

Темы: 1. Введение в экономическую теорию. 2. Эволюция экономической мысли. 3. Экономические системы. 4. Теория потребительского поведения. 5. Основы теории рыночного равновесия. 6. Сущность и функции денег. Денежные системы 7. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. 8. Теория производства. 9. Издержки в долгосрочном и краткосрочном периоде. 10. Поведение фирм на разных типах рынков. 11. Рынки факторов производства. 12. Основные макроэкономические показатели. 13. Теории экономической динамики. 14. Инфляция и безработица. 15. Макроэкономическое равновесие. Модель AD-AS. 16. Модель IS-LM. 17. Банки и банковская система. 18. Денежно-кредитная политика государства. 19. Государственные финансы. 20. Бюджетно-налоговая политика государства. 21. Государственное регулирование экономической системы. 22. Внешние эффекты и права собственности. 23. Международные аспекты экономической теории. 24. Валютный курс и платежный баланс. 25. Экономическая система современной России.

Ключевые слова: экономика, экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика.

Автор-составитель: Варламова Юлия Андреевна, доцент кафедры экономической методологии и истории Института управления и территориального развития КФУ, кандидат экономических наук, e-mail: Julia.Varlamova@kpfu.ru

**Министерство образования и науки РФ
ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Институт управления и территориального развития
Кафедра экономической методологии и истории**

Ю.А. Варламова

Экономическая теория

Конспект лекций

Казань 2014

Варламова Ю.А.

Экономическая теория: Конспект лекций / Ю.А.Варламова; Казанский (Приволжский) федеральный университет. – Казань, 2014. – 335 с.

Аннотация

Предлагаемые лекции по дисциплине «Экономическая теория» ориентированы на подготовку бакалавра по направлению «Менеджмент» и призваны сформировать базовые знания обучающегося по экономическим процессам и явлениям, экономической системе современных стран. Ключевая идея представленных лекций заключается в объяснении основных понятий, категорий, базовых моделей экономической теории в неразрывной связи с анализом практических примеров из функционирования современных экономических систем. Основная цель курса – сформировать категориально-понятийный аппарат обучающегося по дисциплине «Экономическая теория», сформировать навыки и умения идентификации причинно-следственных связей в современной экономике.

Принято на заседании кафедры экономической методологии и истории

Протокол № 6 от 07.03.2014

© Казанский федеральный университет

© Варламова Ю.А.

Содержание

- Тема 1. Введение в экономическую теорию.
- Тема 2. Эволюция экономической мысли.
- Тема 3. Экономические системы.
- Тема 4. Теория потребительского поведения.
- Тема 5. Основы теории рыночного равновесия.
- Тема 6. Сущность и функции денег. Денежные системы
- Тема 7. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
- Тема 8. Теория производства.
- Тема 9. Издержки в долгосрочном и краткосрочном периоде.
- Тема 10. Поведение фирм на разных типах рынков.
- Тема 11. Рынки факторов производства.
- Тема 12. Основные макроэкономические показатели.
- Тема 13. Теории экономической динамики.
- Тема 14. Инфляция и безработица.
- Тема 15. Макроэкономическое равновесие. Модель AD-AS.
- Тема 16. Модель IS-LM.
- Тема 17. Банки и банковская система.
- Тема 18. Денежно-кредитная политика государства.
- Тема 19. Государственные финансы.
- Тема 20. Бюджетно-налоговая политика государства.
- Тема 21. Государственное регулирование экономической системы.
- Тема 22. Внешние эффекты и права собственности.
- Тема 23. Международные аспекты экономической теории.
- Тема 24. Валютный курс и платежный баланс.
- Тема 25. Экономическая система современной России.

Тема 1. Введение в экономическую теорию

Вопросы:

1. Содержание предмета экономической теории.
2. Методы экономической теории.
3. Функции экономической теории. Экономические законы и экономические категории. Экономическая стратегия и экономическая политика.

1. Содержание предмета экономической теории.

Экономическая наука относится к разряду общественных, т.к. производственные и рыночные процессы осуществляются посредством общественных отношений между людьми.

Экономика изучает формы взаимодействия людей в процессе использования ограниченных производственных ресурсов в целях максимального удовлетворения неограниченных индивидуальных и общественных потребностей.

Экономическая наука изучает, каким образом общество и отдельные его члены распоряжаются имеющимися у них ресурсом: природными богатствами, способностями и энергией людей, техникой и знаниями для достижения своих целей.

Производство ведется на нескольких уровнях. Распространено представление о 2-х уровневой системе. Один уровень – деятельность индивида, отдельной фирмы, рынка различных товаров и услуг. Его называют микроэкономикой. Другой уровень – функционирование национального народного хозяйства в целом. Этот уровень называется макроэкономикой.

Микроэкономика исследует экономические проблемы, возникающие на уровне экономических объектов и субъектов экономических систем, при этом рассматривается уровень отдельного индивида, предприятия, отрасли, домашнего хозяйства. С целью выявления специфики конкретного производства, конкретного продукта, численности работников, дохода предприятия и т.д. Также микроэкономика изучает то, кому достаются производимые блага.

