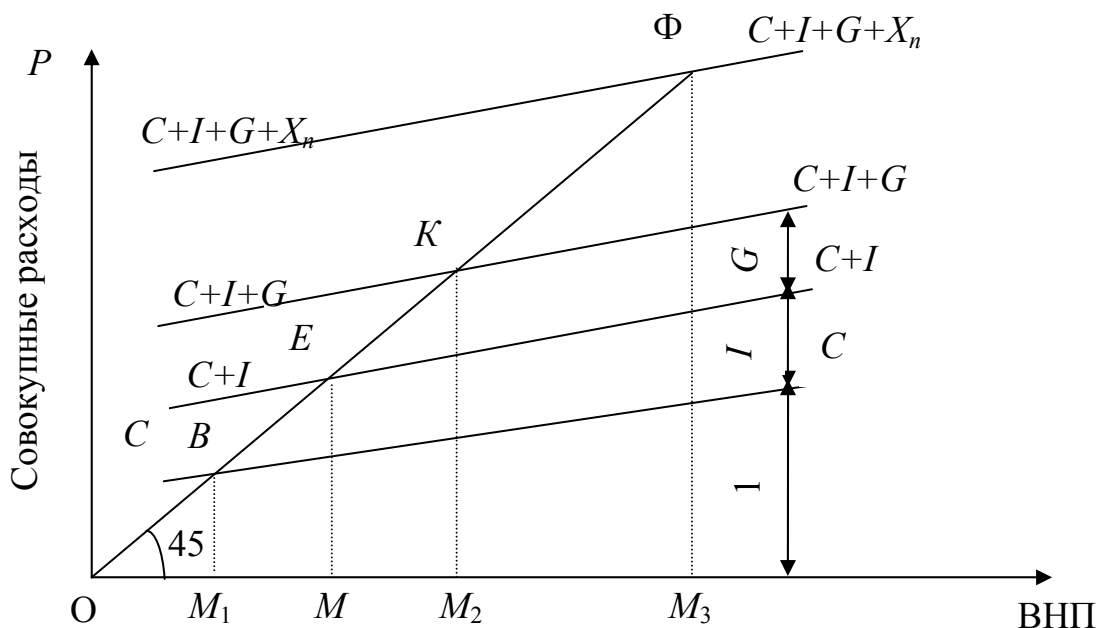


Рис. 51. Определение равновесного ВВП в модели «национальный доход – совокупные расходы»

Если размер ВВП оказывается равным OM_3 , чему соответствует Φ на линии 45° , то часть произведенной продукции не найдет сбыта, поскольку размер ВВП окажется больше предполагаемых расходов населения и фирм. Производство будет сокращаться до точки E . Если величина ВВП окажется меньше уровня предполагаемых расходов населения и фирм, то это означает, что количество товаров не равно соответствующему спросу, а следовательно, занятости и размерам ВВП до уровня OM .

Если же государство будет не только стимулировать частные инвестиции, но и само осуществлять целый набор различных расходов, то прямая $C+I$ превратится в прямую $C+I+G$, где G – государственные расходы. Этот рисунок – наглядная иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, который придавал огромное значение Дж. Кейнс.

Если сопоставим два метода (метод сбережения-инвестиций и метод национальный доход – совокупные расходы) определения оптимальных размеров ВВП, при котором экономика находится в состоянии равновесия, то увидим, что оптимальная величина ВВП в обоих случаях будет одинакова.

Альтернативный подход, базирующийся на принципе анализа потоков утечек-инъекций, подтверждает этот вывод.

Сбережения, налоги и импорт представляют собой, с одной стороны, утечку из потока внутренних доходов – расходов. С другой стороны, инвестиции, государственные закупки и экспорт являются «инъекциями» в экономику.

Приведем анализ равновесия на основе метода «утечек-инъекций». Представим себе экономику – робинзонаду, в которой производится столько благ, сколько необходимо для текущего потребления. Таким образом, весь объем предложения состоит из потребительских товаров. Он будет потреблен, если домохозяйства направят на потребление все полученные факторные доходы, т.е. должно соблюдаться равенство: $C(AS) = C(AD)$. Предположим, что домохозяйства решили часть располагаемого дохода сберегать. Однако такие действия приведут к нарушению равновесия, т.к. часть факторных доходов «уводится» с рынка благ и совокупный спрос становится меньше, чем предложение. Для восстановления равновесия необходимо либо сокращение предложения, либо какой-то дополнительный спрос, приток на рынок благ. Таким притоком становится инвестиционный спрос предпринимателей, средства для которого они могут получить на рынке капитала в размере уже размещенных там сбережений. При этом структура предложения благ также должна измениться. Соответственно и меняется условие равновесия: $C+S = C+I$.

При появлении на рынке государства образуется новый отток с рынка благ в виде налогов и равновесие может восстановиться, если государство обеспечит соответствующий приток на рынок в виде госзакупок: $C + S + T = C + I + G$. При появлении международной торговли (сектора «заграница») с рынка благ «уводится» часть доходов, которые переводятся на оплату импортных товаров и услуг. Соответствующим притоком в данном случае служит экспорт: $C + S + T + M = C + I + G + Э$. Таким образом, условия равновесия в полной модели с учетом «утечек-инъекций» выглядят следующим образом:

$$S + T + M = I + G + Э,$$

где S – сбережения;

T – налоги;

M – импорт;

I – инвестиции;

G – государственные расходы;

$Э$ – экспорт.

12.5. Взаимосвязь инвестиций и национального дохода.

Понятие мультипликатора и акселератора

Увеличение или уменьшение инвестиций ведет к росту или падению объемов производства, занятости и доходов. Однако эти закономерности наблюдаются не только применительно к инвестициям, но и к любым другим видам расходов, в том числе государственным расходам и чистому экспорту.

В связи с тем, что частные инвестиции являются слишком изменчивым компонентом совокупных расходов, надежды на который в достижении полной занятости были бы вряд ли оправданы, Кейнс в своей теории совокупного спроса особую роль отводил государственным расходам. Именно они в модели закрытой экономики в состоянии обеспечить «эффективный спрос» для достижения полной занятости. В связи с частными инвестициями и государственными расходами Кейнс рассматривает и проблему мультипликатора, которая в его теории обобщает трактовку «эффективного спроса».

В переводе на русский язык мультипликатор означает «множитель». Он показывает, как влияет прирост инвестиций (государственных и частных) на прирост выпуска и доходов.

На рис. 52 показано, как изменения в частных и государственных инвестициях влияют на величину равновесного объема выпуска и уровня дохода.

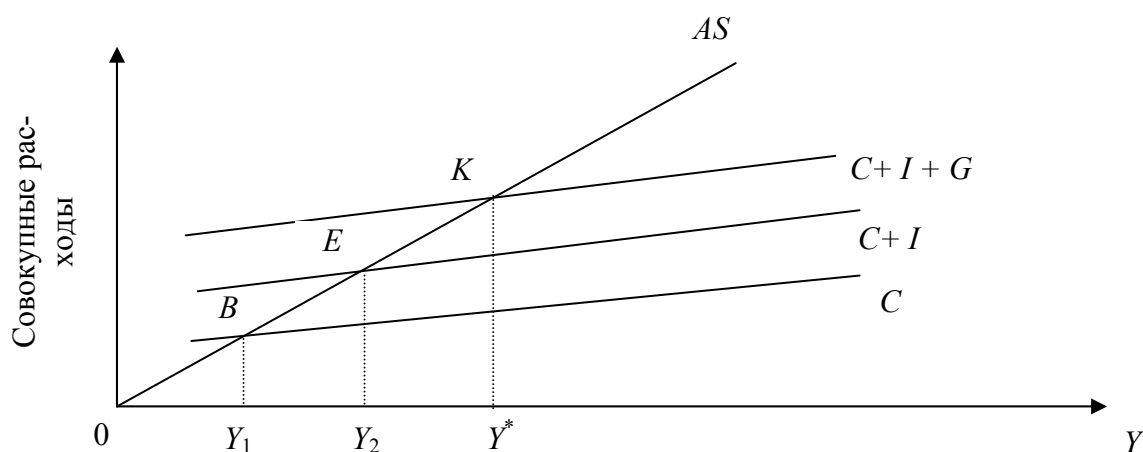


Рис. 52. Мультипликативный эффект в кейнсианской модели

Приросты дохода оказываются более значительными, чем вызвавшие их изменения в частных инвестициях и государственных расходах. Это и есть графическая иллюстрация эффекта мультипликатора. В обычном виде этот эффект можно представить следующим образом:

$$\Delta Y = M_K \cdot \Delta I,$$

где ΔY — прирост дохода;

ΔI — прирост инвестиций;

M_K — мультипликатор.

Таким образом, мультипликатор представляет собой число, показывающее, во сколько раз необходимо увеличить первоначальный прирост инвестиций, чтобы рассчитать вызванный этим прирост национального дохода

Так как $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$, то:

$$M_K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1 - MPC}, \text{ то есть } K = \frac{1}{MPS}.$$

Иными словами, мультипликатор находится в прямой зависимости от «предельной склонности к потреблению» и в обратной от «предельной склонности к сбережению».

Если, например, «предельная склонность к потреблению» составляет $5/7$, то мультипликатор по вышеприведенной формуле будет равен:

$$M_K = \frac{1}{1 - \frac{5}{7}} = 3,5. \text{ В этом случае, при увеличении инвестиций на 1000 еди-}$$

ниц, то есть $\Delta I = 1000$, общий прирост национального дохода составит 3500 единиц.

Математически Кейнс показывает, что нельзя допустить, будто первоначальное увеличение затрат может расширять доход и потребление до бесконечности, потому что приращение дохода происходит в убывающей геометрической прогрессии. Следовательно, если «предельная склонность к потреблению» составляет $5/7$, то первоначальная затрата любой единицы принесет 3,5 единицы прироста дохода, так как конечная сумма прогрессии равна 3,5:

$$1 + \frac{5}{7} + \left(\frac{5}{7}\right)^2 + \left(\frac{5}{7}\right)^3 + \dots + \left(\frac{5}{7}\right)^m = 3,5.$$

В связи с тем, что какая-то часть прироста дохода сберегается, а какая-то расходуется, процесс «мультипликации» дохода прекращается.

Мультипликационный процесс прекращается в тот момент, когда прирост сбережения становится равным приросту дохода, то есть $\Delta S = \Delta Y$. MPS – вот тот фактор, который кладет предел процессу развертывания мультипликатора.

С теорией мультипликатора непосредственно связан принцип акселерации, сущность которого заключается в том, что возросший доход, полученный в результате мультиплицирующего воздействия первоначальных, то есть автономных инвестиций, не зависящих от объема и динамики национального дохода, приводит к росту спроса на потребительские товары. Отрасли, производящие потребительские товары, расширяются, и это вызывает увеличение спроса на товары производственного назначения, то есть на средства производства. Причем изменения в спросе на потребительские товары вызывают гораздо более резкие изменения в спросе на товары производственного назначения.

Рост инвестиций, связанный с расширением производства средств производства, находится в акселеративной зависимости от роста доходов, ина-

че говоря, он равен произведению коэффициента акселерации на прирост дохода.

$$I_t = X(Y_t - Y_{t-1}),$$

где I_t – рост новых инвестиций;

X – коэффициент акселерации, то есть ускорения;

Y_t – величина дохода текущего периода;

Y_{t-1} – величина дохода за предыдущий период.

Таким образом, принцип акселерации раскрывает зависимость между изменениями производства капитальных благ и товаров народного потребления, то есть между I и II подразделениями.

Мультипликатор и акселератор обуславливают друг друга. Сторонники теории мультипликатора и акселератора считают, что поскольку рост инвестиций, также как и рост спроса на потребительские товары, зависит от государственных ассигнований, то, следовательно, в руках государства находится решение проблемы бескризисного развития экономики.

Рассматривая взаимодействие между мультипликатором и принципом акселерации, экономисты приходят к выводу, что для определенного периода времени всегда можно найти такое сочетание этих коэффициентов, которое приведет к явлению незатухающего роста.

Первоначальные инвестиции, вызывающие эффект мультипликации, носят характер автономных инвестиций. В отличие от этого принцип акселерации имеет дело со стимулированными инвестициями, которые зависят от дохода, то есть являются результатом возрастания конечного спроса или объема продаж. Автономные инвестиции дают первоначальный толчок процессу расширения экономики и вызывают эффект мультипликации, а стимулированные инвестиции, являясь результатом возросшего дохода, приводят к дальнейшему росту дохода.

Следовательно, изменение дохода зависит от автономных и стимулированных инвестиций. Иначе говоря, оно зависит от взаимодействия мультипликатора и акселератора.

Модели мультипликатора и акселератора имеют реальное значение в любой экономике, в том числе и в России. При наличии достоверной статистической базы можно рассчитать как мультипликатор, так и акселератор. А теория мультипликатора-акселератора используется экономистами для обоснования идеи государственного вмешательства в экономику.

13. ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

- 13.1. Экономическая сущность и содержание бюджета. Бюджетное устройство.
- 13.2. Принципы построения бюджетной системы Российской Федерации.
- 13.3. Государственный долг, налоги, государственные расходы и их роль в экономике.
- 13.4. Фискальная политика. Влияние государственных расходов и налогов на объем производства (ВВП).
- 13.5. Российские проблемы налогов, государственного бюджета и государственного долга.

13.1. Экономическая сущность и содержание бюджета. Бюджетное устройство

В формировании и развитии экономической и социальной структуры общества большую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках принятой на каждом историческом этапе. Одним из механизмов, позволяющих государству проводить экономическую и социальную политику, является финансовая система общества и входящий в ее состав – **государственный бюджет**. Именно через государственный бюджет производится направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Бюджет – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

С помощью государственного бюджета государственные власти получают финансовые ресурсы для содержания государственного аппарата, армии, осуществления социальных мероприятий, реализации экономических задач, т. е. для выполнения государством возложенных на него функций.

Государственный бюджет, являясь основным финансовым планом государства, дает органам власти реальную экономическую возможность осуществления властных полномочий. Бюджет отражает размеры необходимых государству финансовых ресурсов и определяет тем самым налоговую политику в стране. Бюджет фиксирует конкретные направления расходования средств, перераспределение национального дохода и внутреннего валового продукта, что позволяет ему выступать в качестве эффективного регулятора экономики. В то же время бюджет правомерно рассматривать как экономическую категорию, которая выражает определенные экономические отношения, отражающие бюджет, как категорию, свойственную различным отношениям. Его возникновение и развитие связано с зарождением и формированием государства. Государство использует бюджет в качестве одного из основных инструментов обеспечения как непосредственно своей деятельности, так и важнейшего элемента проведения

экономической и социальной политики.

Как экономическая категория бюджетные отношения являются составной частью финансовых отношений, следовательно, им присуща денежная форма и основные функции финансов.

Бюджет выполняет следующие функции:

- перераспределение ВВП;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- финансовое обеспечение бюджетной сферы и осуществления социальной политики государства;
- контроль над образованием и использованием централизованных фондов денежных средств.

Распределительная функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления. В развитых странах через бюджеты разных уровней перераспределяется до 50 % ВВП. С помощью бюджета государство регулирует хозяйственную жизнь страны, экономические отношения, направляя бюджетные средства на поддержку или развитие отраслей, регионов. Регулируя таким образом экономические отношения, государство способно целенаправленно усиливать или сдерживать темпы производства, ускорять или ослаблять рост капиталов и частных сбережений, изменять структуру спроса и потребления.

Перераспределение ВВП через бюджет имеет две взаимосвязанные, происходящие одновременно и непрерывно стадии:

- 1) *образование доходов бюджета,*
- 2) *использование бюджетных средств (расходы бюджета).*

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

В процессе образования доходов бюджета происходит принудительное изъятие в пользу государства части ВВП, созданного в процессе общественного воспроизводства. На этой основе возникают финансовые взаимоотношения государства с налогоплательщиками.

Доходы бюджета могут носить *налоговый и неналоговый* характер. Основным источником налоговых доходов являются вновь созданная стоимость и доходы, полученные в результате ее первичного распределения (прибыль, заработная плата, добавленная стоимость, ссудный процент, рента, дивиденды и т.д.), а также накопления.

Неналоговые доходы бюджетов образуются в результате либо экономической деятельности самого государства, либо перераспределения уже полученных доходов по уровням бюджетной системы.

Структура бюджетных доходов подвижна и во многом определяется конкретными экономическими условиями. Например, в странах с высоким уровнем жизни основой налоговых доходов являются доходы с физических лиц, а в странах с низким уровнем жизни — косвенные налоги и налоги с юридических лиц.

Расходы бюджета — денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Через бюджетные расходы финансируются *бюджетополучатели* — организации производственной и непроизводственной сферы, являющиеся получателями или распорядителями бюджетных средств. Таким образом, расходы бюджета носят транзитный характер. В бюджете только определяются размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а непосредственные расходы осуществляют бюджетополучатели. Кроме того, за счет расходов бюджета происходит перераспределение бюджетных средств по уровням бюджетной системы через дотации, субвенции, субсидии и бюджетные ссуды. Расходы бюджета носят в основном безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные кредиты и бюджетные ссуды. Структура бюджетных расходов ежегодно устанавливается непосредственно в бюджетном плане и зависит, как и бюджетные доходы, от экономической ситуации и общественных приоритетов.

Экономическая сущность бюджета находит свое выражение в его функциях.

Государственному бюджету, как и всей системе финансов, присущи две функции – распределительная (перераспределительная) и контрольная.

С помощью *распределительной функции* бюджета происходит распределение средств на производственную и непроизводственную сферы, межтерриториальное и межотраслевое распределение финансовых ресурсов, формируются фонды специального целевого назначения, происходят концентрация денежных средств в руках государства и их использование с целью удовлетворения общегосударственных потребностей.

Межотраслевое и территориальное распределение национального дохода осуществляется в соответствии с потребностями экономического и социального развития регионов и отраслей.

Непроизводственная сфера не участвует в создании национального дохода, но является активным его потребителем. Из бюджета работникам этих отраслей выделяются средства на заработную плату, техническое оснащение и содержание учреждений непроизводственной сферы (здравоохранение, просвещение и др.).

Через расходы и налоги государственный бюджет выступает важным инструментом распределения (регулирующего) и стимулирования экономики и инвестиций, повышения эффективности производства. Через бюджет оказывается государственная поддержка отдельным отраслям хозяйства – авиа-

строению, космическим программам, атомной промышленности, энергомашиностроению, угольной промышленности и некоторым другим. Такая поддержка зачастую связана с реализацией высокоэффективных и быстроокупаемых проектов. Для регулирования экономики используются налоги.

При распределении финансовых средств через бюджет важное значение имеет социальная направленность бюджетных средств. В социальной политике основными приоритетами являются поддержка наименее защищенных слоев населения (пенсионеров, инвалидов, студентов, малообеспеченных семей), а также поддержка учреждений здравоохранения, образования и культуры, решение жилищной проблемы.

Контрольная функция государственного бюджета осуществляется в процессе формирования доходов бюджета и финансирования отраслей народного хозяйства. В условиях становления рыночных отношений значение бюджетного контроля в процессе мобилизации ресурсов и их использования усиливается.

Контрольная функция бюджета действует одновременно с распределительной и предполагает возможность и обязательность государственного контроля за поступлением и использованием бюджетных средств

Функции государственного бюджета проявляются в процессе формирования доходов и расходов на основе использования бюджетного механизма, который является реальным воплощением бюджетной политики и отражает конкретную нацеленность бюджетных отношений на решение экономических и социальных задач.

Таким образом, *основными функциями* государственного бюджета, как основного финансового плана государства, являются:

- 1) перераспределение национального дохода и ВВП, которое влияет на государственное регулирование и стимулирование экономики, финансовое обеспечение социальной политики;
- 2) контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Через государственный бюджет перераспределяется около 50 % валового внутреннего продукта. Бюджет широко используется для межотраслевого и территориального перераспределения финансовых ресурсов с учетом требований наиболее рационального размещения производительных сил, подъема экономики и культуры регионов РФ. В современных условиях наиболее приоритетными выступают агропромышленный, топливно-энергетический, военно-промышленный комплексы и транспорт.

Бюджет способствует формированию рациональной структуры общественного производства, улучшению пропорций, более эффективному использованию бюджетных средств. В процессе бюджетного планирования устанавливается наиболее целесообразное соотношение между централизованными и нецентрализованными фондами денежных средств.

Через государственный бюджет перераспределяется, как известно, не весь чистый доход, создаваемый на предприятиях различных форм собственности сферы материального производства.

В процессе бюджетного планирования устанавливается наиболее целесообразное, оптимальное соотношение между централизованными и нецентрализованными фондами денежных средств, определяются размеры финансовых ресурсов, концентрируемых в предприятиях, и степень участия предприятий в формировании доходов бюджетной системы.

Бюджет с помощью налогов выступает важным инструментом распределения и вместе с тем стимулирования экономики и повышения эффективности производства.

В отношении с государственным бюджетом вступают почти все участники общественного производства. Объектом бюджетного перераспределения является чистый доход, однако это не исключает возможности перераспределения через бюджет и части стоимости необходимого продукта.