Макроэкономика изучает экономические проблемы всей экономики в целом, а также крупных её составных, таких, как государственный сектор, негосударственный сектор, коммерческий и некоммерческий сектора.

Макроэкономика исследует такие экономические процессы, как инфляция, уровень занятости и цен, масштабы торговли и др. Основными показателями макроэкономики являются: ВВП, ВНП, НД и др.

Предмет экономической теории – наука об общественном развитии, рассматривающая и предполагающая пути решения сложных социальных проблем. Экономическая теория исследует не только функционирование экономики в рамках какой-то отдельной страны, но и международные экономические взаимосвязи и взаимоотношения.

2. Методы экономической теории.

В экономической теории, как и в любой науке, существует своя методология:

- 1) **метод научной абстракции.** Абстрагирование означает очищение наших представлений изучаемых процессов от случайного, не отражающего сущность явления и выявление в процессах прочного, устойчивого, типичного.
- 2) к общенаучным методам относятся **анализ и синтез.** При анализе исследуемый предмет или явление расчленяется на составные элементы, каждый из которых подвергается детальному изучению, выявляется его место и роль внутри целого. Синтез предполагает соединение расчленённых элементов в единое целое, раскрывает внутреннюю взаимосвязь между элементами. Анализ и синтез находятся в органическом единстве.
- 3) всё чаще в экономической теории применяются **экономические эксперименты**, что в свою очередь, не принижает роли и значения теоретических методов познания экономических процессов
- 4) **статистические методы** – являются основой для выявления и обоснования эмпирических закономерностей.
- 5) видное место в экономической теории занимают **исторические и логические подходы**, позволяющие проследить протекание экономических процессов в определённой исторической или логической последовательности.
- 6) **обобщения.** На основе имеющихся фактов делаются предварительные заключения, обладающие определённой достоверностью, которые исследуются уже в процессе дальнейшего сбора и обобщения фактического материала. Экономические законы являются определёнными обобщениями поступков людей под воздействием различных экономических обстоятельств. Экономические законы – объективные, существенные и наиболее

устойчивые причинно-следственные связи в экономических явлениях и процессах

7) *графический метод* – это изучение экономических теорий с помощью графиков.

8) *метод математического моделирования* основывается на описании экономического явления формализованным языком с помощью математических инструментов.

3.Функции экономической теории. Экономические законы и экономические категории. Экономическая стратегия и экономическая политика.

Экономическая теория изучает отношения между людьми в решающей сфере их жизнедеятельности: в производственно-хозяйственной экономической деятельности.

В системе общественных наук экономическая теория выполняет следующие функции:

- 1) теоретическую (познавательную);
- 2) методологическую;
- 3) практическую;
- 4) прогностическую;
- 5) мировоззренческую.

Логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества, называются **экономическими категориями**.

Таковыми категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и многие другие.

Экономические процессы в обществе управляются внутренними, присущими им законами – законами общественных действий людей, или **экономическими законами**.

Чтобы дать определение экономическому закону, необходимо вспомнить философское определение **закона как устойчивого, прочного, многократно повторяющегося явления и как выражение внутренней, существенной, необходимой, причинно-следственной, постоянной, всеобщей, качественной и количественной взаимосвязи (отношения), свойственной данному явлению или процессу**.

Это определение можно полностью отнести и к экономическому закону. То, что не случайно, а типично, постоянно и выражает внутреннюю

сущность экономических явлений и процессов, выражает экономические законы.

Практическая значимость экономической теории (известная формула О. Конта) в том, что знание ведет к предвидению, а предвидение – к действию. Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее – пронизывать область хозяйственной практики. Действие (практика) ведет к знанию, знание – к предвидению, предвидение – к правильному действию.

Экономическая теория – это не набор правил о том, как стать богатым. Она не дает готовых ответов на все вопросы. Теория – лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономической теории может помочь каждому сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

От экономической теории следует отличать экономическую политику.

Экономическая политика – целенаправленная система мероприятий государства в области общественного производства, распределения, обмена и потребления благ. Она призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию, что находит отражение в последующем развитии экономической теории.

Тесты.

1. Экономическая теория (философия) хозяйства охватывает исследование процессов, которые включают:

- а) сферу материального производства;
- б) сферу нематериального производства;
- в) сферу стоимостных отношений;
- г) жизнедеятельность человека и общества.

2. Укажите, какой из нижеперечисленных вариантов наиболее полно соответствует определению предмета экономической теории:

- а) средства производства;
- б) человек и средства производства;
- в) производительные силы и научно-технический прогресс;
- г) взаимодействие производительных сил и производственных отношений.

3. Рабочая сила представляет собой:

- а) трудовую деятельность;
- б) средство производства благ;
- в) состояние духа человека;
- г) совокупность способностей человека для трудовой деятельности.

4. Каждому из приведенных ниже определений найдите соответствующее понятие (1 – абстракция, 2 – анализ, 3 – синтез, 4 – индукция, 5 – дедукция, 6 – экономическая модель, 7 – нормативная экономика):

- а) метод умозаключений, основанный на обобщении фактов;
- б) метод исследования, при котором отвлекаются от случайных, неустойчивых черт, связей;
- в) метод умозаключений, основанный на распространении общего суждения на единичные факты;
- г) абстрактная структура, создающая упрощенную картину реальной действительности;
- д) экономическое знание, использующее оценочные суждения относительно того, какой должна быть экономика;
- е) мышление, которое направлено на выявление специфических свойств в явлениях;
- ж) мышление, которое сориентировано на выявление того ' общего, что связывает, объединяет отдельные стороны явлений.

5. Экономические категории представляют собой:

- а) взаимосвязи между понятиями;
- б) научные абстракции, выражающие экономические отношения;
- в) доказательства о наличии или отсутствии тех или иных явлений;
- г) единичные случаи проявления тех или иных событий.

6. В какой экономической школе впервые анализируется воспроизводство и распределение дохода в сельском хозяйстве:

- а) меркантилизм;
- б) физиократы;
- в) А. Смит, Д. Рикардо;
- г) марксизм;
- д) кейнсианство;

е) маржинализм.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое экономическая теория?
2. Макроэкономика и микроэкономика – это одинаковые понятия?
3. Какие экономические категории и экономические законы Вы знаете?
4. Назовите достоинства и недостатки основных методов экономической теории.
5. Назовите основные функции экономической теории.

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 2. Эволюция экономической мысли

Вопросы:

1. Основные этапы становления и развития экономической теории.
2. Современные направления экономической мысли.

1. Основные этапы становления и развития экономической теории.

Развитие экономической теории можно разделить на 3 этапа:

1. Зарождение экономической теории. Экономическая теория одна из самых древних наук. Отдельные элементы экономических знаний появились в древнем мире. Ещё тогда человек стал задумываться над тем, как рационально использовать свои ресурсы.

Подлинное начало расцвета экономической теории связано с развитием «буржуазного способа производства».

Первая школа экономической науки – меркантилизм. Источник богатства – торговля. Богатство отождествлялось с деньгами, золотом (Антуан де Монкретьен, Томас Мэн).

Французские учёные Франсуа Кенэ и Анн Тюрго явились основателями **школы физиократов**. Они считали, что только земля продуктивна и что, только труд сельскохозяйственных работников способен создать чистый продукт.

В формировании и развитии **политической экономии** как науки выдающуюся роль сыграли такие учёные как Франсуа Кенэ, Давид Рикардо, Жан Батист Сэй. Несмотря на различия их взглядов, иногда существенные, все они относятся к классической школе. Прежде всего, классики – сторонники экономического либерализма: полной экономической свободы личности и свободной конкуренции. Классическая школа рассматривает человека как «человека экономического».

2. Политическая экономия и экономикс.

Экономическая теория в течение 3-х столетий (17-19 вв.) развивалась как политическая экономия. Термин «политическая экономия» впервые ввёл в оборот французский экономист, меркантилист Монкретьен.

Экономическая теория в странах с развитой рыночной экономикой развивается как **экономикс** – наука о саморегуляции экономики на основе развития экономических свобод её участников, связанных между собой рыночными отношениями.

3. Современный этап развития экономической теории.

2.Современные направления экономической мысли.

Здесь выделяют следующие основные направления:

- **неоклассическое** – принцип невмешательства государства в экономику
- **неокейнсианство** – о необходимости воздействия государства на экономические процессы с целью приспособления производственных отношений к новым условиям
- **институционно-социальное** – здесь экономика рассматривается как система в которой отношения между хозяйствующими агентами складываются под влиянием экономических, социальных, политических и социально-психологических факторов

В последние годы экономисты приходят к выводу о необходимости сочетания государственного регулирования и свободного стимулирования производства – «концепция неоклассического синтеза».

Середина 50-х гг. – монетаризм – экономическая теория, в которой денежная масса, находящаяся в обращении является:

- 1) определяющим фактором в процессе формирования хозяйственной конъюнктуры
- 2) устанавливает связь между изменениями количества денег и величиной ВВП (Фридмен).

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте основные этапы развития экономической теории.
2. Назовите представителей школы меркантилизма в России.
3. Кто считается основоположником «экономикс».

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: p.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ.

учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 3. Экономические системы

Вопросы:

1. Типы экономических систем.
2. Модели экономических систем.
3. Экономика переходного периода.
4. Рынок и условия его возникновения.

1. Типы экономических систем.

Каждое явление в природе и обществе связано с другими и взаимодействует с ними. Достаточно тесные связи и прочное устойчивое взаимодействие между определенным кругом явлений приводит к образованию соответствующих систем.

Система – органически целое, состоящее из ряда образующих его частей, закономерно и прочно связанных между собой причинно- следственными связями и зависимостями.

Под социально-экономической системой подразумевается социально-экономический механизм реализации решений в сферах производства, распределения и потребления. Ее суть составляет совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм. Наиболее широко известны системы двух типов: две рыночные (чистый капитализм и современный социально ориентированный капитализм – смешанная экономика) и две нерыночные (традиционная и административно-командная).

Современная смешанная система органично сочетает в себе черты рыночной экономики, основанной на свободной конкуренции, и черты, обусловленные изменяющимися условиями. Она отличается широкими масштабами обобществления и огосударствления в виде преобладания коллективных форм частной собственности, появлением государства в виде самостоятельного хозяйствующего субъекта, активным вмешательством специальных институтов, деятельность которых корректирует и регулирует социально-экономическое развитие.