Контрольная функция бюджета позволяет через формирование и использование фонда денежных средств государства "сигнализировать" о том, как поступают в доходы бюджета финансовые ресурсы (налоги и другие ресурсы) от разных субъектов хозяйствования. Основу контрольной функции составляет движение бюджетных ресурсов, отражаемое в соответствующих показателях бюджетных поступлений и расходных назначений. Бюджетный контроль преследует в основном три цели: 1) мобилизацию денежных средств для централизованного фонда государства; 2) соблюдение режима экономии при расходовании финансовых ресурсов; 3) повышение эффективности расходования бюджетных средств.

Контрольная функция бюджета выражается и в том, что, будучи связанным с народным хозяйством, бюджет показывает ход процессов, возникающие там тенденции.

Поступления средств в бюджет и их использование показывают как успех, так и недостатки в сферах производства и обращения. Это позволяет вовремя предупредить появление диспропорций. С помощью бюджета осуществляется контроль за рациональным использованием финансовых ресурсов.

13.2. Принципы построения бюджетной системы Российской Федерации

Бюджетная система Российской Федерации основывается на ряде принципов. Перечень принципов бюджетной системы РФ установлен гл. 5 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Основными принципами бюджетной системы Российской Федерации являются:

1. *Принцип единства бюджетной системы Российской Федерации.* Этот принцип означает единство правовой базы, единство денежной системы, применение единых форм бюджетной документации.

2. *Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации.* Принцип этот состоит в закреплении (полностью или частично) соответствующих видов налоговых доходов за определенным уровнем бюджета.

3. *Самостоятельность бюджетов.* Принцип самостоятельности бюджетов означает:

а) право законодательных (представительных) органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно осуществлять бюджетный процесс,

б) наличие собственных источников доходов оборотов каждого уровня бюджетной системы, определяемых в соответствии с законодательством России;

в) законодательное закрепление регулирующих доходов, полномочий по формированию доходов соответствующих бюджетов в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством;

г) право органов государственной власти и органов местного самоуправления самостоятельно определять направления расходования средств бюджетов, определять источники покрытия дефицитов бюджетов.

4. *Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов.*

Этот принцип означает, что все доходы и расходы бюджетов и иные поступления, определенные налоговым и бюджетным законодательством РФ, подлежат отражению в бюджетах в полном объеме. Все государственные и муниципальные расходы подлежат финансированию за счет бюджетных средств, аккумулированных в бюджетной системе России.

Налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов и иных обязательных платежей учитываются по доходам бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, за исключением отсрочек и рассрочек по уплате налогов и иных обязательных платежей, предоставляемых в пределах текущего финансового года.

5. *Принцип сбалансированности бюджетов.* Сбалансированность бюджетов означает, что объем предусмотренных расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и источников финансирования его дефицита. При составлении бюджета органы власти должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета.

6. *Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств.*

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении бюджетов и использовании бюджетных средств уполномоченные органы и получатели средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использо-

ванием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с определенного объема бюджетных средств.

7. Принцип гласности.

Принцип гласности означает опубликование в открытой печати утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений по решению органов государственной власти и органов местного самоуправления, открытость для общества процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов. Секретные статьи могут утверждаться только в составе федерального бюджета.

8. Принцип достоверности бюджета.

Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогнозов социально-экономического развития соответствующей территории и реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

9. Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств означает, что бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с обозначением направления их на финансирование конкретных целей.

В соответствии с Федеральным законом "О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 5 августа 2000 г. № 116-ФЗ доходы бюджета и поступления из источников финансирования его дефицита не могут быть увязаны с определенными расходами бюджета, за исключением доходов целевых бюджетных фондов, средств целевых иностранных кредитов, а также в случае централизации средств – из бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Действия должностных лиц, приводящие к нарушению адресности предусмотренных бюджетом средств, к расходованию их на цели, не обозначенные в бюджете, являются нарушением бюджетного законодательства РФ.

Таким образом, в результате проведенных реформ в области финансов, государственные финансы РФ также строятся в соответствии с принципом фискального федерализма.

13.3. Государственный долг, налоги, государственные расходы и их роль в экономике

Финансовые отношения возникают между субъектами рыночных отношений и представляют собой денежные отношения, не связанные с обслуживанием личного потребления. К основным видам финансовых отношений относятся денежные отношения: между государством и предприятиями; между государством и общественными организациями; между го-

сударством и населением; между предприятиями и организациями; внутри предприятий и организаций.

Таким образом, *финансовая система* есть совокупность исторически сложившихся в обществе экономических отношений по поводу формирования и использования денежных средств, не связанных с обслуживанием личного потребления.

Финансы выполняют в экономике аккумулирующую, регулирующую, распределительную и контрольную функции.

Одним из главных элементов финансовой системы страны выступает её налоговая система.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов установленных законодательной властью и взимаемых исполнительными органами, а также принципы и методы построения налогов.

Роль и структура налоговой системы определяется особенностями исторического и экономического развития конкретной страны. Налоговая система предназначена обеспечивать государство финансовыми ресурсами. Она включает в себя различные виды налогов, в основу классификации которых положены разные признаки.

По признаку изменения налоговых ставок налоги подразделяются на: налоги с постоянной ставкой, с пропорциональной ставкой, с прогрессивной и регрессивной ставками.

Элементами налоговой системы являются:

◆ Субъект налога, или налогоплательщик, т. е. лицо, которое обязано уплачивать налог.

◆ Объект налога, т.е. доход или имущество, с которого начисляется налог (зарплата, прибыль, недвижимое имущество и т.д.).

◆ Источник налога – доход, за счет которого уплачивается налог.

◆ Ставка налога – величина налога на единицу налогообложения (дохода, земельной площади, товара и т.п.)

Различают ставки налога: пропорциональные (не зависящие от размеров дохода), прогрессивные (растущие с ростом дохода), регрессивные (снижающиеся с ростом дохода).

По механизму формирования налоги делятся на прямые, которые уплачиваются самим налогоплательщиком, и косвенные, которые взимаются через надбавку к цене.

К прямым налогам относятся подоходный налог с физических лиц и налог на прибыль предприятий. В РФ ставка подоходного налога равна 13 %. Существует необлагаемый минимум доходов, с которых налог не взимается. К подоходным налогам относятся так же налоги на имущество (земля, недвижимость), на сделки с капиталами, с ценными бумагами. Ставка налога на прибыль предприятий равна 24 %. Для банков и посредников выше.

К косвенным налогам относятся:

1. *Налог на добавленную стоимость (НДС)*, это налог с разницы между ценой реализации и материальными затратами. Фактически НДС – это налог на потребителя, поскольку производитель, уплачивающий этот налог, имеет возможность перекладывать его на потребителя путем повешения цен.

2. *Акцизные налоги* – это устанавливаемые и взимаемые государством надбавки к цене товара. Акцизы взимаются с продавца, но оплачиваются покупателем. В России к подакцизным товарам относятся табак, спиртное, изделия из меха и натуральной кожи, легковые автомашины, ювелирные изделия, нефть и нефтепродукты и т.д.

3. *Таможенные пошлины*, взимаемые при перевозке товаров через государственную границу. Пошлины играют важную роль как источник пополнения госбюджета и как инструмент экономической политики в деле стимулирования производства и защиты национального производителя.

В России налоги делятся на федеральные, региональные и местные. Существует система перераспределения доходов от регионов-доноров дотационным регионам. Роль налогов в экономике противоречива, так, например, производители и собственники заинтересованы в снижении налогов, а госбюджетная сфера – в их росте и увеличении доходов госбюджета. Это объективное противоречие, проявляющее себя не только в экономике, но и в социальной и политической жизни. Главный выход из этого противоречия – создание мощной налогооблагаемой базы, способной при низких налогах обеспечить достаточные доходы госбюджета.

Практическую основу для решения этой задачи предложил американский экономист А. Лаффер (рис. 53).

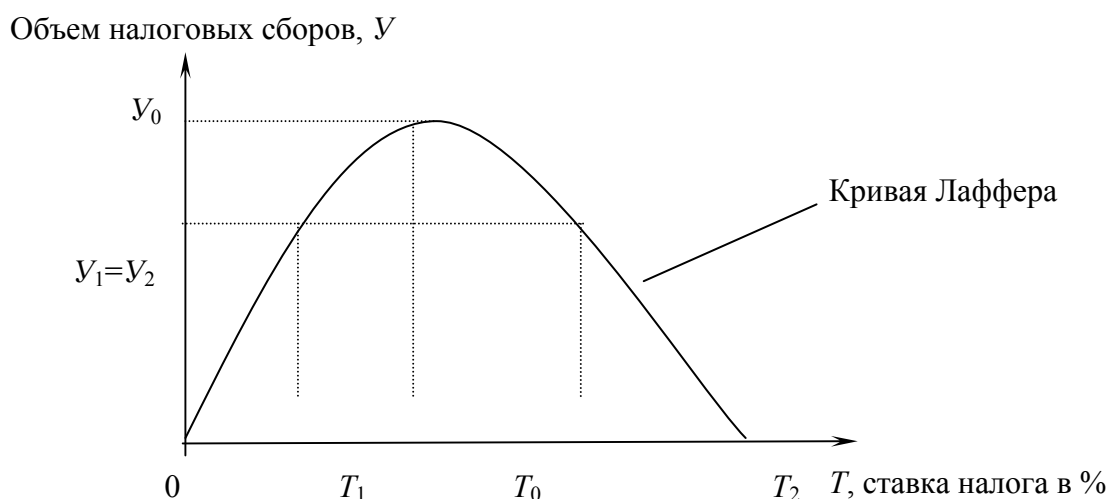


Рис. 53. Кривая Лаффера

Здесь Y_1 и Y_2 – объем налоговых поступлений в бюджет при налоговых ставках T_1 и T_2 .

Y_0 – максимальный объем налоговых поступлений в бюджет при оптимальной ставке налога T_0 .

Кривая Лаффера показывает, что:

- одинаковый объем дохода госбюджета может быть получен и при высокой и при низкой налоговых ставках;
- максимальный доход государство получает при оптимальной налоговой ставке.

Другим важным элементом финансовой системы страны является государственный бюджет.

Государственный бюджет представляет собой ежегодный финансовый план образования и использования централизованного денежного фонда государства.

Основные элементы государственного бюджета – доходы и расходы государственного бюджета.

Государственные расходы включают в себя государственное потребление (C_G) и государственные инвестиции (I_G), т.е. $G = C_G + I_G$. Кроме того, расходная деятельность государства проявляется в выплате трансфертов (T_r), состоящих из субсидий (субвенций) предпринимателям (T_{rU}) и различных выплат домашним хозяйствам (T_{rH}). Государственные расходы также включают в себя выплаты процентов по государственному долгу (rD_G), где r – реальная ставка процента.

История экономического развития индустриально развитых стран показывает, что доля государственных расходов в *ВНП* или *ВВП* на протяжении XX в. имеет устойчивую тенденцию к росту. Примечательно, что ещё в XIX в. немецкий экономист Адольф Генрих Вагнер выявил эту тенденцию, которую в последствии назвали «законом Вагнера».

Закон Вагнера – политэкономическая закономерность устанавливающая, что с развитием мировой экономики доля государственных расходов в *ВНП* или *ВВП* имеет тенденцию к росту.

Основные виды расходов и доходов государства сведены в таблицу 6.

Т а б л и ц а 6

Расходы		Поступления (доходы)	
1. Потребление государственного сектора	Зарплата работникам госсектора (Y_H^g)	1. Факторный доход государства (Y_G)	Продажа благ, созданных в госсекторе
2. Государственные инвестиции	Закупки товаров и услуг (C_G), (I_G)	2. Налоги	Прямые (T_x^{dir})
3. Трансферты и субсидии	Трансферты домашним хозяйствам (T_{rH})	3. Создание государственного долга	Косвенные (T_x^{ind}) (D_G)
4. Погашение государственного долга	Субсидии бизнесу (T_{rU}), ($-rD_G$)		

Главными источниками доходов государства являются налоги (T_x) в виде прямых (T_x^{dir}) и косвенных налогов (T_x^{ind}), факторный доход государства (Y_G) от продажи благ, произведённых в госсекторе, и создания государственного долга (D_G). При этом, для упрощения теоретического анализа, часто используют понятие чистых налогов (T), которые определяются следующим образом: $T = T_x - T_r$.

Нормальное состояние госбюджета предполагает равенство расходной и доходной его частей, т.е. сбалансированность доходов и расходов госбюджета. Между тем, на практике часто возникают ситуации, отличные от нормальной, которые обычно характеризуются возникновением дефицита или профицита государственного бюджета.

Дефицит государственного бюджета представляет собой ситуацию, при которой текущие государственные расходы превышают доходы (налоговые поступления) в текущем году. Противоположная ситуация называется *профицитом госбюджета*.

Дефицит государственного бюджета может быть либо структурным, либо циклическим. *Структурный дефицит государственного бюджета* возникает в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов в целях предотвращения спадов производства. Циклический дефицит государственного бюджета является результатом циклического падения национального производства и отражает кризисные явления в экономике.

Если правительство для борьбы с инфляцией и спадом производства проводит дискреционную фискальную политику, то ему, как правило, редко удаётся в конкретном году сбалансировать свой бюджет, т.е. уравнивать доходы и расходы государства. В макроэкономической теории разработано три подхода к решению *проблемы балансирования государственного бюджета*. При этом в каждом случае правительство оказывает влияние на занятость, объём реального национального дохода и общий уровень цен.

Первый подход основан на концепции ежегодного балансируемого бюджета, т.е. ежегодного уравнивания доходов и расходов государства. Такой подход, по сути, противоречит антициклической политике государства, поскольку в действительности он углубляет циклические колебания. Между тем сторонники классической и неоклассической теории поддерживают такую бюджетную политику, так как, по их мнению, она ограничивает экспансию государственного сектора и потому препятствует сокращению частного сектора экономики. В результате проведения такой бюджетной политики вмешательство государства в экономику ограничивается и при этом не происходит увеличения издержек общества в виде роста налогов.

Второй подход основан на концепции бюджета балансируемого на циклической основе. Сторонники данного подхода (кейнсианцы, некейн-

сианцы и др.) предлагают для стабилизации экономики чередовать профицитный (в годы экономического подъёма) и дефицитный (в годы экономического спада) госбюджеты. Однако при данном подходе проблема сбалансированности госбюджета решается лишь отчасти, так как в большинстве случаев продолжительность фаз подъёма и спада экономических циклов не совпадают.

Третий подход основан на концепции функциональных финансов. В соответствии с данной концепцией основной целью государственных финансов является обеспечение неинфляционной полной занятости и стабилизации экономики, тогда как проблемы сбалансированности госбюджета и государственного долга имеют второстепенное значение. Неинфляционная полная занятость и стабилизация экономики должны быть достигнуты не зависимо от влияния проводимой фискальной политики на величину дефицита госбюджета и государственного долга. Таким образом, при данном подходе проблемы сбалансированности госбюджета и государственного долга имеют второстепенное значение.

Дефицит государственного бюджета приводит к возникновению государственного долга.

Государственный долг представляет собой общую сумму непогашенных дефицитов государственного бюджета, накопленную за всё время существования той или иной страны.

Государственный долг подразделяется на два основных вида – внешний и внутренний. *Внешний государственный долг* выражает задолженность государства гражданам, учреждениям и организациям других стран. *Внутренний государственный долг* – это задолженность государства своим гражданам, учреждениям и организациям.

Кроме того, государственный долг подразделяется на *рыночный долг*, представленный в виде государственных ценных бумаг, продаваемых и покупаемых на фондовой бирже или учётном рынке, а также на *нерыночный долг* представленный, например, государственными сберегательными сертификатами.

Понятие «государственный долг» может также означать долг государственного сектора экономики, который включает долговые обязательства других государственных органов, например, местных администраций и национализированных отраслей экономики.

Значительный рост государственного долга часто связан с выпуском государственных облигаций в военное время или в периоды глубоких экономических спадов, когда встроенные экономические стабилизаторы автоматически воспроизводят бюджетный дефицит.

Так как используемые правительством методы расчёта позволяют оценить только его расходы (долги), но не активы (или физическое имущество), государственный долг не отражает реальное финансовое положение

правительства. В условиях инфляции величина реального государственного долга может быть уменьшена, а реальное сальдо госбюджета даже может стать положительным.

Государственный долг создаёт реальные и потенциальные проблемы:

1) выплаты процентов по государственному долгу, вероятно, усиливают неравномерность в распределении доходов населения;

2) дополнительные налоги, связанные с выплатой процентов по государственному долгу, могут подорвать стимулы к предпринимательской деятельности, инвестициям, сбережениям и таким образом замедлить экономический рост;

3) часть государственного долга составляют обязательства, находящиеся в собственности иностранцев, так что необходимость соответствующих выплат процентов и суммы основного долга означает передачу части национального продукта другим странам;

4) увеличение государственных расходов может привести к перенесению экономического бремени на будущие поколения.

Совокупность действий государства по погашению и регулированию суммы государственного долга, а также по привлечению новых заёмных средств представляет собой *управление государственным долгом*. К основным средствам управления государственным долгом относятся: 1) изменение условий займа касающихся доходности государственных ценных бумаг (конверсия); 2) изменение условий займа касающихся его сроков (консолидация); 3) выпуск новых займов с целью рассчитаться с держателями облигаций старого займа (рефинансирование); 4) использование бюджетных средств на погашение государственного долга.

Таким образом, рост государственного долга требует организации системы управления этим долгом. Государственный долг в том или ином размере имеется практически всегда. Поэтому проблема его ликвидации, соизмерения доходов и расходов, проблема управления государственным долгом остается и при эффективной рыночной экономике.

13.4. Фискальная политика.

Влияние государственных расходов и налогов на объем производства (ВНП)

Под *фискальной (налогово-бюджетной) политикой* принято понимать деятельность государства, связанную с регулированием уровня экономической активности посредством использования налогообложения и государственных расходов.

После II-й мировой войны именно фискальная политика, основанная на использовании государственного бюджета, стала основным средством государственного регулирования экономики в развитых странах. Повышение

роли государственного бюджета также было вызвано ускоренным развитием общественного (государственного) сектора экономики. В таких условиях сторонники кейнсианской теории рекомендовали правительству в целях ускорения экономического роста оперативно осуществлять настройку хозяйственного механизма. В основу таких рекомендаций положен *принцип дискреции*, который предполагает преобладание волевого, сознательного начала в управлении экономикой и сведение к минимуму стихийных форм проявления экономических процессов и явлений. Поэтому политика сознательного манипулирования налогами и государственными расходами, которую проводит правительство получила название *дискреционной фискальной политики*.

Вместе с тем изменения в объёмах государственных расходов и налогообложения могут происходить независимо от решений правительства, с помощью так называемых *встроенных стабилизаторов*, которые в зависимости от уровня деловой активности автоматически корректируют в нужном направлении объём государственных расходов и налоговые ставки. Фискальная политика, основанная на таких встроенных стабилизаторах, называется *недискреционной фискальной политикой*. Ответственность за выработку и осуществление фискальной политики лежит на исполнительной и законодательной власти государства.

Выявим влияние государственных расходов на ВВП. Используем модель «затраты – выпуск», которая связывает величину ВВП с величиной государственных расходов, являющихся частью совокупных затрат.

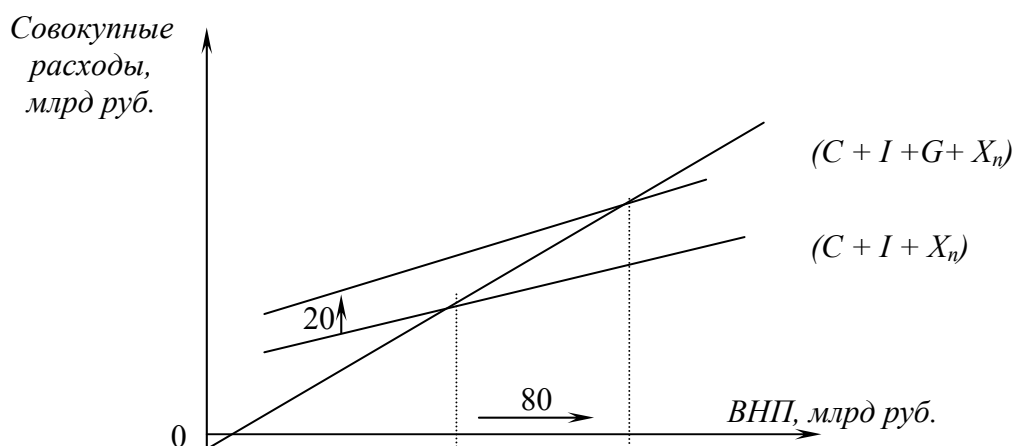


Рис. 54. Влияние госрасходов на величину ВВП

Исходные положения: совокупные расходы (без G) равны $(C+I+X_n)$, ВВП=470 млрд руб. Вводим госрасходы $G=20$ млрд руб. Мультипликатор $m=4$.

Тогда совокупные расходы возрастают до $(C+I+G+X_n)$. Прирост ВВП = прирост совокупных расходов \times мультипликатор = $20 \cdot 4 = 80$ млрд руб. Таким образом, рост государственных расходов через рост совокупных

расходов ведет к опережающему росту ВВП. Соответственно уменьшение госрасходов уменьшает ВВП.