Традиционная система имеет место в экономически слаборазвитых странах, базируется на отсталой технологии, широком применении ручного труда и многоукладности экономики.

Наиболее характерной чертой административной экономики является общественная (персонифицирующаяся в государственную) собственность практически на все производственные ресурсы, высокая степень монополизации и бюрократизации экономики, тотальное (централизованное) планирование не только экономической деятельности, но и всех сторон жизни общества.

Экономическая система – связующее звено между природной и общественной системами. В сфере экономики функционируют ресурсы, научно-технические, организационные достижения, формируемые общественной системой. Общественная система формирует потребности, качественные и количественные характеристики производимых продуктов.

Под экономической системой понимается реальная, национальная экономика, т.е. экономика отдельной страны с ее внутриотраслевой структурой, фирмами, предприятиями, семейными хозяйствами. Все

производственно-хозяйственные ячейки, все отрасли народного хозяйства прочно, устойчиво связаны между собой разделением труда и обменом.

Основные составные части экономической системы:

- 1) производительные силы общества, представленные личными, вещественными, социальными факторами;
- 2) технико-экономические отношения;
- 3) социально-экономические отношения;
- 4) хозяйственный механизм.

Производительные силы и технико-экономические отношения образуют технологический способ производства. А технологический способ производства вместе с социально-экономическими отношениями образует социальный или общественный способ производства.

Хозяйственный механизм – совокупность технико-экономических, социально-экономических отношений, юридических отношений в области хозяйства и гражданского права и экономической политики.

Социально-экономические системы – это способ организации общественного производства.

Современные системы:

1. Традиционная экономика – базируется на ручном труде (слаборазвитые страны);
2. Командно-административная система. Присутствует во всех странах (когда управляемая экономика):
 - а) государственный тип (собственность на средства производства);
 - б) всеобщая (роль государства);
3. Рыночная экономика:
 - а) частная собственность на средства производства;
 - б) роль государства минимальна.
4. Смешанная экономика:

В чистом виде рыночная экономика не существует. Современные экономические системы представляют собой смешанные образования, когда рынок тесно взаимодействует с государством.

Экономическая теория рассматривает 2 способа координации: спонтанный или стихийный порядок и иерархия. В спонтанных порядках информация передаётся путём ценовых сигналов. Повышение или понижение цены ресурсов подсказывает в каком именно направлении нужно действовать, т.е. что, как и для кого производить. Но есть и другой способ передачи информации – это система приказов и поручений, идущая сверху

вниз, от некоего центра к непосредственному исполнителю. Такая система называется иерархией.

2. Модели экономических систем.

В разных странах существуют различные модели смешанной экономики.

Шведская система характеризуется энергичным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Особенностью этой системы является социальная политика государства, подкрепленная высоким уровнем налогообложения.

Здесь относительно невелики различия в доходах населения при общем высоком уровне его социального обеспечения.

Японская модель экономики отличается развитым планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. Планы представляют собой государственные программы (рекомендательного характера), ориентирующие отдельные звенья экономики на выполнение общенациональных задач.

Американская модель – это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно- конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, а также высокий уровень социальной дифференциации.

Социальное рыночное хозяйство ФРГ. Эта модель сформировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времён и предоставления всем формам хозяйства возможности устойчивого развития. При этом особым покровительством пользуются так называемые «миттельштанд», т.е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство при этом активно влияет на цены, пошлины, технические нормы.

3. Экономика переходного периода.

Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика характеризует эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающей ее от «обычной» экономики той или другой ступени. Переходной экономике характерны следующие черты.

Первая черта – характерная неустойчивость переходной экономики. В процессе ее функционирования постоянно происходят различные изменения,

которые выступают как своеобразное средство реализации цели, свойственной данной экономике, средство приведения ее в устойчивое, равновесное состояние.

Вторая черта, вытекающая из первой, – альтернативный характер развития переходной экономики. Она вытекает из природы переходной экономики, в которой присутствуют элементы старого и нового состояний, а также из многообразия факторов, воздействующих на процесс развития в этот период.

Третья черта – появление и функционирование особых переходных экономических форм. (В этом также проявляется «смешанность» старого и нового в этот период). Переходная форма, неся в себе «смешанное» содержание, уже выражает противоречие с традиционными системными формами, служит своеобразным сигналом о процессе умирания прежней системы. Роль переходных форм не ограничивается тем, что они свидетельствуют о существовании переходной экономики. Эти формы указывают также направленность этого перехода и являются признаком его необратимости.)

Четвертая черта – особый характер противоречий в переходной экономике. Это противоречия не функционирования, а развития, т.е. нового и старого, противоречия различных, стоящих за теми и другими субъектами отношений, слоев общества.

Пятая черта – историчность переходной экономики. Эта историчность связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, с историческим характером условий переходной экономики. Во-вторых историчность переходной экономики зависит от конкретного региона и от страны. (К примеру, неодинаково переходные процессы протекают в условиях восточной и западной цивилизаций, зависят они и от конкретного уровня развития каждой страны. Все это означает, что даже известные, общие для переходной экономики закономерности, должны получать разные формы проявления в разных условиях, что даже специальный анализ переходной экономики не дает конкретных моделей, которые можно было бы применить при любых обстоятельствах.).