Допустим, что T – объем собираемых налогов вырос на 20 млрд.руб. Налоги входят в состав совокупных затрат не прямо, а косвенно, через изменение располагаемого дохода и личного потребления. При $m=4$, $MPC=0,75$ и $MPS=0,25$. В этом случае располагаемые доходы уменьшатся на 20, личное потребление на $20 \cdot 0,75=15$. На эту же сумму сократятся совокупные расходы, а ВВП уменьшится при $m = 4$ на $15 \cdot 4 = 60$.

Таким образом, рост налогов уменьшает ВВП. Соответственно уменьшение налогов увеличивает ВВП.

Рассмотрим случай сбалансированного бюджета, когда объем собираемых налогов равен сумме государственных расходов, т.е. $T=G$. При рассмотренных выше условиях (рис. 54 и рис. 55) чистый прирост ВВП составит $80 - 60 = 20$ млрд руб., что равно приросту госрасходов. Это означает, что мультипликатор сбалансированного бюджета равен единице.

Выявим влияние роста налогов на ВВП (рис. 55).

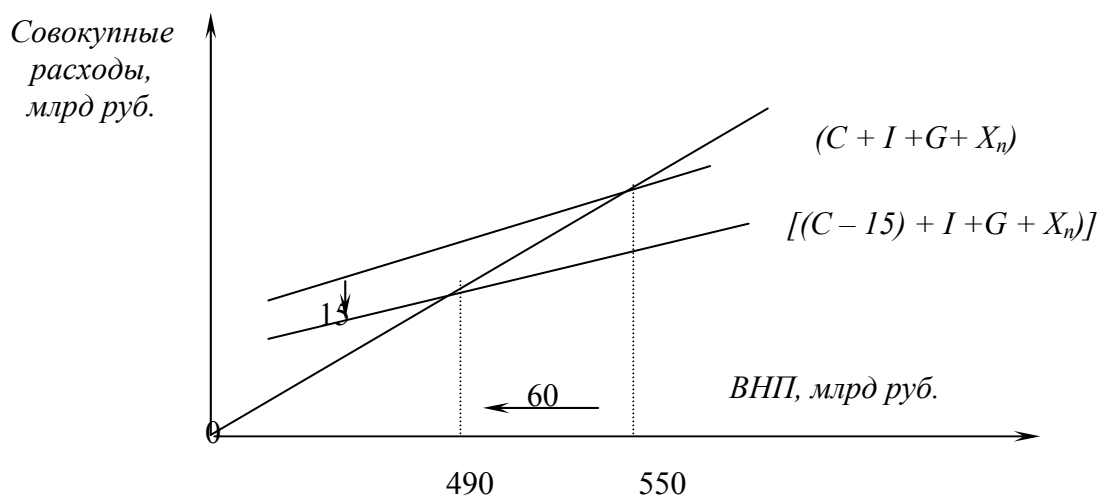


Рис. 55. Влияние налогов на ВВП

Полученные результаты позволяют сформулировать основные направления фискальной политики. При спаде и безработице проводится стимулирующая фискальная политика, предполагающая повышение государственных расходов, или снижение налогов, или сочетание и того и другого. В результате возрастают объемы производства, занятость, правда, ценой появления или увеличения бюджетного дефицита. Однако этот дефицит может ликвидироваться за счет роста налоговых сборов при росте ВВП. Если же в экономике имеет место инфляция, то следует проводить сдерживающую фискальную политику, предусматривающую уменьшение государственных расходов или рост налогов, или сочетание и того и другого. В результате сдерживается инфляция, поскольку количество денег в обраще-

нии уменьшается. Побочный эффект сдерживающей политики – отрицательное воздействие на темпы роста ВВП.

Фискальная политика оказывает воздействие на экономику через рынок благ (товаров и услуг). Государственные расходы, присоединяясь к потребительским и инвестиционным расходам, увеличивают совокупный спрос. Таким образом, увеличивая объём государственных закупок товаров и услуг, правительство осуществляет как бы «вливания» или «инъекции» в поток совокупных расходов.

Между тем, в отличие от государственных расходов, налоги сокращают потребление и сбережения частного сектора и потому являются «утечками» из потоков совокупных расходов и доходов. При заданной величине личного дохода, объёмы потребления и сбережений домашних хозяйств связаны обратной зависимостью со ставками налогообложения. Из чего следует, что направления воздействия государственных расходов и налогов на величину национального дохода являются противоположными: рост государственных расходов способствует росту национального дохода, а повышение ставок налогообложения приводит к его снижению и наоборот. Кроме того, они также различаются между собой по величине вызываемого эффекта (по объёму) воздействия на уровень национального дохода. Степень воздействия на национальный доход изменений в налогообложении меньше, чем степень воздействия государственных расходов. Это обусловлено тем, что изменения в объёме государственных расходов в полной мере отражаются на изменении объёма совокупных расходов, тогда как изменение объёмов налогообложения корректируется предельной склонностью потребления делящей располагаемый доход на потребляемую и сберегаемую части.

Таким образом, условие равновесия на рынке благ $S = I$ трансформируется в $S + T = I + G$, где правая часть уравнения выражает планируемые «вливания», а левая – планируемые «утечки». После преобразования данного уравнения получаем: $S - I = G - T$. Данное уравнение можно интерпретировать следующим образом: *разница между сбережениями и инвестициями частного сектора может быть компенсирована разницей между расходами и доходами государственного сектора экономики.*

Графически названное положение иллюстрируется на рис. 56.

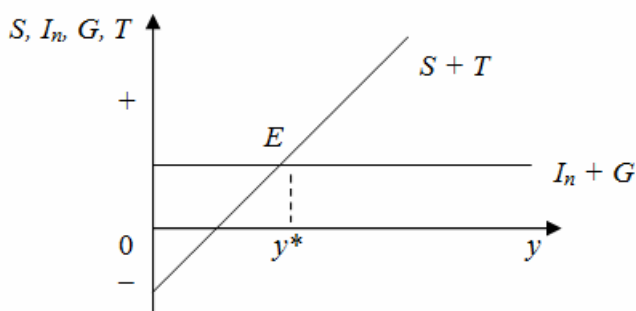


Рис. 56

В соответствии с положениями кейнсианской теории государственный бюджет призван уравнивать сбережения и инвестиции, так как излишние сбережения могут привести к сокращению национального производства и занятости.

Недискреционная фискальная политика в отличие от дискреционной основана на встроенных стабилизаторах под которыми понимаются независимые от решений правительства автоматические регуляторы объёма государственных расходов и налоговых ставок, выполняющих в экономике компенсационную роль. Автоматическая стабилизация происходит вследствие того, что ставки налогов и соответственно объём налоговых поступлений, а также значительная часть государственных расходов тесно увязаны с активностью частного сектора. Ставки налогов построены таким образом, что налоговые поступления увеличиваются, когда национальный доход растёт и снижаются при снижении уровня национального дохода.

Трансфертные платежи являющиеся элементом государственных расходов также выполняют определённую стабилизирующую роль. Некоторые из них, например, детские пособия и выплаты на лечение не зависят от колебаний уровня национального дохода. Однако, значительная часть трансфертных платежей (пособия по безработице, дополнительные выплаты и др.) меняется в обратной зависимости от колебаний уровня деловой активности: во время экономического подъёма выплаты сокращаются, а в периоды спада производства растут.

Таким образом, *автоматические стабилизаторы* – это институциональные факторы рыночной экономики, которые «сглаживают» экономическую конъюнктуру независимо от текущих решений правительства.

К основным автоматическим стабилизаторам относятся:

1. *Прогрессивная шкала налогообложения*, с помощью которой во время экономического бума располагаемые доходы домашних хозяйств и нераспределённая прибыль предпринимательского сектора растут медленнее, чем национальный доход вследствие чего сдерживается рост эффективного спроса и устраняется опасность возникновения значительных темпов инфляции. И, наоборот, в период экономического спада эффективный спрос сокращается медленнее, чем падение производства, что сглаживает экономический спад.

2. *Система пособий по безработице и материальная помощь бедным слоям населения*. Во время спада государственные расходы на эти цели возрастают, а во время подъёма сокращаются без специальных решений законодательной и исполнительной властей.

3. *Функция потребления, основанная на концепции перманентного дохода*. В аспекте указанной концепции предполагается, что во время экономического подъёма домашние хозяйства увеличивают своё потребление медленнее роста располагаемого дохода, а во время спада – медленнее со-

крашают своё потребление по сравнению со снижающимся доходом.

Эффективность фискальной политики ослабляется и политическим фактором, когда различные политические партии и группировки «тянут одеяло на себя», в результате чего принимаемые компромиссные решения являются не самыми оптимальными.

13.5. Российские проблемы налогов, государственного бюджета и государственного долга

Экономика является живым развивающимся организмом. Отдельные налоги налоговая система должны соответствовать потребностям экономики и общества, этапам их развития, имеющимся проблемам. Налоговая система постсоветской России создавалась заново в 90-х годах XX века и ее формирование далеко не закончилось.

Основные проблемы налогообложения:

1. Снижение уровня налогообложения с целью стимулирования производства. Решение этой проблемы зависит от расширения налогооблагаемой базы, роста объемов национального производства.

2. Низкая собираемость налогов. Эта проблема должна решаться путем совершенствования налоговой системы, а также улучшением работы налоговых органов.

3. Совершенствование межбюджетных отношений, оптимизация распределения доходов между регионами и между регионами и федеральным центром.

Госбюджет стал дефицитным еще за несколько лет до распада СССР вследствие застоя в экономике. Госбюджет России также имел дефицит в 1991–1999 годах, достигая в отдельные годы 25–30 %. Это было следствием распада СССР и разрыва хозяйственных связей, продолжающегося спада в экономике, болезненного перехода к рыночной экономике. Малый объем доходов бюджета обуславливал совершенно недостаточное финансирование госбюджетной сферы. Преодоление дефицита госбюджета осложнилось и необходимостью ежегодных платежей в счет погашения внешнего государственного долга.

Начиная с 2000 г. госбюджет России имеет профицит, т.е. превышение доходов над расходами как результат высоких мировых цен на нефть и начавшегося экономического роста, составившего за 2000–2003 года около 30 %. Задачей экономической политики государства на ближайшие годы будет обеспечение сбалансированности госбюджета или его небольшого профицита.

Внутренний госдолг России в 7 раз меньше внешнего и не является большой проблемой для государства. Внешней образовался за счет принятия Россией на себя всего внешнего госдолга СССР, а также долгов, сде-

ланных ею за годы дефицита госбюджета. В 1998 году внешний долг России составлял 150 млрд долл. (1000 долл. на душу населения). В результате выплат по госдолгу он сократился к 1.01.04 до 123 млрд долл. максимальный годовой платеж был осуществлен в 2003 году (19 млрд долл.), 2005 г. – 86,8 млрд долл., 2006 г. – 50,1 млрд долл., 2007 г. – 47,1 млрд долл., 2008 г. – 40,4 млрд долл., 2009 г. – 37,9 млрд долл., 2010 г. – 40,7 млрд долл., 2011 г. – 35,8 млрд долл., 2012 г. – 50,6 млрд долл. И на 1.02.2013 г. – 40,8 млрд долл. На полную ликвидацию госдолга потребуется еще 5–7 лет.

Заканчивая тему, следует подчеркнуть, что фискальная политика является важнейшей составной частью всей экономической политики государства.

ТЕМА 14. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

- 14.1. Деньги и денежный рынок.
- 14.2. Банковская система РФ.
- 14.3. Денежно-кредитная политика.

14.1. Деньги и денежный рынок

В рыночной экономике исключительно большую роль играют деньги. От степени развития и совершенства денежной системы зависит и функционирование всей экономики.

Определение и сущность денег выводятся из их функций. В экономической литературе существует пять основных функций денег:

1. *Средство обращения.* Деньги используются как средство осуществления обмена, купли и продажи товаров и услуг. К этой посреднической функции непосредственно примыкает и переплетается с ней функция денег как средство платежа – оплата налогов, получение и возврат кредита, выплата зарплаты, оплата коммунальных услуг.

2. *Мера стоимости.* С помощью меры стоимости соизмеряется стоимость всех товаров и услуг, и это очевидное преимущество, так как не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты, а достаточно выразить только через денежную единицу. Правительство каждой страны устанавливает свою собственную меру стоимости (масштаб цен). В России мерой стоимости является рубль, в ФРГ – марка, в США – доллар и т.д.

3. *Средство платежа.* Деньги используются при регистрации долгов и их уплаты. Данная функция получает особое значение в ситуации нестабильных цен на товары. В этом случае долг человека выражается в денежных единицах и последующие изменения цены на товар уже не влияют на сумму долга, которую нужно оплатить деньгами. Данную функцию деньги выполняют также при денежных отношениях с финансовыми органами. Сходную по смыслу роль играют деньги, когда в них выражают какие-либо экономические показатели.

4. *Средство накопления.* Деньги, накопленные, но не использованные, позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Функцию средства накопления выполняют деньги, временно не участвующие в обороте. Однако нужно учитывать, что покупательная способность денег зависит от инфляции.

5. *Мировые деньги.* Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнёру вызвали появление мировых денег. Они функционируют как всеобщее платёжное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

Таким образом, деньги – это специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

Выполняя названные функции, деньги играют важную роль в экономике; они, находясь в непрерывном движении, обслуживают кругооборот товаров и услуг. Такое движение денег называется *денежным обращением*. Оно подразделяется на две сферы: наличную и безналичную, между которыми существует тесная взаимозависимость, они образуют единый денежный оборот страны, в котором циркулируют единые деньги.

Важнейшим количественным показателем денежного обращения является *денежная масса*, представляющая собой совокупность всех денежных средств (в наличной и безналичной формах), обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству. Объем денежной массы в стране определяется с помощью уравнения обмена. Уравнение обмена – уравнение, описывающее соотношение денежной массы, скорости обращения денег, уровня цен и объема производства продукции:

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен;

Q – объем производства.

Обоснование формулы дал американский экономист Ирвинг Фишер. Из уравнения обмена видно, что произведение количества денег M на скорость их обращения в год V должно быть равно номинальному доходу $P \times Q$ (то есть номинальной стоимости приобретенных товаров и услуг).

Денежная масса зависит от предложения денег и от спроса на них. Под предложением денег понимается денежная масса в обращении, т.е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются следующие показатели, или так называемые «денежные агрегаты». В РФ это:

Агрегат M_0 – наличные деньги (металлические и бумажные);

Агрегат M_1 – состоит из M_0 плюс текущие счета предприятий и вклады до востребования (не срочные) физических лиц;

Агрегат M_2 – состоит из M_1 плюс срочные вклады;

Агрегат M_3 – состоит из M_2 плюс депозитные сертификаты и облигации государства.

Агрегат M_1 играет в экономике наиболее важную роль, охватывая до 90 % общей денежной массы. В дальнейшем изложении именно он будет пониматься как количество денег в стране.

Вся денежная масса страны может быть разделена на следующие виды денег: 1) металлические деньги – слитки металла особой формы, веса, пробы; 2) бумажные деньги – знаки полноценных денег, обращающихся с

принудительным курсом, выпускаемые государством; 3) кредитные деньги – знаки стоимости, не имеющие принудительной силы хождения, возникающие из функции денег как средства платежа и выпускаемые банками; 4) квазиденьги – безналичные денежные средства на срочных и сберегательных вкладах в коммерческих банках.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – быть средством обращения и средством сохранения богатства. В первом случае люди нуждаются в деньгах на приобретения товаров и услуг, и поэтому деньги для этих целей называются *спросом на деньги для сделок* D_t . Количество денег, необходимых для заключения сделок, определяется общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП. Во втором случае речь идет о *спросе на деньги как средстве приобретения финансовых активов* (прежде всего облигаций) D_a . Он определяется стремлением получить доход в форме процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается кривой спроса на деньги D_m . Кривая общего спроса на деньги обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения облигаций при каждой возможной величине процентной ставки ($D_m = D_t + D_a$).

Предложение и спрос на деньги определяют объем и конъюнктуру денежного рынка. На денежном рынке спрос и предложение денег определяют уровень процентной ставки, «цену денег», т.е. цену, уплачиваемую за использование денег. Денежный рынок можно представить с помощью графика (рис. 57). Кривая предложение денег S_m представлена в виде вертикальной прямой при допущении, что Центральный банк контролирует денежное предложение и стремится поддерживать его на фиксированном уровне. Равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения.

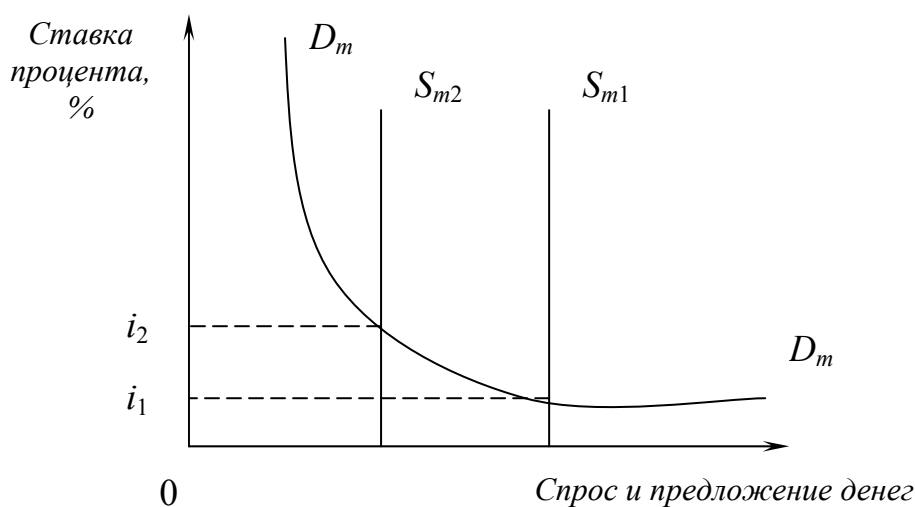


Рис. 57. Денежный рынок

Равновесие на денежном рынке может нарушаться вследствие изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги. Восстановление равновесия достигается изменением ставки процента. Рассмотрим реакцию денежного рынка на изменение денежного предложения. При уменьшении предложения денег с S_{m1} до S_{m2} возникает их временный дефицит. Недостаток денег население и предприятия компенсируют продажей ценных бумаг. Увеличение предложения на рынке ценных бумаг снизит рыночную цену, что автоматически повысит процент доходности по ним и приведет к росту процентной ставки в стране. При более высокой процентной ставке спрос на деньги сокращается, и денежный рынок возвращается к равновесию.

В экономике любой страны государство осуществляет контроль за денежным предложением с целью недопущения как избытка денег, вызывающего инфляцию, так и их недостатка, сдерживающего развитие производства.

Роль денег в экономике и их воздействие на экономическую систему исследуется в рамках теории денег (денежной теории).

Исторически различают следующие основные теории денег.

1. Металлическая теория денег. Покупательную способность денежной единицы определяет металл, из которого сделана монета. Следовательно банкноты металлической теорией денег не признаются. Наиболее востребованы денежные знаки из благородных металлов (золото и серебро). Они имеют высокую стоимость благодаря своим природным свойствам, а не развитию отношений обмена.

2. Номиналистическая теория денег. Покупательная способность денежной единицы определяется её номиналом, то есть суммой, указанной на монете или банкноте. То есть деньги являются сугубо условными номинальными знаками, стоимость которых не зависит от материального содержания.

3. Количественная теория денег. Теория гласит, что покупательная способность денежной единицы и уровень цен определяются количеством денег в обороте.

Современная экономическая наука отдает предпочтение количественной теории денег, считая ее более обоснованной.

14.2. Банковская система РФ

Движение денег, увеличение или уменьшение их количества в обращении обеспечивает *банковская система*, которая в настоящее время является *двухуровневой*:

- первый уровень представляет Центральный банк (ЦБ);
- второй уровень – коммерческие банки и др. кредитно-финансовые учреждения (страховые организации, венчурные фонды и т.д.).

В центре банковской системы находится ЦБ, который выполняет следующие основные функции: контролирует величину денежной массы в стране, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства, контролирует деятельность коммерческих банков и прочих финансово-кредитных институтов и т.о., является важнейшим механизмом макроэкономического регулирования.

Деятельности коммерческих банков отводится особое значение, они выступают в качестве посредников между теми, кто сберегает деньги, и теми, кто их инвестирует. Операции банков можно разделить на пассивные – операции по привлечению средств (привлечение вкладов, получение кредитов от других банков, выпуск собственных ценных бумаг) и *активные* – операции по выдаче (размещению) разного вида кредитов.

Кредитные операции занимают важное место в деятельности банков. Предоставляя кредиты, коммерческие банки тем самым увеличивают денежное предложение (т.е. «создают» деньги), и наоборот, денежное предложение сокращается, когда клиенты возвращают банкам взятые ранее ссуды.

В большинстве случаев, когда коммерческий банк предоставляет кредит, деньги переводятся заемщику на счет до востребования (на текущий счет). Этот счет считается частью объема предлагаемых денег (M-1), поэтому в момент предоставления кредита денежное предложение в стране возрастает, и наоборот, когда ссуда возвращается в банк, текущий счет ликвидизируется, денежное предложение уменьшается.

Необходимо отметить то, что банки выдают займы не все имеющиеся у них деньги вкладчиков, а оставляют определенную часть вкладов незадействованной. Эти фонды называются *обязательными резервами* и хранятся в виде вкладов в ЦБ. Обязательные резервы определяются на основе *резервной нормы* в процентах от суммы депозита (вклада). Устанавливает ее для всех коммерческих банков Центробанк.

Например, в коммерческий банк поступил вклад в размере 100 руб., следовательно, на эту сумму увеличиваются его фактические резервы и открывается текущий счет. При резервной норме 20 % обязательные резервы составят 20 руб. ($100 \cdot 0,20$), при этом у банка остаются свободные, или избыточные, резервы, т.е. резервы, превышающие величину обязательных резервов ($100 - 20 = 80$). Эти резервы банк может выдавать в кредит.

Таким образом, каждый коммерческий банк, предоставляя кредит в размере своих избыточных резервов, увеличивает на эту сумму денежное предложение.

В реальной жизни готовность коммерческих банков выдавать кредиты на основе своих избыточных резервов циклически меняется, т.е. зависит от экономической ситуации в стране.

В период спада производства с увеличением опасности невозврата кредитов, заботясь о своей безопасности, банки сокращают кредитование и тем самым уменьшают денежное предложение, сдерживают совокупный спрос и способствуют усилению спада.

В период подъема, когда опасность невозврата кредитов низка, банки расширяют кредитование до максимума, что приводит к значительному увеличению количества денег в обращении и стимулирует рост инфляции.

Таким образом, кредитная деятельность банков носит проциклический характер. Поэтому государство в лице Центрального банка осуществляет контроль за деятельностью коммерческих банков, регулирует предложение денег, проводит антициклическую политику.

14.3. Денежно-кредитная политика

Целенаправленное воздействие со стороны государства на величину денежного предложения в стране называется *кредитно-денежной политикой*. Разработка и реализация денежной политики – важнейшая функция ЦБ, так как именно он обладает реальной возможностью влиять на объем денежного предложения.

Основными инструментами, которыми располагает Центробанк, являются операции на открытом рынке; изменение резервной нормы; манипулирование учетной ставкой процента.

Операции на открытом рынке – это продажа и покупка Центральным банком государственных ценных бумаг, что является наиболее гибким и тонким инструментом регулирования денежного предложения. При продаже и покупке ценных бумаг ЦБ пытается с помощью предложения выгодных процентов воздействовать на объем ликвидных средств КБ и тем самым осуществлять управление их кредитной деятельностью. Покупая ценные бумаги на открытом рынке у комбанков и населения, он способствует росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг приводит к обратным последствиям.

Изменение резервной нормы позволяет ЦБ расширять или сокращать кредитные возможности КБ и тем самым воздействовать на денежное предложение. Если ЦБ увеличивает резервную норму, то это ведет к росту обязательных резервов и к сокращению избыточных резервов банков, а, следовательно, к мультипликационному уменьшению денежного предложения. При уменьшении резервной нормы происходит снижение величины обязательных резервов, рост избыточных резервов и мультипликационное расширение предложения денег.

Учетная ставка – это процент, под который ЦБ предоставляет кредиты коммерческим банкам. Изменяя эту ставку, он может воздействовать на резервы банков, расширяя или сокращая их возможности в предоставлении

кредита населению и предприятиям. В зависимости от уровня учетной ставки происходит удорожание или удешевление кредита и тем самым создаются условия ограничения или расширения денежной массы в обращении. Для прогнозирования динамики изменения денежной массы вследствие изменения нормы резервирования, устанавливаемой для коммерческих банков центральными банками, требуется расчет такого показателя, как *денежный мультипликатор*.

Рассмотренные выше методы кредитно-денежной политики используются в зависимости от экономической ситуации, складывающейся в тот или иной период в стране, и позволяют проводить политику дорогих или дешевых денег.

В период экономического спада и высокого уровня безработицы проводится *политика дешевых денег*. Ее цель – сделать кредит более дешевым и легкодоступным, чтобы увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость. Для достижения этого ЦБ, во-первых, уменьшает учетную ставку, что побуждает Коммерческие банки расширять займы у ЦБ и этим увеличивать собственные резервы и кредитные операции. Во-вторых, ЦБ осуществляет покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке, оплачивая их увеличением резервов коммерческих банков. В-третьих, ЦБ уменьшает резервную норму, что переводит обязательные резервы в избыточные и увеличивает мультипликатор денежного предложения.

Политика дорогих денег имеет своей целью ограничение денежного предложения путем сокращения излишних совокупных расходов и снижения темпов инфляции. Она включает следующие мероприятия:

1. Повышение учетной ставки процента (снижает готовность КБ брать кредиты у ЦБ);
2. Продажу ЦБ государственных ценных бумаг на открытом рынке;
3. Увеличение резервной нормы (сокращает избыточные резервы и уменьшает денежное предложение).

Помимо основных методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на весь денежный рынок, используются и второстепенные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (ограничение размеров кредитов на потребительские нужды и т.д.).

Кредитно-денежная политика, как и фискальная, имеет свои достоинства и недостатки. Ее преимущество заключается в гибкости, быстроте и меньшей, по сравнению с фискальной политикой, зависимости от политического давления. Однако в реальной действительности она сталкивается с рядом сложностей и проблем, что снижает ее эффективность.

15. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

15.1. Основные функции и формы, методы государственного регулирования рыночной экономики.

15.2. Внешние эффекты и общественные блага.

15.3. Развитие теории экономического роста.

15.4. Экономический рост, его сущность, факторы, типы и место в экономической политики государства.

15.1. Основные функции и формы, методы государственного регулирования рыночной экономики

В современной рыночной экономике, которая по существу является смешанной экономикой, основным регулятором хозяйственных пропорций выступает рынок. Государственное регулирование играет лишь вспомогательную роль. Оно строится по принципу «необходимости» только в тех сферах, где рыночные регуляторы по разным причинам являются неэффективными и поэтому возникает потребность в государственном вмешательстве.

Степень государственного вмешательства в экономику в разных странах с рыночным хозяйством неодинакова. Например, в Швеции или Нидерландах государство намного активнее влияет на экономические процессы, чем в США.

Роль государства в экономике проявляется через его функции, множество которых обычно сводят к пяти основным функциям. При этом, первые две из них направлены на создание условий эффективного функционирования рынка, последующие три связаны с дополнением и корректировкой действия рыночных регуляторов, т.е. направлены на устранение недостатков чисто рыночного хозяйства.

Функции государства в рыночной экономике многообразны, а именно:

- Забота о макроэкономической стабильности, обеспечение макроэкономического равновесия в рамках финансово-бюджетной, кредитно-денежной политики и других средств.

- Защита конкуренции, интересов потребителей, ограничение монополизма средствами антимонопольной политики, поддержание общественного климата, благоприятного для бизнеса.

- Решение проблем, в которых частный сектор малоэффективен. Сюда относятся социальные проблемы, помощь низкообеспечиваемым слоям населения, безработным, развитие здравоохранения, образования, науки и культуры. А также решение структурных и региональных проблем, стиму-

лирование прогрессивных, оборонных отраслей, метеослужбы, геологоразведки, освоение космоса, защита окружающей среды.

- Внешнеэкономическая политика, стимулирование экспорта и регулирование импорта, защита отечественного производителя средствами финансовой и таможенной политики.

- Традиционные функции государства: сбор налогов, составление государственного бюджета, регулирование минимальной заработной платы, третейский суд и т.п.

Все эти функции государства могут эффективно осуществляться лишь на совершенной правовой базе, хозяйственном и ином законодательствах, которые являются своеобразными «правилами игры» в экономической сфере.

Выполнение указанных функций обеспечивается через конкретные формы государственной деятельности. Это создание и функционирование системы соответствующих государственных учреждений (Министерства финансов, экономического развития и торговли, антимонопольной политики, налоговая инспекция и т.д.), управление государственным сектором экономики, стимулирование бизнеса, научно-технического прогресса и т.д.

Государственное регулирование экономики представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контрольного характера осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации существующей экономической системы и её приспособления к изменяющимся условиям.

Субъектами госрегулирования выступают носители хозяйственных интересов, их выразители и исполнители. Объект госрегулирования представляют экономические сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия хозяйственной деятельности, проблемы которые в них возникают и которые не решаются автоматически или в ближайшем будущем.

Экономическая и социальная стабильность существующих условий хозяйствования и их адаптация к различного рода изменениям представляют содержание государственного регулирования экономики, его главную цель. Средства или инструменты (методы) достижения желаемого результата госрегулирования принято разделять на правовые, административные и экономические регуляторы.

Правовые методы госрегулирования призваны обеспечить создание общих правовых условий экономической деятельности. Они основаны на государственной власти и включают в себя меры запрета, разрешения и принуждения. В соответствии с правовой базой государство осуществляет социальную ориентацию экономической системы. На правовой основе должно осуществляться распределение экономических ресурсов связанное с внешними эффектами, а также общественных благ. Правовая база таким

образом определяет специфику функционирования государственного (общественного) сектора экономики.

Правовые средства госрегулирования дополняют административные регуляторы, позволяющие достигать желаемого результата госрегулирования, исключая создание дополнительно материального стимула или опасности материального ущерба. Сфера действия административных методов госрегулирования в смешанной экономике, как правило, ограничивается защитой конкуренции, охраной окружающей среды и созданием минимальных бытовых условий для слабозащищённых слоёв населения.

Особое место в системе госрегуляторов занимают экономические методы госрегулирования. Они являются основными методами госрегулирования в современной смешанной экономике.

Экономические методы госрегулирования подразделяются на прямые и косвенные. Прямое госрегулирование осуществляется путём целевого финансирования, государственных закупок и деятельности государственного сектора экономики. Основу косвенного регулирования составляют денежно-кредитная, налогово-бюджетная политика, политика ускоренной амортизации и внешнеэкономические методы.

Принципиально важен вопрос об объективных границах государственного вмешательства в экономику. Какой бы полезной ни казалась та или иная форма госрегулирования, она не должна подрывать основы свободного ценообразования и свободной конкуренции. Отсюда и принцип: «чем больше государство регулирует рынок, тем хуже он работает». Этот кажущийся парадокс неизменно подтверждается практикой. В странах с развитой экономикой у власти периодически сменяют друг друга чисто буржуазные и социал-демократические партии. Первые стимулируют производство и свободный рынок, мало заботясь о благосостоянии населения. Вторые, заботясь о повышении жизненного уровня, усиливают государственное регулирование, повышают налоги, что приводит к падению производства. Периодическая смена вех в экономической политике обеспечивает стабильный общественный прогресс.

На Западе государственное регулирование создавалось и совершенствовалось, в основном, с определенным временным лагом, как бы после утверждения рыночной экономики, существующей уже не одну сотню лет.

В России вопрос о формах и пределах государственного регулирования экономики особо важен и сложен, что обусловлено следующими обстоятельствами.

1. Отработка российской системы госрегулирования происходит не после (как на Западе), а одновременно с созданием рыночной экономики.

2. Само появление и созревание рыночной экономики в России осуществляется во многом «руками» государства, достаточно вспомнить прива-

тизацию госсобственности, введение рыночного ценообразования, демонополизацию экономики и др.

3. Государственное регулирование экономики России идет в сторону сокращения его объема сравнительно с недавним прошлым, а не в сторону его увеличения как это происходило столетия на Западе.

Таким образом, роль государства в рыночной экономике очень велика, но она проявляется в принципиально иных формах, методах чем в плановой, социалистической экономике. Там государство не только отвечает за всё, но и «делает всё своими руками». В рыночной экономике государство также отвечает за все, но прямо управляет лишь госсектором. Оно многое передает частному сектору, оставляя за собой контроль и создание благоприятных условий для бизнеса.

15.2. Внешние эффекты и общественные блага

Кроме того, государство в значительной степени координирует и финансирует капиталовложения, создаёт государственный сектор экономики и обеспечивает условия для экономического роста. Особой заботой государства (в рамках госрегулирования экономики) являются так называемые внешние эффекты и общественные блага (товары и услуги).

Внешние эффекты в рыночной экономике – это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются внешними, поскольку затрагивают не только участников сделки, но и третьих лиц. Внешние эффекты имеют место по итогам производства и потребления.

Некоторые экономисты добавляют к этому определению ещё один пункт в соответствии с которым взаимозависимость функции полезности и производственной функции не может быть реализована посредством торговли.

Приносящие пользу (выгоду) внешние эффекты называются положительными или создающими экономию внешними эффектами. Они характеризуются тем, что увеличивают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта, т.е. для того кто их не производит (не вызывает), но может пользоваться ими. Например, пчеловод может принести пользу соседним фермерам, если его пчёлы случайно опылят их растения.

Внешние эффекты являются отрицательными, т.е. приносящими издержки (антиполезность), если они снижают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта, который их не производит. Примерами этого вида внешних эффектов могут быть многочисленные формы загрязнения окружающей среды и, в частности, – сброс в реку стоков целлюлозно-бумажного комбината уменьшает количество рыбы на нижнем участке течения реки, что создаёт отрицательный эффект для ры-

баков ведущих промыслов на этом участке реки, а также для потребителей покупающих рыбу.

Положительные внешние эффекты возникают, когда деятельность экономического агента приносит выгоду другим лицам. Примером является сфера образования. От получения хорошего образования выигрывает не только данный гражданин, но и предприятие, где он работает, и все общество. Поэтому государство должно ограничивать отрицательные внешние эффекты и стимулировать положительные, чему служат корректирующие налоги и государственные субсидии.

Общественными благами называются товары и услуги, которые при предоставлении их одному индивиду становятся доступными и другим индивидам без соответствующих затрат с их стороны. По этому признаку (признак не исключительности) общественные блага отличаются от частных благ, потребление которых одним индивидом исключает потребление той же единицы блага другими индивидами. Таким образом, для общественных благ характерно неконкурентное потребление. Примерами общественных благ являются уличное освещение, маяк в порту, национальная оборона и др.

По определению Пола Самуэльсона общественное благо должно быть: 1) неконкурентным в потреблении; 2) обладать свойством не исключительности, т.е., если благо произведено, то производитель не может препятствовать потреблению его кем-то другим. Данные условия исключают возможность возникновения рынка такого блага, так как продавцу не гарантируется, что благо получит только тот, кто заплатил за него. А поскольку, благо можно получить бесплатно, то никто и не станет платить за него.

Общественные блага часто обладают ещё одним свойством – неделимостью. Они состоят из таких крупных единиц, которые не могут быть проданы индивидуальным покупателям (национальная оборона).

Общественные блага обычно производятся в государственном секторе и оплачиваются за счёт обязательного налогообложения.

Свойства общественных благ:

1. Потребляются коллективно, сообща;
2. Не могут быть исключены из потребления, даже если часть граждан не желает потреблять эти блага, допустим, национальной обороны или федерального парламента;
3. Их предложение обеспечивается государством;
4. Государству неизвестны индивидуальные потребности в общественных благах;
5. Индивидуальное потребление общественного блага не наносит ущерба интересам других потребителей.

Общественные блага связывают коллективные потребности с налоговой и бюджетной политикой государства. Из концепции общественных благ вытекают следующие выводы для экономической политики государства:

1. Необходимо поддержание равновесия между доходами и расходами госбюджета.
2. Структура бюджетных расходов должна соответствовать структуре спроса на общественные блага.
3. С увеличением или уменьшением спектра общественных благ соответственно должен изменяться госбюджет.

15.3. Развитие теории экономического роста

Проблемы экономического роста, такие, как содержание самого понятия, мотивы, факторы, цели, критерии эффективности, столь многогранны и значимы для развития любой национальной экономики, что многие зарубежные и отечественные ученые уже давно сделали их основой для анализа разнообразных явлений.

Экономический рост издавна представлялся в экономических исследованиях в основном как рост благосостояния, богатства или благополучия государства. Известно, что весь период развития политической экономии до А. Смита К. Маркс характеризовал как период исканий истинного источника богатства. Политическая экономия развивалась как наука о богатстве.

Огромное внимание проблемам экономического развития уделил в своих работах А. Смит. Не случайно его основная работа называется «Исследование о природе и причинах богатства народов». А поскольку под богатством народов он подразумевал доход, произведенный обществом за ограниченный период, то рост этого богатства можно по праву считать «смитовской» трактовкой экономического роста. При этом большое значение имело разграничение понятий «валовой доход» и «чистый доход» жителей страны.

Под *валовым доходом* А. Смит подразумевал то, что теперь обычно называется совокупным общественным продуктом, включающим все материальные затраты, в том числе повторный счет сырья и материалов в последовательных стадиях их переработки. *Чистый доход*, по мнению А. Смита, – это годовой национальный доход, т.е. вновь созданная трудом стоимость. Правда, здесь обнаруживалась неясность, так как А. Смит трактовал чистый доход исключительно как фонд личного потребления, не упоминая о той его части, которая должна была пойти на расширение производства. Это можно объяснить лишь тем, что он преимущественно рассматривал простое воспроизводство, повторение производственного процесса в том

же масштабе. Заслужой А. Смита является анализ разделения труда как фактора экономического роста, как производительной силы общества.

Большое значение в развитие экономической теории вообще и понятий, касающихся вопросов экономического роста, внес Д. Рикардо. Будучи современником промышленного переворота, он более последовательно, чем его непосредственный предшественник А. Смит, разработал положение о труде как единственном источнике стоимости. В своем основном труде «Начала политической экономии и налогового обложения» при рассмотрении проблемы стоимости Д. Рикардо продолжил идеи, высказанные Смитом, и в то же время полемизировал с ним по некоторым моментам. Как пишет Рикардо, стоимость товаров определяется «количеством труда, воплощенного в них», т.е. затратами на производство того или иного продукта, а не тем, какое количество продукта можно купить на рынке. Причиной изменения стоимости товаров является большая или меньшая легкость их производства, иначе говоря, увеличение или уменьшение количества труда, необходимого для их производства.

Экономический рост оказался в центре внимания экономического учения К. Маркса, который сделал анализ расширенного воспроизводства и накопления капитала (индивидуального и общественного). В этом плане особый интерес представляет раздел «Капитала», посвященный производству относительной прибавочной стоимости.

С появлением работ Дж. М. Кейнса в экономической теории (в том числе в той ее части, которая посвящена проблемам экономического роста) произошел переворот. Во-первых, до Кейнса в экономической литературе были распространены взгляды, согласно которым инвестициям (как основному фактору экономического роста) отводилась относительно пассивная роль: нужны, прежде всего, сбережения, которые сами неизбежно приведут к инвестициям. Во-вторых, Кейнс, не верящий в саморегулирующийся рыночный механизм, считал, что для обеспечения нормального роста и достижения равновесия необходимо государственное вмешательство в процесс экономического развития. Особую роль в концепции Кейнса занимает эффект мультипликации. Кейнс использовал мультипликатор, трансформировав его в показатель, выражающий взаимосвязь между приростом инвестиций и увеличением дохода.

Последователи Кейнса не ограничились только факторами, влияющими на экономический рост. Они исследовали проблему долговременного непрерывного экономического роста. В условиях обострения соперничества между капиталистической и социалистической системами экономисты стали концентрировать внимание на оптимальном соотношении между факторами роста. Их целью было установление желаемых темпов и стабильности экономической системы и формирования модели непрерывного экономического роста.

Одна из наиболее простых – модель определения темпов роста, разработанная практически одновременно английским экономистом Р. Харродом и американским экономистом Э. Домаром. Предложенные ими модели весьма сходны, и их принято рассматривать как одну модель. Это однофакторная модель. В ней учитывается только капитал в качестве единственного фактора роста. Однако этот фактор как бы «вбирает» в себя тенденции всех остальных факторов.

Несмотря на большое количество различных допущений однофакторная модель Харрода–Домара помогает уяснить сложные взаимосвязи. В частности, она помогает выяснить, как кривая роста будет выглядеть не в относительно короткий отрезок времени, скажем, в пределах цикла, а в долгосрочном периоде. Модель призвана подсказать, какие условия необходимы для постоянного равномерного роста.

Из приведенного американскими экономистами анализа вытекает необходимость наличия для этого нескольких условий;

- обеспечение оптимального соотношения между сегодняшним приростом сбережений и ожидаемым приростом инвестиций;
- не только поддержание текущего уровня частных инвестиций и государственных капитальных вложений, но и их увеличение;
- рассмотрение приростов инвестиций в качестве «побудительных толчков» или «новых импульсов» к росту;
- необходимость постоянного сбалансирования спроса (подталкивания инвестиций) и предложения (производственных мощностей, предполагающих их полную загрузку, или совокупного продукта, который может быть создан при использовании всех факторов и полной занятости).

Особое внимание среди моделей экономического роста заслуживает теоретическое построение Р. Солоу, в котором немаловажная роль отводится техническому прогрессу как фактору экономического роста. В модели Р. Солоу используется производственная функция, в которой выпуск является функцией не только капитала, но и труда. Капитал может замещаться трудом, но эти факторы не являются совершенно взаимозаменяемыми. Кроме того, данная производственная функция отражает убывающую отдачу. Таким образом, если капитал возрастает по отношению к труду, то вызванные этим приросты выпуска становятся все меньше. Иначе говоря, если принимается допущение переменной капиталоемкости, то увеличение запаса капитала в стране вследствие убывающей отдачи приводит к меньшему приросту объема производимой продукции. Таким образом, для поддержания экономического роста требуется не только «расширение капитала», но и «углубление капитала».