Переходная экономика – это не воспроизводящая по своей основе экономическая система, а переход от одной системы к другой. Неустойчивость, изменчивость отличает ее от сложившейся смешанной экономики. Хотя в переходной экономике и должно постоянно поддерживаться состояние равновесия, однако, не как свойство воспроизводства системы на

собственной основе, а как средство устранения самой переходной экономики по мере решения ее исторических задач. Переходная экономика охватывает ограниченный период времени, а смешанная современная экономика – это постоянное состояние воспроизводящейся на современной основе развитых экономических систем конца XX века.

Для перехода к рыночной экономике необходим ряд условий, среди которых важнейшим является наличие многообразных форм собственности. Проблемы содержания отношений собственности как экономической категории являются важнейшими методологическими проблемами экономической теории.

Различные экономические школы по-разному определяют собственность и её сущность.

Согласно марксистской теории, собственность как экономическая категория выражает отношения присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Отношения собственности есть объективно-субъективные отношения, где субъектом выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами – человек, товарищества, ассоциации, трудовые коллективы, представители государства, работники государственного аппарата.

Отношения собственности охватывают процессы присвоения, отчуждения, пользования, владения и распоряжения факторами производства и продуктами труда, стратегию и тактику развития производства, направления использования средств, выбор форм организации труда и производства, а также контроля за ними.

В рыночной экономике традиционно выделяют государственную и негосударственную собственность.

К негосударственной относится частная собственность со всеми модификациями (акционерная, корпоративная, кооперативная и т.д.). Эта система отношений признаёт за конкретным субъектом право выбора путей использования объекта собственности и полученного в результате этого полезного эффекта.

Государственная собственность как система отношений, обеспечивает жизнеспособность всей экономической системы, т.е. при принятии решений учитываются интересы нации в целом.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой преобладает частная собственность. Одновременно значительная часть собственности принадлежит государству.

4. Рынок и условия его возникновения.

Рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

Рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, иными словами, отношение спроса и предложения.

Рынок – это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

По словам Н. Бухарина, **рынок** – это обязательный компонент товарного производства или, **обратная сторона товарного хозяйства**. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства.

Объективная необходимость рынка вызвана всеми теми причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства, а именно: общественное разделение труда, полиморфизм собственности, характер труда, необходимость тесной связи с мировой экономикой путем внешней торговли, выхода на мировое экономическое пространство.

Понятие рынка многогранно, и по мере развития общественного производства и обращения оно неоднократно изменяло свое содержание.

Первоначально рынок рассматривался как **базар, место розничной торговли, рыночная площадь**. И объясняется это тем, что появился рынок еще в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами становился более или менее регулярным и приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и в определенное время. С развитием ремесла и городов торговля расширяется, за рынками закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших дней как одно из его значений.

По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства это понятие приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение и в современной экономической литературе. Так, французский экономист-математик Курно считает, что под термином «рынок» следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны и цены легко и быстро выравниваются. В таком определении рынка

сохраняется его пространственная характеристика, но она не является исчерпывающей, к ней добавляются новые черты.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальности, ибо формируется новая структура общественного производства – сфера обращения. В результате возникает **новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения)**, которое получило наибольшее распространение в советской экономической литературе. Здесь очень важно подчеркнуть, что рынок – это не сфера товарного обмена, а сфера обращения. Последнее гораздо шире, ибо включает не только товарное обращение (товарно-денежный обмен), но и денежное обращение, в том числе современный рынок ценных бумаг.

Если рассматривать рынок со стороны субъектов рыночных отношений, то возникают новые **определения рынка как совокупности покупателей** (Ф.Котлер в кн.: Основы маркетинга) или **всякой группы людей**, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара (Джевонс в кн. А.Маршалла «Принципы политической экономии»).

Но такие определения рынка нельзя считать полными, так как они не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей и посредников как продавцов, потребителей и посредников как покупателей) и отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

С появлением товара **«рабочая сила»** рынок приобретает всеобщий характер, он проникает во все большей степени в само производство – покупка не только средств производства, но и рабочей силы становится условием производства и определяет форму соединения его факторов в условиях высокоразвитого товарного производства и рынка.

Весьма важен воспроизводственный аспект характеристики рынка. Это понятие расширяется и воспринимается **как элемент воспроизводства совокупного общественного продукта**, как форма реализации движения его составных частей. В результате появляются такие определения рынка, как: совокупности экономических отношений, с помощью которых осуществляется обращение общественного продукта в товарно-денежной форме, или как сферы реализации части совокупного общественного

продукта, в процессе которого проявляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ.

Между определением рынка как сферы обращения и совокупности конкретных экономических отношений есть принципиальная разница: в первом случае акцент делается на объект рыночных отношений – наличие товарно-материальных ценностей и денежных средств; во втором – на отношения, выражающие сущность категории «рынок».

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка.