В научной литературе проблемы экономического роста поднимались еще в 20–30-х годах. Разработка теории воспроизводства тогда шла в условиях острых дискуссий: о сущности и особенностях воспроизводственного

процесса в переходный период, о равновесии хозяйственной системы и способах его достижения, темпах, пропорциях и эффективности производства, сущности и источниках накопления. В ходе дискуссий уточнялось содержание таких воспроизводственных категорий, как совокупный общественный продукт, национальный доход, национальное богатство и др. В условиях восстановления народного хозяйства большое внимание уделялось проблеме достижения экономического равновесия.

Большая дискуссия в тот период развернулась по проблеме темпов роста общественного производства. Она была представлена всеми течениями экономической мысли того времени, что нашло отражение в разнообразных подходах к проблеме темпа – от обоснования теории «затухающей кривой» (В. Базаров) до утверждения возможности постоянного возрастания темпов по мере реализации «преимуществ социализма» (Л. Сабсович). Активными участниками этой дискуссии были В. Базаров, В. Мотылев, В. Милютин, С. Струмилин, Г. Фельдман и др. Большинство экономистов признавало возможность развития советской экономики более высокими темпами, чем развивалась капиталистическая экономика, хотя были и противники такой точки зрения. Споры вызывал вопрос о том, при каких условиях возможность превращается в действительность, какие темпы следует планировать на ближайшую и отдаленную перспективу – растущие, стабильные или падающие?

В конце 30-х годов научная экономическая мысль получила определенное развитие. Так, значительное место отводилось исследованию совокупного общественного продукта, национального дохода и т.д.

Широкая дискуссия состоялась в те годы по вопросам совокупного общественного продукта, способов его исчисления и форм отражения в народнохозяйственном балансе и плане.

В середине 1960-х годов работы советских авторов, посвященные разработке концепций экономического роста, уже напрямую связывались с потребностями интенсификации общественного производства и сокращением экстенсивных источников его развития, с необходимостью увеличения объема и качества выпускаемой продукции. В них подчеркивалось, что теория экономического роста призвана сыграть важную роль в разработке основных положений и последующей конкретизации стратегии развития народного хозяйства на длительную перспективу.

В 80-е годы советская экономическая наука выдвинула теорию нового качества экономического роста. Согласно этой теории, ускорение означает не только повышение темпов экономического развития, но и снижение трудовых, капитальных и текущих затрат на базе ресурсосберегающих технологий, создание продукции с высокими потребительскими свойствами, социальную переориентацию экономического роста, исключаящую «остаточный» принцип выделения средств на развитие социальной сферы.

Однако в действительности на протяжении трех последних десятилетий в СССР происходило затухание темпов роста основных народнохозяйственных показателей, и проблема перехода к интенсивному типу экономического роста не была решена.

В конце XX века, в период трансформирования экономики, проблемы экономического роста в известной степени были оттеснены проблемами кризисного состояния экономики страны и поисками путей выхода из него. Переход от восстановительного типа экономического роста к инвестиционному в 2005-2006 гг. в России является импульсом к углублению современных исследований теории и моделей экономического роста.

15.4. Экономический рост, его сущность, типы и место в экономической политике государства

Важнейшей характеристикой общественного воспроизводства при любых хозяйственных системах является категория экономического роста. Это понятие означает количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Это значит, что на каждом отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека.

Под экономическим ростом понимается увеличение реального ВВП в целом и на душу населения. Экономический рост является основой для повышения благосостояния населения страны. Поэтому экономический рост является важнейшей целью и составной частью экономической политики государства (рис. 58).

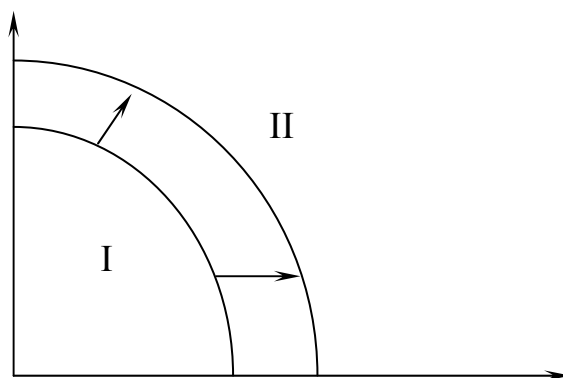


Рис. 58. Графическое изображение экономического роста.

Графически экономический рост изображается как сдвиг кривой с позиции I в II.

Экономический рост означает расширение ВВП сверх полного (максимального) объема производства при полном и эффективном использовании

имеющихся ресурсов, т.е. его увеличение за пределы кривой производственных возможностей. Устойчивый экономический рост позволяет успешно достигать и других целей экономической политики: полной занятости, социальной справедливости, защиты окружающей среды и т.д. – поскольку в условиях экономического роста растут доходы бюджета, что расширяет экономические, финансовые возможности государства.

Такой результат требует мобилизации всех составляющих макроэкономической политики и достигается за счет действия трех групп факторов. Первая, называемая факторами предложения, предполагает наращивание имеющихся и используемых ресурсов и совершенствование технологии, что позволяет производить больше и лучше при этом же количестве ресурсов.

Вторая группа – факторы спроса, т.е. все, что способствует увеличению совокупного спроса, совокупных расходов в стране.

Третья группа – это факторы распределения, т.е. организационные, экономические, законодательные меры, которые стимулируют именно такое распределение ресурсов, при котором достигается наиболее эффективное использование ресурсов.

В зависимости от того, какая группа факторов обеспечивает рост, различают два его типа: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный рост происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечение дополнительного капитала, ресурсов труда, земли и т.д. технологическая база при этом неизменна. Интенсивный тип роста – это повышение эффективности, отдачи от использования всех факторов производства. При этом количество применяемого капитала, труда и др. остается неизменным. Здесь происходит совершенствование технологии производства, повышение качества, лучшей организации производства, механизации, компьютеризации и т.д.

Важнейшим фактором интенсивного экономического роста является повышение производительности труда. Этот показатель показывает плодотворность, эффективность деятельности людей в процессе создания материальных благ. Она выражается в количестве товаров, услуг или благ, произведенных в единицу времени.

Производительность – важнейший показатель развития производительных сил общества и критерий его богатства, обеспеченности материальными и духовными благами. Высший уровень производительности труда в обществе является основой экономического прогресса.

Экономический прогресс – сложный и многоплановый процесс. Для его оценки одного критерия недостаточно. Нужна их система. В такой системе выделяется основополагающий критерий – уровень производительных сил. Развитие производительных сил определяет поступательное движение общества.

Экономика XXI века характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Новое качество экономического роста отличается, во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих технологий. Во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из продукции тех отраслей, которые определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека. В-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным. Введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозпроизводимых ресурсов.

Сегодня нет страны, где бы все три условия соблюдались в полной мере. Так как ни одна рыночная система не справляется с проблемами, порожденными НТР. Помочь ей в этом должно государство. Эффективность государственной экономической политики зависит от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса. Однако в целом для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

Экономический рост определяется рядом факторов. В экономической науке широкое распространение получила теория трех факторов производства, родоначальником которой был Ж.-Б. Сэй. Суть ее заключается в том, что в создании стоимости продукта принимают участие труд, земля и капитал.

Позднее трактовка производственных факторов получила более глубокое и расширительное толкование. К ним обычно относят труд; землю; капитал; предпринимательскую способность; информацию; инновацию; время; научно-технический прогресс.

Факторы экономического роста взаимосвязаны и переплетены. Так, труд весьма производителен, если работник использует современное оборудование и материалы под руководством способного предпринимателя в условиях хорошо работающего хозяйственного механизма. Поэтому точно определить долю того или иного фактора экономического роста достаточно сложно. Более того, все эти крупные факторы являются комплексными, состоят из ряда более мелких элементов, вследствие чего факторы можно перегруппировывать.

Так, по внешне- и внутриэкономическим элементам можно выделить внешние и внутренние факторы (например, капитал делится на поступающий в страну извне и на мобилизуемый внутри страны, а последний можно разделить на используемый внутри страны и на вывозимый за ее пределы и т.д.).

Распространено и деление факторов в зависимости от характера роста (количественного или качественного) на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным факторам роста относятся:

- увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;

- увеличение числа занятых работников;

- рост объемов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала.

К интенсивным факторам роста относятся:

- ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, путем обновления основных фондов и т.д.);

- повышение квалификации работников;

- улучшение использования основных и оборотных фондов;

- повышение эффективности хозяйственной деятельности за счет лучшей ее организации.

При преобладании экстенсивных факторов роста говорят об экстенсивном типе развития экономики, при преобладании интенсивных факторов роста – об интенсивном типе.

При экстенсивном типе развития экономический рост достигается путем количественного увеличения факторов производства, а при интенсивном – путем качественного их совершенствования и лучшего использования. Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений, и даже при уменьшении их физического объема.

В условиях экстенсивного роста изменение соотношения между его факторами происходит сравнительно равномерно и достижение максимума производства продукции ставится в зависимость главным образом от состояния экономических ресурсов, особенно от сочетания затрат труда и капитала, и лишь в определенной степени от научно-технического прогресса. Это, в частности, нашло отражение в производственной функции, сформулированной в 1920-х гг. американскими учеными Х. Коббом и П.Дугласом, в которой предполагалась взаимозаменяемость труда и капитала, а технический прогресс рассматривался очень расплывчато и упрощенно (под ним подразумевался рост образования и квалификации, уровень организации и управления производством).

О том, что НТП ныне является ведущим элементом экономического роста, впервые со всей определенностью высказался в 1950-х гг. профессор Массачусетского технологического института Р. Солоу. Исследование роли НТП имело большое практическое значение, так как привлекло всеобщее внимание к нематериальным факторам роста.

По мере того как в развитых странах наука и образование становились одним из приоритетов долгосрочной государственной политики, затраты на НИОКР включались в производственную функцию.

С развитием и освоением достижений НТП интенсивные факторы роста становятся преобладающими. Однако в реальной жизни экстенсивный и интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Поэтому лучше говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе экономического роста.

Чем больше инвестиции, тем меньше размеры потребления сегодня и значительнее условия и предпосылки для его увеличения в перспективе. Поиск разумного соотношения между накоплением и потреблением — одно из перманентных противоречий экономического роста и вместе с тем условие для совершенствования производства, умножения национального продукта. Экстенсивный рост имеет место за счет вовлечения в производство все большего количества ресурсов. Интенсивный рост обеспечивается путем совершенствования технологии и более рационального распределения ресурсов. Практически оба типа роста одновременно присутствуют в развитии экономики.

В экономическом росте объективно заинтересовано все население страны. Он обеспечивается общими усилиями всех занятых в экономике страны, прежде всего предпринимателей, менеджеров, ученых, экономистов, инженерно-технических работников, а также политической элиты страны. Роль государства достаточно велика и определяется той мерой, в какой оно способно вырабатывать и проводить в жизнь научно-обоснованную прагматическую политику.

Некоторые экологи считают, что любой экономический рост ведет к разрушению среды обитания человека и предлагают на этом основании отказаться от него. Однако, экологи правы лишь в отношении экстенсивного роста. Интенсивный рост может даже уменьшить нагрузку на природу и создать дополнительные возможности ее сохранения.

Подъем жизненного уровня в современной России прямо связан с обеспечением необходимых темпов роста. В 1992–1998 гг. темпы роста ВВП в стране в связи с известными причинами были отрицательными. Что привело к падению объема ВВП в 1998 г. два раза от уровня 1991 года. С 1999 года в экономике страны начался подъем, который составил за период 1999–2003 гг. около 30 % от уровня 1998 г., 2004 г. – 22,4 %, 2005 г. – 21,2 %, 2006 г. – 19,7 %, 2007 г. – 19 %, 2008 г. – 19,5 %, 2009 г. – (-6,3 %) отрицательный темп роста ВВП связан с финансовым кризисом в России, 2010 г. – 16,2 %, 2011 г. – 17 %.

Для сохранения достигнутых темпов роста в 2011 году следует завершить реформирование экономики, модернизацию производственного аппарата, основных технологий и на этой базе достичь дореформенного уровня производства, а затем превзойти его в значительных размерах.

16. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

16.1. Неравенство доходов в рыночной экономике и необходимость социальной политики государства.

16.2. Сущность социальной политики и ее взаимосвязь с экономической политикой. Социальная справедливость. Уровень и качество жизни.

16.3. Механизм защиты населения.

16.4. Доходы населения. Проблема неравенства.

16.5. Система социальной защиты и проблемы социальной политики в России.

16.1. Неравенство доходов в рыночной экономике и необходимость социальной политики государства

В условиях рынка существование неравенства объективно обусловлено, т.к. рыночная система вознаграждает людей лишь по конечной эффективности их деятельности. Главная причина неравенства доходов заключается в частном характере экономики с ее законами конкуренции.

Есть и более общие факторы, способствующие этому неравенству:

- различия в способностях людей;
- различный уровень образования и квалификации;
- владение собственностью и право наследования;
- психологические факторы (особенности характера людей и их менталитета).

Все это обуславливает сохранение и постоянное воспроизводство социального неравенства в рыночной экономике. Под доходом понимается сумма средств, получаемых за определенный промежуток времени и предназначенных для приобретения экономических благ (товаров и услуг) личного потребления. Различают три главных источника денежных доходов: заработную плату, доходы от собственности (дивиденды, проценты, рента), социальные выплаты (пенсии, пособия по безработице и т.п.). Совокупный доход семьи формируется, как правило, за счет всех трех названных источников.

Для оценки величины и динамики доходов населения используются следующие показатели:

- номинальный доход – это денежный доход, полученный за определенный период времени;
- располагаемый доход – это номинальный доход за вычетом индивидуальных налогов;
- реальный доход – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за располагаемый доход. Различие между располагаемым и реальным доходом обусловлено изменением цен.

Показателем степени неравномерности распределения национального дохода между различными группами населения служит кривая Лоренца

(Лоренц М. – американский экономист, 1876–1959гг.) (рис. 59). При совершенно равном распределении доходов 20 % населения получали бы 20 % национального дохода и т.д. нарастающим итогом (точки на биссектрисе ОЕ). Реальное распределение доходов в стране показывает кривая Лоренца, кривая ОABCDE. Например, доля в национальном доходе наиболее бедных 20 % населения значительно меньше 20 % (точка А на рис. 59) и т.д.

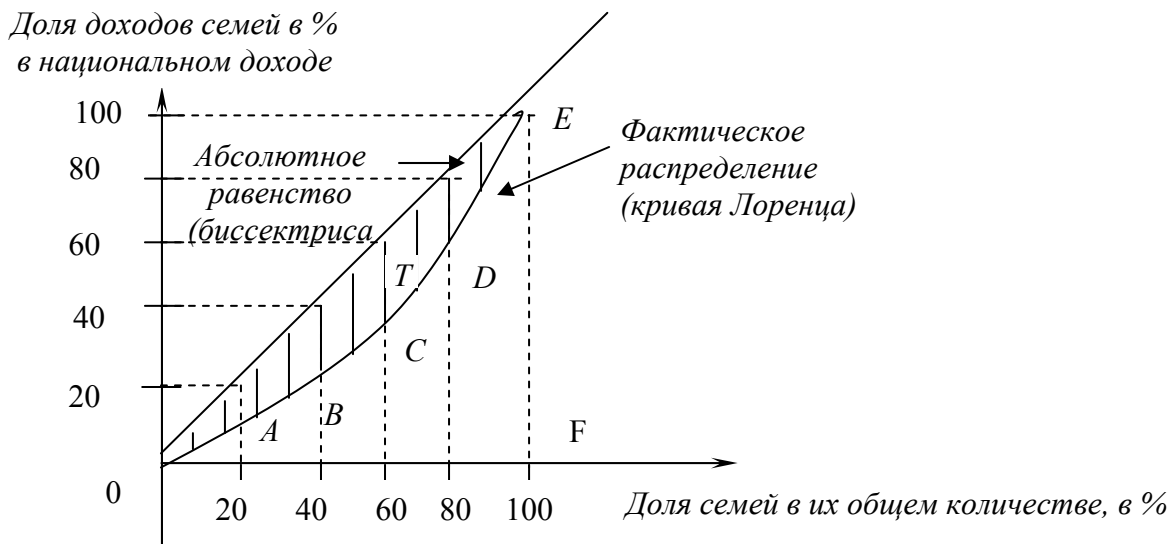


Рис. 59. Кривая Лоренца

Обобщающим показателем неравномерности распределения доходов в стране служит коэффициент Джини (Джини К. – итальянский экономист, 1884–1965гг.)

$$\text{Коэф. Джинни} = \frac{S_T}{S_{OEF}},$$

где S_T – площадь, заключенная между биссектрисой OE и кривой Лоренца (заштрихована);

S_{OEF} – площадь треугольника OEF .

При абсолютно равномерном распределении доходов площадь S_T , заключенная между биссектрисой OE и кривой Лоренца, равна нулю. При значениях коэффициента Джини, близких к единице (при этом площадь S_T приближается к площади треугольника OEF), малая часть населения получает большую часть национального дохода, а большинство населения живет в нищете.

Существуют и другие способы измерения неравенства в доходах – децильный и квинтильный. Децильный коэффициент: все население разбивается на 10 групп по 10 % с возрастающим уровнем доходов; затем сравниваются доходы крайних групп. Например, в Швеции децильный показатель – 1:4. В России: в 1997 г. – 1:12,5; в 1998 г. – 1:13,5; в 2003 г. – 1:14,0.

Квинтильный коэффициент похож на децильный, только население делится на 5 групп по 20 %.

Таким образом, в каждой стране существует проблема формирования равновесия между равенством и неравенством в уровнях личного дохода.

Неравенство доходов в рыночной экономике само по себе, с одной стороны, является естественным, поскольку есть следствие реалий экономической жизни и самой природы человека. С другой стороны, это полезно, т.к. стимулирует рост трудовой активности людей, развитие их способностей, экономический и социальный прогресс человечества.

В то же время чрезмерная дифференциация доходов, очень большое социальное неравенство недопустимо, т.к. они обрекают значительную часть населения на нищету, что чревато социальными и политическими взрывами.

Важное значение для нормального развития экономики и общества имеет не только абсолютная величина доходов, но и их структура, т.о. соотношение между основными видами доходов (зарплатой, доходами от собственности и социальными выплатами). Структура доходов должна быть рациональной. У работников наемного труда (а это большинство населения) главным доходом должна быть зарплата. Если социальные выплаты чрезмерно велики, а доля зарплат – низка, ослабевает стимул к трудовой деятельности, предпринимательству. Появляются группы людей со слабой трудовой активностью и даже не работающие всю жизнь. При малых социальных выплатах значительная часть населения отбрасывается за черту бедности.

Частный сектор, преобладающий в рыночной экономике, не способен обеспечить рациональное распределение доходов в обществе. Эта задача лежит на плечах государства, призванного проводить социальную политику и располагающего необходимыми для этого возможностями.

Большое неравенство в распределении доходов сложилось в постсоветской России, ставшей на путь рыночных преобразований в начале 90-х годов прошлого века и построившей в основном рыночную экономику к началу XXI века. Доходы 10 % наиболее обеспеченных слоев населения России превышают доходы 10 % наименее обеспеченных слоев населения в 14–15 раз, что существенно выше показателей экономически развитых стран. Такое положение накладывает особую ответственность на российское государство и его социальную политику.

Таким образом, конкретные цели социальной политики тесно связаны с экономическим равновесием страны: возможности решения тех или иных социальных задач определяются ресурсами, которые может направить государство на их решение.

16.2. Сущность социальной политики и ее взаимосвязь с экономической политикой. Социальная справедливость. Уровень и качество жизни

Социальная политика представляет собой комплекс мер, направленных на создание условий для удовлетворения потребностей населения, повышения его благосостояния и обеспечения системы социальных гарантий.

В любом обществе конечной целью производства является удовлетворение потребностей людей. Поэтому обеспечение определенного минимального уровня потребления населения является основной целью социальной политики. Следует учитывать, что в обществе есть люди, которые нуждаются в поддержке государства. Это нетрудоспособные (дети, люди преклонного возраста, инвалиды), неимущие, безработные и др.

Социальная политика включает 3 основных направления:

– *политика занятости населения* – предполагает, что государство обеспечивает и регулирует занятость населения. Это находит отражение в обеспечении гарантии на труд, разработке и реализации программ по формированию новых рабочих мест с учетом демографической ситуации, программ занятости инвалидов и борьбы с безработицей.

– *обеспечение социальной защиты* – связано с поддержкой беднейших слоев населения, формированием системы социальной защиты отдельных групп граждан.

– *регулирование доходов* – определяется тем, что государство регулирует доходы населения посредством системы налогообложения и распределения изъятых средств, в форме льгот и различных пособий для неимущих слоев населения.

Реализация перечисленных направлений социальной политики способствует уменьшению дифференциации в удовлетворении потребностей населения и уровне расходов, создает условия для достижения такого уровня благосостояния, при котором каждый человек может реализовать свой трудовой и творческий потенциал.

Рассматривая сущность социальной политики, и ее взаимосвязь с экономической политикой, можно сформулировать следующие определения.

Экономическая политика – это государственное стимулирование роста и эффективности производства, уровня занятости, повышения благосостояния общества в целом. Экономическая политика создает условия производителям (предприятиям, бизнесу) для достижения этих целей. Степень успешности экономической политики измеряется величиной и динамикой роста таких макропоказателей, как валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) и их величинами, приходящимися на душу населения в стране.