Признаками любой структуры являются:

1. Тесная связь между ее элементами.
2. Определенная устойчивость этих связей.
3. Целостность, совокупность данных элементов.

Рынок классифицируют по различным критериям:

- 1) по экономическому назначению объектов рыночных отношений – рынок труда, рынок земли, рынок ценных бумаг и т.д.
- 2) по географическому положению – местный, национальный, мировой.
- 3) по степени ограничения конкуренции – монополистический, олигополистический и т.д.
- 4) по отраслям – автомобильный, нефтяной и т.д.
- 5) по характеру продаж – оптовый, розничный.

Однако элементы рынка (отдельные рынки) не одинаковы по своему значению. Рынок начинается с возможности приобретения рабочей силы (трудовых ресурсов) и средств производства (инвестиционных ресурсов). Без этих элементов производительных сил, без их соединения с помощью капитала не может функционировать производство.

Огромное экономическое значение имеет *потребительский рынок*, т.е. рынок продовольствия, одежды, обуви, легковых автомобилей и других предметов потребления. Без развития этого рынка теряется общественный смысл отношений обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения.

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, а, следовательно, наиболее важные, перспективные отрасли производства. Это

один из самых комплексных рынков, он часто разбивается на денежный рынок и рынок капиталов.

Рынок услуг существует и в тех условиях, когда установлена плата за самые различные услуги. Степень его развития определяет обеспеченность населения и предприятий услугами, их качество и своевременность.

Наконец, рынок распространяется и на духовную сферу, превращая в объект купли-продажи технологию и духовные идеи и стимулируя материально их рождение, распространение, использование.

Сущность рынка находит свое выражение в его главных экономических функциях.

К числу важнейших функций относятся:

- **функция саморегулирования производства**, предполагающая согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, а также поддержание сбалансированности спроса и предложения по объему и цене;

- **стимулирующая функция** состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции с наименьшими издержками на условную единицу и максимумом прибыли;

- **регулирующая функция** предполагает обеспечение определенной пропорциональности в производстве и обмене между регионами и сферами национального хозяйства;

- **функция экономичности** предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления и соразмерность спроса и величины заработной платы труда отдельного производителя с общественным «эталонном» при соизмерении затрат и результатов, а также выявлении ценности товара;

- **функция демократизации хозяйственной деятельности** состоит в освобождении общественного производства от нежизнеспособных его элементов, что впоследствии ведет к дифференциации товаропроизводителей-конкурентов.

Из сущности рынка и его функций логически вытекает и его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятие «функции» и «роль» рынка тесно связаны между собой. Функция и роль – это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ее осуществляет.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

- 1) выдавать сигнал производству, что, в каком объеме и какой структуре следует производить с помощью обратных «первичных» связей;
- 2) уравнивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;
- 3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;
- 4) «санитарная» роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Человек заинтересован в том, чтобы его жизнь была связана с наличием самых различных благ, а эти блага могут существовать независимо от человека (природные блага – почва, климат, наличие достаточных водных ресурсов) и зависеть от его деятельности. Это *экономические блага*, количественное и качественное выражение которых определены усилием человека, его физической и умственной деятельностью, технической вооружённостью труда.

Экономические блага множественны. Во-первых, это связано с многообразием потребности людей, которые формируются под воздействием самых различных факторов и ситуаций – экономических (уровень дохода), социальных (образ жизни), природных (различие в климатических поясах и т.д.), которые могут действовать в условиях когда страна переживает экономический рост, спад, кризис.

Во-вторых, множественность благ связана с влиянием демографического фактора (численность населения на земле к началу третьего тысячелетия составляет 6 млрд. человек и продолжает расти).

Средства с помощью которых удовлетворяются потребности, называются благами.

Потребность следует понимать как острую необходимость удовлетворения нужд в материальном благе или услуги в связи с возрастающим её дефицитом.

Экономические потребности подразделяются на:

- 1) **абсолютные**, выражающие потребительную силу общества (максимальный объём освоенных производством благ, который мог бы быть потреблён обществом, если бы был в наличии).
- 2) **действительные** (которые могут и объективно должны быть удовлетворены при оптимальном ходе воспроизводства)

3) **подлежащие удовлетворению** (могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учётом отклонений от оптимума)

4) **фактически удовлетворяемые**. В рыночной экономике подлежащие удовлетворению экономические потребности выступают в форме платёжеспособного спроса, а фактически удовлетворяемые – в форме удовлетворённого спроса.

Говоря о потребности как об экономической категории, надо иметь в виду и действие закона возвышения потребности. Этот закон носит объективный характер. Его действие обусловлено многими факторами: во-первых, это прогресс в развитии производительных сил, что приводит к возникновению, новых средств производства и предметов потребления; во-вторых, это воздействие социально-экономических факторов (классовая структура общества, наличие различных половозрастных групп, уровень образования и уровень жизни).

Неэкономические блага (даровые блага) предоставляются природой без приложения человеком усилий. Эти блага существуют в природе *«свободно»*, в количестве, достаточном для полного и постоянного удовлетворения определенных потребностей человека (воздух, вода, свет и т.д.).

Таким образом, именно соотношение между потребностью (или в терминологии К.Менгера, видного представителя австрийской школы, – надобностью) и доступным для распоряжения количеством благ делает их экономическими или неэкономическими.

Специфической формой экономического блага является **товар**. Что же такое товар?

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

К.Менгер утверждал, что экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению, независимо от лиц, предлагающих его для продажи, от его материальности, независимо от характера его как продукта труда, поскольку обязательно предназначено для обмена.

Товар как таковой обладает **двумя свойствами**:

а) способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность (потребительная стоимость);

б) пригодностью к обмену (меновая стоимость).

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека составляет его **потребительную стоимость**.

Ею обладает любой товар. Характер потребностей может быть при этом самый различный (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Одни вещи могут удовлетворять потребность непосредственно как предметы потребления (хлеб, одежда и т.п.); другие – косвенно, опосредованно как средства производства (станок, сырье). Многие потребительные стоимости могут удовлетворять не одну, а ряд общественных потребностей (древесина, например, используется как химическое сырье, как топливо, для производства мебели).

Меновая стоимость – количественное соотношение, пропорция, в которой обменивается один товар на другой.

$$T_1 = T_2; T_1 = 2T_3$$

Один товар имеет множество меновых стоимостей.

Основой обмена одного товара на другой является стоимость – то общее, что свойственно всем товарам, а именно затраты труда. Труд, воплощенный или овеществленный в товаре, и представляет его стоимость. Это внутреннее свойство товара. Меновая стоимость является формой выражения этой стоимости.

Тесты.

1. Когда экономические проблемы решаются частично рынком, частично правительством, то экономика:

- а) рыночная;
- б) командная;
- в) смешанная;
- г) натуральная

2. Фундаментальная проблема, с которой сталкиваются все экономические системы – это:

- а) редкость;
- б) производство;
- в) инвестиции;
- г) потребление.

3. Общей чертой рыночной и командной экономики является:

- а) принятие государственных планов, обязательных для товаропроизводителей
- б) распределение государством ресурсов для производителей тех или

иных товаров

в) существование правовых норм, регулирующих экономическую деятельность

г) преобладание частной собственности.

4. В смешанной экономике роль государства:

а) никак не проявляется.

б) ограничена.

в) значительна.

г) проявляется во многих секторах хозяйства.

5. Правовые отношения собственности не включают:

а) отношения людей к вещам, благам;

б) законодательством закрепленные юридические нормы;

в) отношения наследования и завещания;

г) отношения присвоения.

6. Укажите, какие формы собственности (1 – индивидуальная, 2 – партнерская, 3 – корпоративная, 4 – коллективная, 5 – государственная, 6 – общенародная) относятся:

а) к частной собственности;

б) к общественной собственности.

7. Собственность – это:

а) отношение человека к вещи;

б) сама вещь;

в) отношение людей друг к другу по поводу присвоения вещей;

г) нет верного ответа.

8. В условиях товарного производства продукция выпускается с целью;

а) удовлетворения потребностей товаропроизводителя;

б) безвозмездной передачи ее другим;

в) распределения между участниками производства;

г) обмена на другие блага.

9. При классификации рынков на легальный и нелегальный (теневой) главным критерием является:

- а) степень конкурентности рынков;
- б) экономическое назначение объектов рыночных отношений;
- в) уровень насыщенности рынков;
- г) степень соответствия законам;
- д) территориальный (географический) признак.

10. При классификации рынков на местный, региональный, национальный, международный (мировой) рынки главным критерием является:

- а) степень конкурентности рынков;
- б) экономическое назначение объектов рыночных отношений;
- в) уровень насыщенности рынков;
- г) степень соответствия законам;
- д) территориальный (географический) признак.

11. При классификации рынков на дефицитный рынок (рынок продавца), избыточный рынок (рынок покупателя) и равновесный рынок главным критерием является:

- а) степень конкурентности рынков;
- б) экономическое назначение объектов рыночных отношений;
- в) уровень насыщенности рынков;
- г) степень соответствия законам;
- д) территориальный (географический) признак.

12. К рыночной инфраструктуре относится все перечисленное ниже, кроме:

- а) товарных бирж и биржи труда;
- б) фондовой биржи;
- в) бюджета государства;
- г) банков и кредитных организаций.

13. Разделение труда характеризуется:

- а) обособлением различных видов трудовой деятельности;
- б) отделением работника от средств производства;
- в) объединением различных видов трудовой деятельности;
- г) обособлением предметов труда от средств труда.

14. Разделение труда вызывает рост:

- а) интенсивности труда;
- б) производительности труда;
- в) издержек производства;
- г) стоимости единицы продукции.

15. Товарное обращение характеризуется следующей формой обмена:

- а) Т - Т;
- б) Д-Т-Д;
- в) Т-Д-Т;
- г) Д-Д'.

16. Блага – это:

- а) средства, имеющиеся в ограниченном количестве, с помощью которых удовлетворяются потребности
- б) средства, имеющиеся в неограниченном количестве, с помощью которых удовлетворяются потребности
- в) совокупность всех товаров и услуг, представляющих какую-либо ценность
- г) совокупность всех товаров и услуг, без которых человек не может существовать

17. Товар – это:

- а) вещь, являющаяся продуктом человеческого труда;
- б) вещь, обмениваемая на другую вещь или деньги;
- в) вещь, обладающая потребительской стоимостью или полезностью;
- г) благо, не являющееся продуктом труда, но полезное человеку.