Социальная политика государства – это политика распределения уже созданных материальных благ и доходов, распределения ВВП и НДС между потребителями (слоями населения, семьями). Это политика перераспределения первичных доходов (зарплаты, доходов от собственности) в пользу менее обеспеченных людей (бедных) за счет более обеспеченных (богатых). Основным каналом перераспределения доходов служит государственный бюджет, куда поступают налоги, образующие доходы госбюджета, которые затем распределяются в соответствии с целями социальной политики.

Социальная и экономическая политики тесно взаимосвязаны, что находит свое отражение в термине социально-экономическая политика. Социальная политика базируется на достижениях экономики, полученных с участием экономической политики государства. Ибо распределить (средствами социальной политики) можно лишь то, что создано в экономике. Чем больше национальный доход и доходы госбюджета, тем больше возможности государства для смягчения социального неравенства.

Имеется и обратная связь. Эффективность экономической политики в значительной мере определяется успехами социальной политики, выражающимися в росте уровня жизни, здоровья и образованности менее обеспеченных слоев населения и, следовательно, повышении количества и качества рабочей силы в стране.

Необходимость социальной политики и ее значимость для развития экономики была осознана обществом лишь в XX веке, чему способствовало распространение экономических работ К. Маркса и английского экономиста Д. Кейнса. В настоящее время социальная политика является важнейшей функцией государства и осуществляется на разных уровнях: на уровне фирм, отраслей, регионов и общества в целом.

Понятие справедливости является общеупотребительным. Оно широко используется и по-разному трактуется отдельными людьми, группами населения, профсоюзами, научными школами, политическими партиями. Поэтому при разработке социальной политики государством с целью достижения социальной справедливости оно должно начать с определения того, что есть социальная справедливость применительно к данной стране, состоянию ее экономики и уровню ее населения. Решающую роль при этом играет экономический подход, хотя определенное значение играют и морально-этические нормы.

Существуют три основные концепции социальной справедливости. Первая концепция, условно называемая «социальной», предполагает, что государство должно гарантировать каждому достойный уровень жизни, т.е. доход не ниже уровня бедности, т.е. не ниже дохода, соответствующего минимальной потребительской корзине. Достижение этой цели должно достигаться установлением достаточного минимума заработной платы,

выплатой пособий, в т.ч. по безработице, освобождением от налогов, предоставлением дешевого жилья и т.п. Слабая сторона этой концепции – возможность отсутствия у государства необходимых ресурсов, а также ослабление трудовой активности у все большего числа трудоспособных людей.

Вторая концепция, условно называемая «рыночной» или «экономически рациональной» предлагает государству не гарантировать доходы, а создавать условия, позволяющие каждому трудоспособному иметь достаточные доходы за счет собственной экономической активности. Недостаток данной концепции – игнорирование того факта, что значительная часть населения по объективным причинам не способна собственным трудом обеспечить достаточные доходы (инвалиды разных категорий, безработные, неполные и многодетные семьи и т.д.).

Третья концепция сочетает в себе подходы двух первых: основная масса населения должна рассчитывать на собственные силы и иметь лишь то, что заработано собственным трудом; помощь государства оказывается тем, кто объективно не способен зарабатывать себе на жизнь. Эта концепция является рациональной и эффективной, т.к. позволяет рассчитывать и на удовлетворение минимальных социальных потребностей, и на обеспечение динамичного развития экономики.

Зарубежный опыт государственного регулирования доходов населения показывает, что вмешательство государства в социальную сферу постепенно увеличивается. Поэтому закономерно встает вопрос о *пределах участия государства* в решении социальных вопросов. Так, размеры социальных выплат должны быть согласованы с финансовыми возможностями государства, его бюджетом. Если социальные выплаты превращаются в один из факторов бюджетного дефицита и инфляции, то такое перераспределение ведет к инфляционному повышению номинальных доходов. Поэтому границы участия государства в реализации социальной политики определяются, прежде всего, состоянием экономики. Причем при определении объемов и сроков социальных выплат необходимо учитывать возможные негативные последствия. Например, при социальной помощи безработным важно установить объем пособий и сроки их выплаты, чтобы не ослабить стремление людей к поиску рабочих мест.

Государство стремится так осуществлять социальную политику, чтобы сделать ее эффективной, не допускать инфляционного обеспечения социальных расходов, образования дефицита сбережений, роста безработицы и инфляции. Социальная политика базируется на принципах всеобщности в сочетании с дифференцированным подходом к разным социально-демографическим слоям и группам населения; гибкости системы социальных гарантий; наличии ресурсного обеспечения.

Результативность социальной политики определяется уровнем и качеством жизни.

Уровень жизни – это степень обеспеченности населения необходимыми материальными и духовными благами и степень удовлетворения потребностей членов общества. Уровень жизни определяется:

- объемом и качеством производимых и потребляемых благ и услуг;
- общим объемом потребляемых благ и услуг;
- реальными доходами, размерами оплаты труда;
- объемом накопленного имущества и денежные сбережений;
- объемом потребления основных продуктов питания.

Уровень жизни также характеризуют такие показатели как

– *прожиточный минимум* – размер денежного дохода, обеспечивающий удовлетворение минимально допустимых потребностей;

– *минимальный потребительский бюджет (МПБ)* – обеспечивает не только поддержание физического состояния человека, но и более полный набор материальных и духовных потребностей (питание, одежда, обувь, предметы гигиены и прочие расходы). МПБ рассчитывается на семью из 2 взрослых и 2 детей, а также для различных социально-демографических групп (мужчины, женщины, молодежь, пенсионеры).

Качество жизни определяется такими показателями как:

- условия и безопасность труда;
- наличие свободного времени;
- состояние экологии;
- здоровье и физическое развитие населения.

Таким образом, существует прямая взаимосвязь между социальной политикой и уровнем экономического развития общества. С одной стороны, решение многих задач социальной политики определяется экономическими ресурсами, которые может направлять государство на их осуществление. С другой стороны, социальную политику можно рассматривать как важнейший фактор экономического роста, так как благодаря социальной политике появляются условия для возрастания и реализации инновационного потенциала трудовых ресурсов общества.

16.3. Механизм социальной защиты населения

Система социальной защиты населения является основным инструментом минимизации негативных социальных последствий рыночных отношений. В условиях нарастания инфляционных процессов, активизации теневой экономики и роста безработицы, вызванных переходным периодом, она должна обеспечивать уровень жизни не ниже социального норматива.

Под *системой социальной защиты населения (СЗН)* в настоящее время понимается совокупность законодательно установленных экономических, социальных, юридических гарантий и прав, социальных институтов и учреждений, обеспечивающих их реализацию и создающих условия для под-

держания жизнеобеспечения и деятельного существования различных социальных слоев и групп населения, прежде всего, социально уязвимых .

В условиях перехода к рынку в социальной защите начинает нуждаться все большая часть населения, а не только его беднейшие слои. Причем меры социальной защиты населения, достаточные для одной группы, могут оказаться неэффективными для другой, невыполнимыми в отношении третьей и т.д. Поэтому возникает необходимость разработки и использования многоуровневой системы социальной защиты, комплексного развития ее форм.

Механизм социальной защиты охватывает:

1. Меры для всех членов общества.

Реализация механизма социальной защиты для активных групп населения предполагает предоставление условий для повышения своего благосостояния за счет личного трудового вклада, экономической самостоятельности и предпринимательства. Государством устанавливается минимальная заработная плата. При этом оно должно обеспечить социальные гарантии занятости (право на трудоустройство, на профессиональную переподготовку кадров, регулирование и организацию занятости), социальные гарантии при потере работы. Проблема занятости решается путем государственного регулирования рынка труда, создания элементов рыночной инфраструктуры, содействия в развитии различных форм занятости.

2. Меры, адресованные отдельным социальным группам.

Государством принимаются специальные меры защиты для малообеспеченных слоев населения и инвалидов. Они включают реализацию социальных программ, связанных с выплатой адресной помощи многодетным семьям, льготными денежными выплатами, а также выплатами пособий по инвалидности, при временной потере работы; бесплатные социальные услуги.

При разработке этих мер важно определить, кого считать бедным. Существует несколько подходов к оценке бедности; определяются потребности, необходимые для сохранения жизни; учитываются не только физические, но и социально-культурные потребности, порождаемые конкретными условиями развития общества; определяется минимум физических и общественных потребностей; используются опросы населения. После расчета уровня бедности определяется общая численность бедных рассматриваемого региона, т.е. живущих ниже черты бедности. В странах с развитой рыночной экономикой разрабатываются специальные программы помощи малообеспеченным группам населения: молодежи, женщинам, имеющим детей, пенсионерам.

Меры социальной защиты населения, как правило, финансируются государством. Однако в настоящее время происходит переход от государственного финансирования к социальному партнерству. Ряд социальных

программ по созданию рынка жилья, использованию возможностей страховой медицины, переходу к платности ряда социальных услуг осуществляется как за счет средств государственного бюджета, так и за счет средств предприятий.

Наиболее важными мерами социальной политики являются:

- создание адресной системы социальной защиты;
- упорядочение льгот, надбавок и доплат, выплачиваемых за счет средств предприятий и организаций путем включения в тарифные ставки и должностные оклады;
- введение налоговых, кредитных льгот для предприятий за создание дополнительных рабочих мест, прием на работу многодетных женщин, инвалидов, пенсионеров, молодежи;
- уточнение стоимости “потребительской корзины” с учетом динамики цен, реформы оплаты труда и мировой практики;
- регулярный пересмотр минимальной заработной платы в народном хозяйстве в связи с ростом цен;
- развитие страховой медицины; создание республиканской организации труда по типу МОТ.

Таким образом, экономическая наука в качестве предмета своего исследования в сфере социальной политики сосредотачивается на экономических механизмах ее реализации. В условиях рыночной экономики к ним относятся, прежде всего, механизмы формирования доходов и поддержания занятости населения.

16.4. Доходы населения. Проблема неравенства

Одним из направлений реализации социальной политики государства является регулирование доходов. В основе этого процесса лежат распределительные отношения людей по поводу определения доли каждого члена общества в созданном продукте.

Под *доходами населения* понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных и произведенных домашним хозяйством за определенный период.

Доходы населения могут существовать в двух формах – денежной и натуральной. *Денежные доходы* включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных другим лицам услуг и т.д. *Натуральные доходы* включают продукцию, произведенную домашними хозяйствами.

Уровень доходов каждого человека является одним из основных показателей его благосостояния, поскольку определяет возможности удовлетворения потребностей.

Для анализа уровня жизни, процессов дифференциации доходов по группам населения и динамики сбережений используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода. Номинальный доход включает заработную плату, доход от собственного хозяйства, доходы от предпринимательства (прибыль), доходы от собственности (проценты по вкладам, рента и т.д.), трансфертные платежи (пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию). Основными источниками доходов являются труд в общественном и личном подсобном хозяйстве, предпринимательство, владение имуществом, ценными бумагами, денежные поступления из общественных фондов потребления, трансфертные платежи. На величину доходов оказывает влияние размер заработной платы, владение собственностью, динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами, налоги и т.д.

Располагаемый доход – доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей. Поэтому его расчет предполагает не только анализ доходов, связанных с трудовой деятельностью, владением собственностью, социальными выплатами, но и размеров денежных средств, направляемых на выплату налогов и страховых платежей.

Реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода (с поправкой на изменение цен).

Следует учитывать, что на практике существует дифференциация общества по доходам.

Причинами такого неравенства являются:

- различия в способностях;
- уровень образования;
- владение собственностью;
- удача;
- личные связи;
- несчастья;
- дискриминация;
- размер семьи, количество иждивенцев и др.

Для определения степени неравенства используется *кривая Лоренца*, которая отражает неравномерность распределения дохода общества между различными группами населения. Кривая строится следующим образом: на

оси X откладываются процентные группы населения, а на оси Y – проценты дохода, которые получают эти группы. Если бы в распределении доходов существовало абсолютное равенство, то, например, 20 % населения получали бы 20 % от всего совокупного дохода, 40 % населения – соответственно 40 % дохода, 80 % населения – 80 % дохода, т.е. все точки расположились бы по диагонали ОЕ. Если же навести фактическое распределение доходов, то кривая Лоренца покажет степень неравенства доходов.

Чем больше отклоняется кривая Лоренца от линии абсолютного равенства, тем больше неравенство в распределении доходов. Таким образом, абсолютное неравенство означало бы, что и 20 %, и 40 %, и 60 %, и т.д. населения не получают никакого дохода, а последний человек присваивает 100 % всего дохода.

Ни одна экономика сама по себе не может решить проблему неравномерного распределения доходов. Эту функцию берет на себя прежде всего государство. *К способам перераспределения доходов государством относятся:*

1. проведение соответствующей фискальной политики, т.е. дифференцированное взимание налогов с прибыли и личных доходов. В результате государство получает возможность осуществлять трансфертные платежи наименее защищенным слоям населения, реализовывать государственные программы социальной защиты;

2. установление предельных цен на товары первой необходимости, минимальных ставок заработной платы, субсидирование отдельных производств и отраслей.

Таким образом, социальная политика государства в рыночной экономике должна быть весьма тонким инструментом: с одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности в обществе, а с другой – не должна подрывать стимулы предпринимательства и высокоэффективный труд по найму.

16.5. Система социальной защиты и проблемы социальной политики в России

Выбранная государством концепция социальной справедливости позволяет разработать направления, формы и методы, в которых будет конкретно существовать, проводиться в жизнь социальная политика. Эта совокупность форм и методов социальной политики называется системой социальной защиты, которая в России включает в себя три основных направления:

1. Поддержка малообеспеченных слоев населения, не способных обеспечить себе достойную жизнь по «трудовым» причинам (низкое образование, недостаточная квалификация, неудовлетворительное состояние здоровья) или по другим объективным причинам (многодетность, неполная се-

мья, суровые климатические условия и т.д.). Это поддержка не работающих через льготы, пособия, освобождения от налогов и т.п.

2. Поддержка тех, кто еще не участвует в общественном производстве (учащихся) или уже не участвует (пенсионеров, инвалидов) через пенсионную и стипендиальную системы и льготы.

3. Регламентирование в законодательной форме самого труда (продолжительность, оплата и охрана труда, отпуска, прием и увольнение).

Необходимо подчеркнуть, что формы социальной защиты, ее масштабы и действенность зависят не только от выбранной концепции социальной справедливости, но и от экономических возможностей страны, менталитета ее населения и ряда других факторов.

С переходом России к рыночной экономике, социальная политика государства столкнулась с рядом проблем. Главной проблемой является недостаточное развитие экономики и низкий уровень доходов, при котором более трети населения находится за чертой бедности. Ограниченные доходы госбюджета не позволяют выделять достаточные средства на цели социальной политики. Достигнутый за 2000–2012 гг. рост валового национального продукта и национального дохода примерно на 30 % позволил расширить возможности для проведения социальной политики. Дальнейшее повышение эффективности социальной политики, существенное снижение социального неравенства станут возможными в результате удвоения валового национального продукта в ближайшие 8–10 лет.

Серьезным препятствием в повышении эффективности социальной политики является российский менталитет, общественное сознание, пропитанное духом эгалитаризма (равенства в потреблении) и патернализма (опеки со стороны государства), неприятие рыночных принципов справедливости. Перестройка российского менталитета потребует длительного времени и определенных компромиссов.

Рассматривая практику развития социальной политики стран с развитой рыночной экономикой можно сделать следующие выводы.

- Степень социальной поддержки населения, в первую очередь это касается бесплатного или льготного предоставления социально значимых благ и услуг (образование, здравоохранение, культура), не является прямой функцией уровня экономического развития, хотя, естественно, зависит от него.

- Существует прямая зависимость между уровнем многих социальных индикаторов развития нации и масштабами перераспределительной деятельности государства – это, в частности, подтверждается многочисленными в последние годы исследованиями международных организаций (например, расчеты индекса развития человеческого потенциала).

- Общество всегда стоит перед выбором – рост личных доходов (низкий уровень налогов и других изъятий из личных доходов) или повышение

уровня удовлетворения на льготных условиях социально значимых потребностей всего общества (или его значительной части).

- Идеология государственной политики в социальной сфере по отношению к центральному вопросу – степени вмешательства государства в социальную сферу – претерпевает циклические изменения не только в зависимости от экономических возможностей общества, но и в соответствии с реакцией массового избирателя на изменения в политике, затрагивающие его интересы.

Таким образом, государственная политика в социальной сфере призвана решать проблемы. Роль государства заключается в решении проблем бедности, которые в значительной мере связаны также с поведением самих бедняков, их ответственности за собственную судьбу и стремления улучшить свое положение. Государство в этой связи должно стимулировать такое поведение, оптимизируя систему получения трансфертов, шире практикуя общественные работы, делая доступными программы по переквалификации безработных и т.д.

17. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС

- 17.1. Сущность мирового хозяйства, основные черты.
- 17.2 Международная экономическая интеграция, формы интеграции.
- 17.3. Внешнеторговая политика страны. Платежный и торговый балансы.
- 17.4. Валютная система и валютный курс.

17.1. Сущность мирового хозяйства, основные черты

Современному мировому сообществу присуще усиление связей и взаимодействия между странами. Ни одна страна в мире не может претендовать на полноценное развитие, если она не втянута в мирохозяйственные связи.

Следует отметить, что мировое хозяйство неоднородно. Все страны имеют свою историко-географическую и, национальную, религиозную и социально-политическую специфику.

Мировое хозяйство – это результат длительного исторического развития сотрудничества между странами, с последующим образованием единой системы.

Подсистемами мирового хозяйства являются национальные экономики. Для того, чтобы быть звеньями мирового хозяйства между национальными экономиками должны существовать определенные экономические, финансовые, научно-технические отношения – мирохозяйственные связи.

Среди характерных черт мирового хозяйства можно выделить следующие:

1) активный процесс международного перемещения факторов производства, прежде всего в форме вывоза-ввоза предпринимательского капитала, рабочей силы, природных ресурсов, технологий;

2) развитие на этой основе международных форм производства на предприятиях, располагающихся в нескольких странах (ТНК, МНК);

3) формирование международной валютной и кредитно-банковской системы;

4) развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры: мировая транспортная система(морской, воздушный, речной, ж/д, автомобильный и трубопроводный); мировая сеть массовой информации и коммуникации (радио, ТВ, связь), единая система коммерческой информации; единая система научно-технической информации; единая система метеорологической службы и информации;

5) международная координация действий национальных правительств и создание межнациональных и наднациональных институтов, регулирующих международные экономические отношения.

Современная мировая экономика представляет собой совокупность национальных экономик мира, взаимодействующих на взаимовыгодной основе на базе международного разделения труда.

Международное разделение труда – это сосредоточение производства определенных товаров и услуг в отдельных странах в целях последующей продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран (страны обмениваются между собой).

Международное разделение труда основывается на международной специализации и кооперации производства. **Международная специализация** – это форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства происходит на основе выделения отдельных отраслей по производству однородных продуктов труда.

В настоящее время Россия специализируется в основном на развитии топливно-энергетических отраслей.

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям:

1. Производственному.
2. Территориальному.

В свою очередь, производственное направление подразделяется на: межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий (компаний, объединений).

В территориальном аспекте МСП предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка.

Международное производственное кооперирование производства представляет собой процесс установления производственных связей и сотрудничества между предприятиями разных стран (между разными собственниками).

17.2. Международная экономическая интеграция, формы интеграции

Становление международной экономической интеграции начинается с установления торговых отношений между отдельными странами и продолжается на уровне комплексного экономического сотрудничества государств.

Для мирового хозяйства в современных условиях его развития, становится все более характерным процесс интеграции. *Международная экономическая интеграция* представляет собой процесс взаимодействия экономик отдельных стран и их внутриэкономических структур с целью экономической взаимовыгоды.

Выделяют следующие *виды (формы) международной экономической интеграции*:

1. *Зона свободной торговли (ЗСТ)* – тип международной интеграции, при котором в странах-участниках отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле в соответствии с международным договором.

2. *Таможенный союз (ТС)* – возникает на основе соглашений государств-участниц о полной отмене таможенных пошлин при взаимобмене товарами и услугами.

3. *Единый рынок (ЕР) (общий рынок)* – форма экономической интеграции, предполагающая ликвидацию барьеров на свободное перемещение товаров, работ, услуг и факторов производства – через границы стран, являющихся членами общего рынка.

4. *Экономический союз (ЭС)* – высшая форма современной межгосударственной интеграции. Это объединение государств на основе единого экономического, правового и информационного пространства.

На современном этапе международная экономическая интеграция достигла глобальных масштабов. *Глобализация* – это высшая форма международной экономической интеграции. Глобализация мировой экономики предполагает преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал.

17.3. Внешнеторговая политика страны.

Платежный и торговый балансы

Внешнеторговая политика государства выражается во вмешательстве государства в экспортно-импортные операции участников международного обмена. Исторически сложились и известны две политики: политика протекционизма и фритредерства.

Политика протекционизма – направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Она сочетается со стимулированием экспортного производства.

Политика фритредерства – это свободная торговля, предполагает уменьшение ограничений во внешней торговле. Проводится странами, занимающими лидирующее положение на рынке, которой нет необходимости опасаться подрыва конкурентоспособности своих товаров.

Регулирование международной торговли осуществляется с помощью методов тарифного и нетарифного регулирования.

К тарифным методам относят: таможенный тариф и таможенные пошлины.

Таможенный тариф любой страны состоит из конкретных ставок таможенных пошлин, которые используются для целей налогообложения ввозимых и вывозимых товаров.

Таможенная пошлина – обязательный платеж в пользу государства, взимаемый при экспорте и импорте товаров.

Таможенные пошлины выполняют следующие функции:

1. Фискальную – пополнение доходной части государственного бюджета.
2. Протекционистскую – защита отечественных производителей.
3. Балансировочную – относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товара.

Функция взимания таможенных пошлин в Российской Федерации возложена на государственный орган – Федеральную таможенную службу. Ставки таможенных пошлин определяются в соответствии с ФЗ «О таможенном тарифе» Российской Федерации и зависят от вида товара и страны происхождения.

Таможенные пошлины классифицируются по следующим основным критериям:

1. По способу взимания:

- Адвалорные пошлины. Начисляются в процентах к таможенной стоимости товаров.
- Специфические пошлины. Начисляются в установленном размере на единицу товара (вес, объем, штука).
- Комбинированные пошлины. Сочетают оба названных вида таможенных пошлин.

2. По объекту обложения:

- Экспортные пошлины.
- Импортные пошлины.
- Транзитные пошлины. Взимается при провозе иностранного товара через территорию страны.

К нетарифным методам регулирования относят:

1. *Квоту* – количественная мера ограничения экспорта или импорта, определенным количеством или суммой на определенный период времени.

2. *Добровольные ограничения экспорта* – означают ситуацию, когда не страна импортер устанавливает квоту, а страны экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну.

3. *Демпинг* – практика ведения внешней торговли, когда экспортер продает свой товар за границей по цене ниже той, по которой он продает его на внутреннем рынке или даже ниже себестоимости.

4. *Национальные стандарты качества*. Ввозимые на территорию страны товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, са-

нитарным, ветеринарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в Российской Федерации.

5. *Эмбарго* – представляет собой запрет на ввоз или вывоз товара.

6. *Лицензирование* во внешней торговле предполагает, что на экспорт или импорт определенной группы товаров необходимо получать у соответствующего государственного органа специальное разрешение – лицензию.

7. *Экспортные субсидии* – государственные денежные выплаты национальным производителям экспортирующим товар.

Истинную картину, отражающую внешнюю торговлю показывает платежный баланс страны.

По своей сути баланс представляет собой соотношение между доходами и расходами.

Платежный баланс – соотношение наличных поступлений в страну из-за границы с денежными платежами другим странам в течение определенного периода времени (обычно года).

В платежном балансе отражаются абсолютно все операции страны с внешним миром.

Структурно он состоит из двух частей – платежей и поступлений. При составлении платёжного баланса используется принцип двойной записи. Каждая операция отражается по дебету и кредиту счёта, а итоговая сумма дебета должна равняться итоговой сумме кредита.

В платёжном балансе экономические операции отражаются по рыночным ценам, то есть по ценам, по которым фактически происходил обмен экономическими ценностями.

Платежный баланс включает три основных раздела:

1. **Счет текущих операций.** Включает в себя экспорт и импорт товаров и услуг, чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты.

2. **Счет движения капитала.** Отражает сделки с активами и ценными бумагами.

3. **Движение золотовалютных резервов.** Данный счет отражает операции по купле-продаже иностранной валюты, золота.

Торговый баланс является частью платежного баланса. В нем отражается соотношение стоимости экспорта и импорта страны за определенный период (учитываются только сделки с товарами). Он позволяет анализировать участие страны в международном разделении труда, определить ее место в мировой торговле.

Каждый из рассмотренных балансов может быть активным или пассивным, и иметь положительное или отрицательное сальдо.

Положительное сальдо платежного баланса свидетельствует о том, что поступления превышают выплаты. Дефицит баланса означает, что выплаты превышают поступления – отрицательное сальдо.

В платежном балансе отражаются абсолютно все операции страны с внешним миром.

В целом состояние платежного баланса отражает состояние национальной экономики. И соответственно, все структурные диспропорции экономики отражаются на платежном балансе.

17.4. Валютная система и валютный курс

Валютная система представляет собой совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся между субъектами мирового хозяйства.

Первоначально возникла национальная валютная система – это форма организации валютных отношений страны, сложившиеся исторически и закрепленные национальным законодательством.

Мировая валютная система – глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства.

Валюта – это национальные деньги, с помощью которых осуществляются международные торговые, кредитные и платежно-расчетные операции. Во всем мире в качестве законного средства платежа страны используют национальную валюту. При осуществлении закупки иностранных товаров и ее оплаты необходимо обменять национальную валюту на иностранную.

Спрос на валюту и их предложение, а соответственно, и их купля или продажа осуществляются на валютном рынке.

Валютные рынки представляют собой систему банков и их филиалов, а также корпораций, страховых компаний осуществляющих куплю-продажу валюты. Валютный рынок отличается высокой территориальной централизацией. Так на Лондон, Нью-Йорк и Токио приходится более половины мировой торговли валютой.

Классификация валют:

1. По статусу валюты классифицируются на следующие виды:

- национальная валюта;
- иностранная валюта;
- региональная валюта (Евро).

2. По материально-вещественной форме валюты делятся на:

- наличные;
- безналичные.

3. В зависимости от того насколько свободно та или иная валюта обменивается на другие валюты различают:

1) свободно конвертируемую валюту – она обладает неограниченной внутренней и внешней полной обратимостью и может использоваться для формирования валютных резервов (доллар США, евро, швейцарский франк, английский фунт стерлингов);

2) частично-конвертируемую валюту – к ним применяются некоторые валютные ограничения и они обмениваются не на все иностранные валюты (российский рубль);

3) неконвертируемые валюты – функционируют в пределах только одной страны и не обмениваются на другие валюты (советский рубль).

Главным и важным элементом валютной системы является валютный курс.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

На валютный курс оказывают влияние следующие факторы:

1. Инфляция.

2. Состояние платежного баланса страны.

3. Реальные процентные ставки.

4. Вкусы потребителей предпочтение, которое отдают иностранные потребители продукции данной страны, повышает спрос на валюту последней и способствует повышению ее курса.

Валютный курс страны может быть устойчивым и не устойчивым. Процесс понижения, ослабления валютного курса страны называется – *девальвацией*, а повышение, укрепление валютного курса страны – *ревальвацией*.

Политика государства в области регулирования валютного рынка это валютная политика. Различают два типа валютной политики: система фиксированных валютных курсов и плавающих валютных курсов.

Фиксированный курс предполагает наличие обязательно зарегистрированных паритетов (равенств), лежащих в основе валютных курсов и поддерживаемых государством.

Плавающий (гибкий) – изменяется в зависимости от спроса и предложения валюты, но может корректироваться валютными интервенциями Центральных банков.

Валютная интервенция – это продажа или покупка Центральным банком иностранной валюты. Она осуществляется в интересах страны с целью регулирования курса иностранных валют. При установлении плавающих валютных курсов государство не вмешивается в положение валютного рынка, и соответственно не осуществляет интервенции.

18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

- 18.1. Сущность и содержание переходного периода.
- 18.2. Варианты перехода к рыночной экономике.
- 18.3. Особенности переходного периода в различных странах.
- 18.4. Специфика российских реформ переходного периода.

18.1. Сущность и содержание переходного периода

Переходный период – это этап развития экономической системы страны, при переходе из одного типа экономической системы к другой.

Этот термин получил распространение в ходе экономических реформ России и других постсоциалистических стран, когда осуществлялся переход от административно-командной системы к современной рыночной экономике. Поскольку преобразование административно-командной системы означает изменение основы этой системы и замену ее качественно иной (рыночной), то такого рода трансформацию следует называть *системными реформами*.

Необходимость перехода от административно-командной экономики к современной рыночной была обусловлена нараставшей недееспособностью нетоварной экономики по мере исчерпания экстенсивных факторов экономического роста.

Административно-командная система имеет два существенных недостатка. *Первый* – это ее негибкость, медленная адаптация к переменам. Адаптационные механизмы в форме происходящего по решению высшего руководства перераспределения материальных и финансовых ресурсов включаются лишь тогда, когда глубина диспропорций близка к критической точке. *Второй недостаток* – это крайне низкая производительность вследствие тотального подавления хозяйственной инициативы.

Переходная экономика в разных странах возникает и развивается по-разному. Это связано с особенностями экономического развития отдельных стран. Проблемы, с которыми столкнулись восточноевропейские страны и новые независимые государства, входившие ранее в СССР, сложнее чем, например, проблемы латиноамериканских стран, где уже ранее существовали рыночные отношения. Уровень развития каждой страны определяет характер протекания переходных процессов.

Несмотря на различия в процессе перехода к рыночной экономике различных стран в общем виде выделяют следующие общие элементы (направления) формирования рыночной экономики.

1. Либерализация экономики – это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государст-

венного контроля во всех сферах хозяйственной жизни. Она имеет повсеместное распространение и включает: отмену государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности (в том числе внешней торговли), прекращение централизованного распределения ресурсов, переход к формированию цен в основном в соответствии со спросом и предложением, снижение государственного контроля над транзакционными операциями на внутреннем и внешнем рынках.

2. Институциональные преобразования, включающие изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и т.д.), создание новой системы государственного регулирования экономики, принятие адекватного рыночным условиям хозяйственного законодательства.

3. Структурные преобразования, направленные в первую очередь на устранение или смягчение унаследованных от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей. Главная цель перестройки структуры экономики — развитие производства продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках.

После проведения указанных реформ начинается формирование следующих элементов рыночной экономики: 1) демонополизация экономики и формирование конкурентной среды; 2) стабилизация финансовой системы; 3) формирование адекватной системы социальной защиты населения.

Завершение формирования этих основных элементов рыночной системы и означает окончание переходного периода.

18.2. Варианты перехода к рыночной экономике

Практика стран, входивших некогда в «мировую социалистическую систему», демонстрирует два основных варианта трансформации административно-командной системы в рыночную экономику: первый (исторически более ранний) — *эволюционный путь* постепенного создания рыночных институтов (градуализм); второй — резкая перестройка экономической системы («*шоковая терапия*»).

Различия между указанными путями заключаются в сроках осуществления системных преобразований и стабилизационных мер, степени охвата рыночными механизмами народного хозяйства, объеме регулирующих функций государства и др.

Выбор эволюционного или «шокового» пути перехода к рыночной экономике зависит не столько от воли политического руководства, сколько от комплекса политических, экономических, социальных, исторических и других факторов. В пользу эволюционного перехода говорит наличие до-

вольно развитого сельского хозяйства и кустарного производства, в которых заняты поколения работников, сохранивших навыки частного предпринимательства; сравнительно невысокий удельный вес тяжелой промышленности и особенно военно-промышленного комплекса; стабильность финансовой системы; преобладание среди политической и хозяйственной элиты слоев, заинтересованных в проведении реформ, и др.

Выбор «шокового» варианта обычно является вынужденной мерой. Он связан в большинстве случаев с необходимостью преодоления крайне тяжелого финансового положения, доставшегося в наследство от административно-командной системы, а также острого товарного дефицита, вызванного накопившимися структурными диспропорциями.

Можно выделить следующие общие черты эволюционного пути перехода к рыночной экономике (градуализма).

1. Государство на основе долгосрочной стратегии реформ последовательно, шаг за шагом заменяет механизмы административно-командной системы рыночными отношениями. Так, в Венгрии этот процесс происходил с 1968 по 1990 гг., а в Китае продолжается с 1979 г.

2. Начало реформы связывается с установлением динамического равновесия на потребительском рынке, причем не только с помощью более гибкой системы цен, но и прежде всего благодаря быстрому развертыванию в частном секторе производства потребительских товаров и оказания услуг и насыщению ими рынка. В Китае ограничения на создание частных производственных предприятий были отменены в середине 80-х гг., что позволило спустя пять-шесть лет полностью насытить потребительский рынок.

3. Рыночные отношения первоначально охватывают сферу производства и сбыта потребительских товаров и лишь затем распространяются на инвестиционные отрасли.

4. Либерализация цен проводится на последующих этапах реформы, причем нередко с сохранением государственного контроля над ценами в отраслях с сильными монополистическими тенденциями, с целью избежать резкого снижения жизненного уровня населения.

5. Проводится жесткая финансовая политика в целях недопущения высокой инфляции. В Венгрии максимальный годовой прирост розничных цен составил 35 % (1991 г.), а в Китае — 24,1 % (1994 г.).

6. Активно формируется рыночная инфраструктура, поощряется частное предпринимательство, главным образом в мелком производстве и сфере услуг.

Импульс, данный развитию сельского хозяйства и связанных с ним отраслей по производству потребительских товаров, становится своеобразным мотором дальнейшего распространения рыночных механизмов и одновременно приводя к насыщению потребительского рынка, создает бла-

гоприятный социальный фон для дальнейшего углубления реформ.

Стратегия «шоковой терапии» основана на неолиберальной теории. Согласно неолиберализму рыночная экономика является саморегулирующейся системой. Поэтому главная задача преобразований заключается в сведении к минимуму экономической роли государства. За ним сохраняется важнейшая функция — поддержание устойчивости финансовой системы, а для этого необходимо решительное подавление инфляции, которая препятствует регулирующей роли рынка.

В числе важнейших *институциональных преобразований* стратегия радикального перехода предполагает:

1. Одномоментную либерализацию цен на основную массу товаров и услуг и переход от государственного материально-технического снабжения к свободной торговле средствами производства и предметами потребления. Эта мера приводит к устранению товарного дефицита и запускает механизмы рыночного саморегулирования;

2. Скорейшее разрушение прежней системы централизованного планирования и замена административных способов государственного регулирования экономическими, среди которых главными являются ужесточение условий предоставления кредита, ограничение денежной эмиссии;

3. Ускоренную приватизацию государственной собственности, переход к частной собственности на землю;

4. Либерализацию внешнеэкономической деятельности, что приводит к широкому открытию внутреннего рынка и экономики в целом для иностранных товаров и капитала.

Недостатки стратегии радикального перехода к рыночной экономике сводятся к следующему: во-первых, в условиях унаследованных от прежней системы огромных структурных диспропорций переход к свободному ценообразованию приводит к тому, что наиболее прибыльной сферой вложения капитала становится перераспределительная деятельность в финансовом секторе при оттоке ресурсов из реального сектора; во-вторых, стремительный переход к ценообразованию на основе спроса и предложения в условиях доставшегося от планового хозяйства товарного дефицита и монопольного положения производителей на первых порах вызывает высокую инфляцию; в-третьих, стратегия радикального перехода, сопровождаемая высокой инфляцией, влечет за собой падение жизненного уровня преобладающей части населения и усиление социальной дифференциации.

18.3. Особенности переходного периода в различных странах

В процессе перехода от административно-командной к рыночной экономике сформировались примерно три группы стран.

Первая группа включает страны, где темпы продвижения к рыночной системе наиболее значительны (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, страны Балтии). Сравнительно быстрое и успешное продвижение к рыночной экономике обусловлено рядом факторов: существованием основ рыночной экономики до поворота к административно-командной системе, тесными экономическими и историческими связями с Западной Европой, относительной сбалансированностью структуры народного хозяйства или небольшим объемом диспропорций, консенсусом всех слоев населения в отношении необходимости перехода к рыночной системе.

Вторая группа включает страны, где переход к рыночной экономике оказался сопряженным с немалыми трудностями и осуществляется гораздо медленнее, чем в странах первой группы (Россия, другие страны — члены СНГ, Болгария, Румыния, Югославия, Албания, Монголия). Здесь не было устойчивой традиции рыночной экономики, а формирование административно-командной системы нередко происходило на базе традиционной системы. Затрудняют продвижение к рынку и такие факторы, как наличие глубоких диспропорций в структуре экономики, наличие сильных уравнивательных тенденций и отсутствие в обществе консенсуса по вопросу о характере преобразований, относительная изолированность от развитых стран, а нередко и военные конфликты на их территории.

Третью группу составляют страны Восточной Азии (Китай и Вьетнам), где господство административно-командной системы было кратковременным и переход к рыночной экономике начался на основе традиционной патриархальной системы при крайне слабо развитой промышленности и, следовательно, отсутствии серьезных диспропорций, а также при сохранении авторитарной политической власти, в условиях благоприятного для развития рыночных отношений хозяйственного менталитета населения.

В этих странах действовал ряд факторов, облегчавших рыночные реформы. Здесь переход от коллективных хозяйств к мелким частным был легко осуществим, так как основой сельского хозяйства оставался ручной труд. Тяжелая промышленность и военно-промышленный комплекс составляли сравнительно небольшую долю в экономике этих стран, что облегчило переориентацию их промышленности на нужды потребительского рынка. Господство плановой экономики в этом регионе продолжалось 25–30 лет (против 40 лет — в Восточной Европе и 70 лет — в бывшем СССР). Немалое значение имели традиционно высокая трудовая этика населения, сохранившаяся склонность к предпринимательству. Наконец, заметную роль сыграла китайская и вьетнамская диаспора с ее капиталом, кадрами и предпринимательским опытом.

Некоторые экономисты предпочитают относить Китай и Вьетнам не к переходным (постсоциалистическим), а к посттоталитарным странам на том основании, что в них официально не ставится задача перехода к ры-

ночной экономике западного типа с преобладанием частной собственности. В этих странах рыночные отношения развиваются преимущественно в сельском хозяйстве, торговле, услугах, ремесле, тогда как крупная промышленность остается в государственной собственности. Многие (в том числе международные организации) относят эти страны к развивающимся.

Опыт рыночных преобразований во всех трех группах стран показывает, что сравнительно легко проходит либерализация в виде отмены или ослабления государственного контроля над хозяйственной деятельностью, возрождения частного предпринимательства, а также приватизации небольших объектов (преимущественно в сфере торговли и бытового обслуживания). Гораздо тяжелее проходит либерализация цен и демонополизация экономики, так как здесь реформы сталкиваются с возможностью широкого социального недовольства. Столь же трудной, но в целом разрешимой проблемой оказывается финансовая стабилизация, также требующая немалых жертв от населения. Крайне трудно разрешимой задачей, является эффективная (а не формальная) приватизация крупных хозяйственных объектов, а также проведение на практике процедуры банкротства. Значительных и длительных усилий требует преодоление унаследованных структурных диспропорций (при том, что ни одна страна не решилась ликвидировать «горб» в виде хронически убыточных крупных промышленных предприятий).

18.4. Специфика российских реформ переходного периода

В России исходные условия для перехода к рынку складывались гораздо менее благоприятно, чем в странах Центральной и Восточной Европы, по причине огромных структурных диспропорций между базовыми (топливно-энергетический и металлургический комплексы) и обрабатывающими отраслями, высокой милитаризации экономики, длительности существования административно-командной системы, отсутствия в обществе традиций рыночной экономики и частной собственности, сильного влияния уравнилельно-коллективистской психологии, шока от распада единого хозяйственного комплекса СССР. Уже в силу этих факторов переходный период не может не быть более длительным и болезненным, чем в странах Центральной и Восточной Европы или Восточной Азии.

Для рыночных реформ в России характерно использование в самом их начале (1992–1993 гг.) радикального варианта преобразований, которые затем уступили место эволюционному развитию рыночных отношений в 1994–1998 гг. В ходе рыночных реформ в России в целом имело место постоянное сочетание мер «шоковой терапии» с мерами постепенных преобразований.

Особую роль в процессе реформирования в России играла приватизация. Приватизация – процесс продажи частному сектору (физическим и негосударственным юридическим лицам) полностью или частично имущества (активов) госпредприятий. В РФ приватизация проходила в *три этапа*:

1. *Ваучерная приватизация* (1992–1994 г.г.). В 1992 году государством были выпущены ваучеры (приватизационные чеки), которые не бесплатно раздавались населению. Номинальная стоимость ваучера составляла 10 тысяч рублей. Имущество предприятий страны было оценено в 1400 миллиардов рублей, и на эту сумму были изданы ваучеры. Например, один ваучер можно было обменять в 1994 г. на 2000 акций РАО «Газпром» (их рыночная стоимость на начало 2013 г. составила порядка 300 тыс. рублей).

2. *Денежная приватизация* (1995–1997 г.г.). На данном этапе предполагалась продажа акций государственных предприятий на аукционе. Предполагалось, что на денежные аукционы пакеты акций будут выставляться постепенно и равномерно, обеспечивая бесперебойное поступление средств в бюджет и инвестиций в развитие компаний. Однако, намеченная схема не сработала. Темпы денежной приватизации оказались настолько низкими, что это ставило под угрозу достижение указанных целей. При этом нарушился и сам баланс целей, на передний план выдвинулась задача финансирования бюджетного дефицита.

3. *Заключительный этап приватизации* – с 1997 г. – по настоящее время. Последний этап приватизации является самым длительным, конечным его итогом является появление абсолютно устойчивой системы прав собственности.

С точки зрения характера проводимых преобразований в России преобладали институциональные реформы (преобразование собственности, формирование рыночной инфраструктуры и т.д.) при явной недооценке промышленной политики и других мер, направленных на возобновление экономического роста и перестройку отраслевой структуры народного хозяйства. За период 1992–1998 гг. Россия прошла начальный этап преобразований, в течение которого удалось снизить инфляцию, в значительной мере провести либерализацию экономики, приватизировать преобладающую часть государственной собственности, создать основные правовые и организационные институты рыночной экономики.

Для России характерна ярко выраженная неравномерность проведения рыночных реформ в различных сферах и отраслях экономики.

Формирование рыночной экономики представляют собой непрерывный процесс. Эффективность его осуществления во многом определяется выбранным вариантом перехода и существующими институциональными основами командно-административной экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

«Экономика» является общепрофессиональной учебной дисциплиной, в ходе изучения которой рассматривается взаимодействие людей в процессе поиска эффективных путей использования ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения материальных потребностей общества.

Экономические знания составляют важную часть общей профессиональной подготовки специалистов.

Уважаемый читатель, изучение экономики формирует Вашу экономическую культуру, развивает навык экономического обоснования технических и управленческих решений, способствует карьерному росту. Поэтому, однажды полученные экономические знания должны постепенно, по мере необходимости, обновляться и совершенствоваться, чтобы, с одной стороны, Вы не оставались в плену вчерашних представлений, а с другой стороны, научились сочетать новые теоретические построения с накопленным опытом.

Хотелось бы дать два полезных методологических совета вдумчивому читателю, решившему совершенствовать свои экономические знания и квалификацию.

Первый. Реальная экономика, как и вся наша жизнь, пронизана объективными противоречиями. Решение, предлагаемое экономистом и принятое руководителями фирмы, экономическая политика, обоснованная экономической наукой и взятая государством на вооружение, имеют как положительные, так и отрицательные последствия. Классический пример – налоги. Их повышение нередко необходимо для обеспечения самого существования государства, госбюджетной сферы, удовлетворения социальных потребностей, охраны природы. Но повышение налогов столь же часто губительно для бизнеса. Государство должно уметь найти выход из этого противоречия. Поэтому экономист-практик, готовящий экономические решения, должен уметь заранее просчитать количество вытекающих из них плюсов и минусов и обеспечить преобладание первых над вторыми.

Второй. В экономической жизни действуют как объективные, так и субъективные факторы. Экономисты, хозяйственники должны уметь четко и своевременно выявить объективные факторы, учесть их влияние и субъективные факторы, которые можно не только учесть, но и привести в действие для обеспечения максимального эффекта принимаемых решений.

Уважаемый читатель, мы надеемся, что наша книга пробудит у Вас интерес к экономической жизни, к дальнейшему расширению и совершенствованию Ваших экономических знаний. Желаем Вам успехов на этом пути.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основная литература

1. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие / Е.Б. Алексеик [и др.]. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.
2. Основы экономической теории: курс лекций / под ред. А.А. Семяновского. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – Пенза: ПГУАС, 2006. – 120 с.
3. Амосова, В.В. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян, Г.А. Маховикова. – СПб.: Питер, 2010. – 240 с. – (Завтра экзамен).
4. Бакалавр: микроэкономика [Электронный учебник] / под ред. А.Ю. Юданова. – М.: КноРус, 2010.
5. Басовский, Л.Е. Микроэкономика [Текст]: учебник / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 224 с.
6. Вечканов, Г.С. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие. / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2010. – 272 с. (Завтра экзамен).
7. Вечканов, Г.С. Экономическая теория [Текст]: учебник для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.
8. Джеймс Джеффри, А. Микроэкономика [Текст]: продвинутый уровень: учебник / А. Джеймс Джеффри. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 733 с.
9. Добрынин, А.И. Экономическая теория [Текст]: учебник для вузов / А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2010. – 560 с.
10. Гребенников, П.И. Микроэкономика. [Текст]: учебник для бакалавров / П.И. Гребенников, Л.С. Тарасевич, А.И. Леусский. – М.: Юрайт, 2012. – 543 с.
11. Иващенко, Н.Л. Экономика фирмы [Текст]: учебник / Н.Л. Иващенко. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 528 с.
12. Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст]: краткий курс: учеб. пособие / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: КноРус, 2010. – 384 с.
13. Макконнелл, К.Р. Экономикс [Текст]: принципы, проблемы и политика: пер с англ. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 1010 с.
14. Мэнкью, А.Г. Принципы микроэкономики [Текст]: учебник для вузов / А.Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 2012. – 592 с.
15. Носова, С.С. Экономическая теория [Текст]: учебник / С.С. Носова. – М.: КноРус, 2010. – 792 с.
16. Носова, С.С. Экономическая теория. Дистанционное обучение [Текст]: учеб. пособие / С.С. Носова. – М.: КноРус, 2010. – 256 с.
17. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМа: ИНФРА – М, 2010. – 576 с.

18. Ольсевич, Ю.Я. Психологические основы экономического поведения [Текст]: моногр. / Ю.Я. Ольсевич. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 413 с.
19. Пиндайк, Р.С. Микроэкономика [Текст]: учебник для вузов / Р.С. Пиндайк, Д.Л. Рубинфельд. – СПб.: Питер, 2012. – 608 с.
20. Резник Г.А. Макроэкономика [Текст]: учебник / Г.А. Резник. – Пенза: ПГУАС, 2008. – 302 с.
21. Резник Г.А. Макроэкономика [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Резник. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 152 с.
22. Резник Г.А. Экономическая теория: введение, микроэкономика [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Резник, Т.В. Суханова. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 196 с.
23. Родина, Г.А. Микроэкономика [Текст]: учебник для бакалавров / Г.А. Родина, С.В. Тарасова. – М.: Юрайт, 2012. – 263 с.
24. Симкина, Л.Г. Экономическая теория [Текст]: учебник / Л.Г. Симкина. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.
25. Сметанин, С.И. История предпринимательства в России [Текст]: учеб. пособие / С.И. Сметанин. – М.: КноРус, 2010. – 192 с.
26. Тарануха, Ю.В. Микроэкономика [Текст]: учебник / Ю.В. Тарануха, Д.Н. Земляков. – М.: КноРус, 2010. – 320 с.
27. Худокормов, А. Экономическая теория. Новейшие течения Запада [Текст]: учеб. пособие / А. Худокормов. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 416 с.
28. Шаститко, А.Е. Модели человека в экономической теории [Текст]: учеб. пособие / А.Е. Шаститко. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 142 с.
29. Чернецова, Н.С. Экономическая теория [Текст]: учеб. пособие / Н.С. Чернецова, В.А. Скворцова, И. Е. Медушевская. – М.: КноРус, 2009. – 264 с.
30. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика [Текст]: учебник / под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 576 с.
31. Экономическая теория [Текст]: учебник / под общ. ред. А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 747 с.
32. Экономическая теория. Кейсы из российской практики. Бакалавриат [Текст]: учеб. пособие / под ред. Н.Н. Думной, М.А. Эскиндарова. – М.: КноРус, 2009. – 256 с.
33. Экономическая теория. Экспресс-курс [Текст] / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: КноРус, 2010. – 602 с.

Дополнительная литература

1. Байльдинов, Е. Потребности индивида и развитие общества [Текст] / Е. Байльдинов // Общество и экономика. – 2010. – № 2.
2. Богданов, Д.Д. Становление теоретических представлений о конкуренции в контексте эволюции основных парадигм экономической теории [Текст] / Д.Д. Богданов // Современная конкуренция. – 2010. – № 1.

3. Бузмакова, М. О некоторых особенностях рыночной инфраструктуры [Текст] / М. Бузмакова, З. Ларичева, М. Соловьев // Человек и труд. – 2011. – № 2.
4. Веретенникова, А.Ю. Возможности обособления транзакционных издержек [Текст] / А.Ю. Веретенникова // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
5. Виноградова, А.Н. Институциональные механизмы создания и присвоения природной ренты в экономике России [Текст] / А.Н. Виноградова // Журнал экономической теории. – 2011. – № 3.
6. Володина, Д. Как постиндустриальный потребитель влияет на экономику? [Текст] / Д. Володина // Общество и экономика. – 2010. – № 12.
7. Володина, Д. Модель потребителя будущего в теориях постиндустриального общества [Текст] / Д. Володина // Общество и экономика. – 2010. – № 9.
8. Горбунов, В.К. Экономическое равновесие и агрегирование покупателей: реабилитация теории Вальда [Текст] / В.К. Горбунов // Журнал экономической теории. – 2011. – № 3.
9. Гриценко, Д.В. Динамическая эффективность равновесий Курно и Бертрана в дифференцированной олигополии в условиях конкуренции в области инновационных разработок [Текст] / Д.В. Гриценко // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3.
10. Гурбан, И.А. Теоретико-методологический подход к оценке состояния человеческого капитала регионов России [Текст] / И.А. Гурбан, А.Л. Мызин // Журнал экономической теории. – 2011. – № 2.
11. Гуртов, В.А. Прогнозирование динамики спроса на рынке труда на различных фазах развития кризисных процессов в российской экономике [Текст] / В.А. Гуртов, Е.А. Питухин, В.М. Серова, С.В. Сигова // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 2.
12. Дедов, Л.А. Построение функции коллективного выбора для близких заместителей [Текст] [Текст] / С.А. Гонкин // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1.
13. Дзюба, С.А. К теории транзакционных издержек [Текст] / С.А. Дзюба // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1
14. Дмитриев, Л.Г. Верификация кардиналистского уравнения полезности [Текст] / Л.Г. Дмитриев, Т.А. Козелецкая, Е.А. Герман // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
15. Дмитриев Л.Г. Теория потребительского спроса: психофизиологическое обоснование дифференциального уравнения кардиналистской полезности [Текст] / Л.Г. Дмитриев, Т.А. Козелецкая, Е.А. Герман // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
16. Дмитриев Л.Г. Верификация двухпараметрического уравнения кардиналистской полезности [Текст] / Л.Г. Дмитриев, Т.А. Козелецкая, Е.А. Герман // Журнал экономической теории. – 2011. – № 3.

17. Душин, А.В. Некоторые аспекты теории ценности [Текст] / А.В. Душин // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3.
18. Зулькарнай, И.У. Ограничение рациональности индивидов: графические модели несовершенства памяти [Текст] / И.У. Зулькарнай // Журнал экономической теории. – 2009. – № 2
19. Ильяшенко, В.В. Совершенствование методологии исследования рынка и гармонизации практики слияний и поглощений в условиях современной олигополистической среды [Текст] / В.В. Ильяшенко, А.В. Вольфсон // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3.
20. Истратов, В.А. Надобность как альтернатива полезности [Текст] / В.А. Истратов // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
21. Каломиец, С.М. Идеология конкуренции с точки зрения синергетики [Текст] / С.М. Каломиец // Журнал экономической теории. – 2011. – № 2.
22. Князева, И.В. Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) [Текст] / И.В. Князева, О.А. Лукашенко // Современная конкуренция. – 2010. – № 3
23. Коган, А.М. Разграничение конкуренции и «невидимой руки» как регуляторов экономически развитых рынков [Текст] / А.М. Коган // Современная конкуренция. – 2010. – № 2.
24. Комарова, О.В. Государственная поддержка малого предпринимательства [Текст] / О.В. Комарова // Журнал экономической теории. – 2010. – № 4.
25. Комков, Н.И. Анализ состояния малых предприятий в РФ и условий их развития [Текст] / Н.И. Комков, Г.К. Кулакин, Н.Г. Мамонтова // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2.
26. Кошно, П. Методика определения потребности перспективных рынков труда в квалифицированных кадрах [Текст] / П. Кошно // Человек и труд. – 2011. – № 3.
27. Кретская, Е.В. Современная трактовка внешней экономии от масштаба [Текст] / Е.В. Кретская // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
28. Львов, А.Г. Построение производственных функций с переменной эластичностью замещения [Текст] / А.Г. Львов // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1.
29. Матвиенко, Д.Ю. Абсолютное оружие или правила монополии? [Текст] / Д.Ю. Матвиенко // Современная конкуренция. – 2010. – № 1.
30. Меркулова, Ю. Роль фактора времени в достижении оптимального ресурсного потребления и конкурентоспособного предложения [Текст] / Ю. Меркулова // Общество и экономика. – 2011. – № 2.

31. Милошевская, Е. Определение внутренней экономии и потерь от масштаба производства посредством параметрического моделирования проблемы выбора [Текст] / Е. Милошевская // Общество и экономика. – 2011. – № 3.
32. Мосейко, В.В. Пенсионирование как смешанное общественное благо [Текст] / В.В. Мосейко // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1.
33. Низова, Л.М. Рынок труда в системе рыночных отношений: институциональный подход [Текст] / Л.М. Низова // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
34. Низова, Л.М. Рынки факторов производства: теория и практика [Текст] / Л.М. Низова, Е.Г. Смирнова // Журнал экономической теории. – 2011. – № 3.
35. Павлов, Н.В. Особенности оптимально полезного решения индивида [Текст] / Н.В. Павлов // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
36. Панин, Б.А. Экономическая наука как объект экономического анализа [Текст] / Б.А. Панин, В.В. Ключев // Журнал экономической теории. – 2011. – № 3.
37. Перский, Ю.К. Гармонизация интересов экономических субъектов в системе иерархических взаимосвязей экономики [Текст] / Ю.К. Перский, Ю. В. Дубровская // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
38. Петрищев, М.В. Конкуренция на рынке труда: политэкономический аспект [Текст] / М.В. Петрищев // Журнал экономической теории. – 2010. – № 4.
39. Пикин, В.С. О различиях соревнования и конкуренции [Текст] / В.С. Пикин // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
40. Попов, В. Некорректности экономических теорий [Текст] / В. Попов, И. Крайнюченко // Общество и экономика. – 2011. – № 1
41. Пыстогов, А.А. Появление феномена информации в экономической науке [Текст] / А.А. Пыстогов // Журнал экономической теории. – 2011. – № 2.
42. Раквиашвили, А.А. Эволюция концепции рациональности в экономической теории [Текст] / А.А. Раквиашвили // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1.
43. Рау, В.В. Перспективные направления развития АПК (сквозь тернии к инновациям) [Текст] / В.В. Рау // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 1.
44. Ревич, В.А., К оценке влияния деятельности ТЭЖ на качество окружающей среды и здоровье населения [Текст] / В.А. Ревич // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 4.
45. Резник Г.А., Чувакова С.Г. Макроэкономика [Текст]: практикум / Г.А. Резник, С.Г. Чувакова. – Пенза: ПГУАС, 2008. – 178 с.

46. Рубин, Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции [Текст] / Ю.Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2010. – № 3.
47. Семенцеко, В.В. О предмете экономической теории [Текст] / В.Н. Лавров, А.Д. Понемасов // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
48. Скульская, Л.В. Потери сельскохозяйственной продукции и продовольственных ресурсов в Российской Федерации [Текст] / Л.В. Скульская, Т.К. Широкова // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 6.
49. Смирнов, А.В. Особенности спроса и ценообразования в рыночной структуре монополистической конкуренции [Текст] / А.В. Смирнов // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
50. Смирнова, О.Д. Практика доказывания злоупотреблений доминирующим положением на рынке [Текст] / О.Д. Смирнова // Современная конкуренция. – 2010. – № 1.
51. Сулова, О.М. Воспроизводство человеческого капитала: политэкономический аспект [Текст] / О.М. Сулова // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3.
52. Суханова Т.В. Типы и практические задания по курсу «Экономическая теория: микроэкономика» [Текст]: практикум / Т.В. Суханова. – Пенза: ПГУАС, 2012. – 180 с.
53. Тарануха, Ю.В. Экономическая природа и сущность конкуренции [Текст] / Ю.В. Тарануха // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 1.
54. Хменкова, Н.В. От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества [Текст] / Н.В. Хменкова // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1.
55. Шамрай, Ю. Конкуренция и социальное развитие [Текст] / Ю. Шамрай // Общество и экономика. – 2010. – № 5.
56. Шульц, Д.Н. Взаимодействие фирм и государства в условиях новой экономики: иерархический подход [Текст] / Д.Н. Шульц // Журнал экономической теории. – 2011. – № 1.
57. Черковец, В. Национальное богатство и национальный продукт с позиции общей экономической теории: ретроспектива и настоящее [Текст] В. Черковец // Российский экономический журнал. – 2011. – № 2, 3.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	5
1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	9
1.1. Основные этапы развития экономической теории	9
1.2. Предмет и метод экономической теории	11
1.3. Экономическая теория и экономическая политика	14
2. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	16
2.1. Проблема выбора и проблема эффективности производства	16
2.2. Экономические системы и модели рыночной экономики	20
3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	22
3.1. Рынок. Типология рынка. Функции рынка	22
3.2. Основные черты рыночной экономики, ее достоинства и недостатки	23
3.3. Собственность, сущность, формы	26
3.4. Субъекты смешанной экономики и кругооборот продуктов, ресурсов и доходов	27
4. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЭЛАСТИЧНОСТЬ	30
4.1. Спрос: определение, закон, функция, кривая, факторы	30
4.2. Предложение и факторы, на него влияющие. Закон предложения	31
4.3. Рыночное равновесие. Дефицит и избыток товара	32
4.4. Ценовая эластичность спроса. Показатели эластичности	33
5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ВЫБОРА	38
5.1. Полезность экономического блага и условия рационального потребительского выбора	38
5.2. Кривые безразличия и бюджетные ограничения	40
5.3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и замещения	43
6. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА	47
6.1. Производство и производственная функция	47
6.2. Производственная деятельность фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности	49
6.3. Производственная деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Равновесие производителя	51
7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА	55
7.1. Понятие и виды издержек производства. Экономический и бухгалтерский подходы к расчету прибыли фирмы	55

7.2. Особенность динамики постоянных, переменных, предельных и средних издержек при росте объемов производства	56
8. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКАХ СОВЕРШЕННОЙ И НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	61
8.1. Характерные черты рынка совершенной конкуренции и особенности формирования предложения конкурентной фирмы..	61
8.2. Чистая монополия и рыночная власть	65
8.3. Признаки рынка монополистической конкуренции и условие равновесия монополистического конкурента в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования	68
8.4. Характеристика олигополистического рынка и модели поведения олигополистов	72
8.5. Антимонопольное регулирование рынков несовершенной конкуренции	75
9. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....	77
9.1. Производный спрос на экономические ресурсы.....	77
9.2. Рынок труда и заработной платы	79
9.3. Рынок капитала.....	80
9.4. Рынок земли и земельная рента	82
10. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ	84
10.1. Основные проблемы и цели развития национальной экономики	84
10.2. Основные макроэкономические показатели	85
10.3. Уровень цен и корректировка величин макропоказателей.....	88
11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	90
11.1. Цикличность как закономерность экономического развития	90
11.2. Занятость и безработица.....	93
11.3. Инфляция: сущность, причины, последствия	94
12. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	97
12.1. Экономическое равновесие и эффективный рост: общие понятия, модель В. Леонтьева «затраты – выпуск»	97
12.2. Макроэкономическое равновесие в модели «совокупный спрос – совокупное предложение»	99
12.3. Классический и кейнсианский анализ макроэкономического равновесия	103
12.4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия «национальный доход – совокупные расходы»	113
12.5. Взаимосвязь инвестиций и национального дохода. Понятие мультипликатора и акселератора	115

13. ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ (ФИСКАЛЬНАЯ) ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	119
13.1. Экономическая сущность и содержание бюджета. Бюджетное устройство	119
13.2. Принципы построения бюджетной системы Российской Федерации.....	123
13.3. Государственный долг, налоги, государственные расходы и их роль в экономике	125
13.4. Фискальная политика. Влияние государственных расходов и налогов на объем производства (ВВП)	131
13.5. Российские проблемы налогов, государственного бюджета и государственного долга	136
ТЕМА 14. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	138
14.1. Деньги и денежный рынок	138
14.2. Банковская система РФ.....	141
14.3. Денежно-кредитная политика.....	143
15. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	145
15.1. Основные функции и формы, методы государственного регулирувания рыночной экономики	145
15.2. Внешние эффекты и общественные блага.....	148
15.3. Развитие теории экономического роста.....	150
15.4. Экономический рост, его сущность, типы и место в экономической политике государства.....	154
16. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	159
16.1. Неравенство доходов в рыночной экономике и необходимость социальной политики государства.....	159
16.2. Сущность социальной политики и ее взаимосвязь с экономической политикой. Социальная справедливость. Уровень и качество жизни	162
16.3. Механизм социальной защиты населения	165
16.4. Доходы населения. Проблема неравенства	167
16.5. Система социальной защиты и проблемы социальной политики в России.....	169
17. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ КУРС.....	172
17.1. Сущность мирового хозяйства, основные черты	172
17.2. Международная экономическая интеграция, формы интеграции	173

17.3. Внешнеторговая политика страны. Платежный и торговый балансы	174
17.4. Валютная система и валютный курс	177
18. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА	179
18.1. Сущность и содержание переходного периода.....	179
18.2. Варианты перехода к рыночной экономике	180
18.3. Особенности переходного периода в различных странах	182
18.4. Специфика российских реформ переходного периода	184
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	186
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	187

Учебное издание

Амирова Динара Рафиковна
Коробкова Наталья Александровна
Мальшев Алексей Алексеевич
Маскаева Асия Ибрагимовна
Резник Галина Александровна
Суханова Татьяна Викторовна

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие по направлению подготовки 08.05.01 «Строительство уникальных зданий и сооружений»

Под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора Г.А. Резник

В авторской редакции
Верстка Т.А. Лильп

Подписано в печать 10.05.16. Формат 60×84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.
Усл.печ.л. 11,39. Уч.-изд.л. 12,25. Тираж 80 экз.
Заказ №308.



Издательство ПГУАС.
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.