Вопросы для самоконтроля.

1. Назовите основные типы экономических систем.
2. Определите характерные черты американской, японской, китайской моделей экономики.
3. Назовите основные причины распространенности смешанной модели экономики в современной мире.
4. В чем сущность переходной экономики?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 . - <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям

/ под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 4. Теория потребительского поведения

Вопросы:

1. Теория поведения потребителя.
2. Действие эффектов дохода и замещения.
3. Разновидности кривых безразличия.
4. Бюджетное ограничение.

1. Теория поведения потребителя.

Потребитель появляется на рынке с целью приобретения товаров, необходимых для удовлетворения его многочисленных потребностей.

Чтобы выяснить, почему потребитель приобретает какой-то определенный набор товаров и услуг, а не любой другой, который можно было бы составить из имеющихся на рынке товаров, нам предстоит выяснить, что такое потребности, какие именно потребности необходимо удовлетворить, как это сделать рационально, т.е. на имеющийся денежный доход получить максимальную полезность, какие факторы определяют поведение потребителя на рынке, т. е. формируют его спрос.

Потребности – это объективная нужда в чем-либо, необходимом для обеспечения жизнедеятельности человека, развития его личности. В экономической науке существуют различные критерии классификации потребностей, но поскольку речь идет об экономическом субъекте (человеке и хозяйственной деятельности), то его личные потребности подразделяются на потребности воспроизводства рабочей силы и потребности всестороннего развития личности.

Потребности воспроизводства рабочей силы отражают условия производственной деятельности человека. К ним относятся: потребности в пище, одежде, жилище, транспорте, сохранении здоровья, повышении

профессионального образования, информации и т.д. От того, насколько полно удовлетворяется эта группа потребностей, зависит эффективность труда работника, его настроение. Стремление полнее удовлетворять свои потребности побуждает человека постоянно и качественно трудиться, повышать свою квалификацию.

Вполне понятно, что положение человека в обществе не ограничивается производственной деятельностью.

Другая группа потребностей – потребности всестороннего развития личности – намного сложнее и многограннее, поскольку отражает все условия жизнедеятельности человека в обществе. Это потребности социально активной личности, они включают потребности в физическом и духовном совершенствовании, в творческой деятельности, культурном и эстетическом воспитании и т. д. Удовлетворение потребности всестороннего развития личности делает человека более утонченным и возвышенным, предполагает потребление особых благ и услуг (музыкальные инструменты; изучение художественной литературы, правил хорошего тона; занятия спортом, музыкой, живописью и т.п.).

Развитие и формирование потребностей человека – это процесс объективный, определяющийся действием всеобщего экономического закона возвышения потребностей. Государство в определенной степени воздействует на процесс формирования потребностей через свою социально-экономическую политику: обязательное бесплатное среднее образование; специальное высшее образование; страховая медицина; пропаганда здорового образа жизни; рациональное питание; контроль качества товаров и услуг и т.д.

Однако значительная роль в выборе товаров и способов удовлетворения потребностей принадлежит человеку: что купить и в каком количестве – решает потребитель, и именно он определяет объем и структуру потребления.

Как должен вести себя потребитель на рынке, чему отдать предпочтение?

Потребительское поведение – это процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их дохода и личных предпочтений.

На рынке потребитель сталкивается с бесчисленным количеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою «потребительскую корзину», т.е. набор товаров, который обладает для него определенной **полезностью**.

Известно, что различают общую и предельную полезность. Общая полезность – это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара. **Предельной полезностью** называют полезность, равную приращению, увеличению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара. Предельная полезность отражает степень настоятельности потребности. Допустим, потребитель собирается приобрести телевизор: потребность первой покупки очень высокая; предельная полезность второго и третьего телевизора соответственно будет ниже. Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки потребителем единицы товара, когда возрастает количество приобретенных единиц этого блага. Почему? Потому что потребитель в этом конкретном товаре (телевизоре) постепенно удовлетворяется. Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного товара известно под названием **закона убывающей предельной полезности**. Полезность – понятие субъективное, поэтому оно не поддается точному количественному измерению. Экономисты (их называют кардиналистами), пытаясь вычислить предельную полезность, вводят условную единицу – ютиль, с помощью которой определяют степень удовлетворения потребности (*utility* – англ. полезность). Совокупную полезность любого количества продукта определяют путем суммирования показателей предельной полезности. Например, если потребитель покупает 10 единиц товара (яблоки), общая полезность этого количества яблок равна 10 ютилям; если покупается 11-е яблоко, то общая полезность возрастает и равняется 11 ютилям. Предельная полезность, т.е. удовлетворение от потребления дополнительного 11 яблока, определяется:

$$MU = \frac{U_{11} - U_{10}}{10 - 11} = \frac{U_{11} - U_{10}}{1}$$

Если каждая последующая единица товара обладает все меньшей и меньшей предельной, или добавочной, полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы товара лишь при условии снижения их цены. Закон убывающей предельной полезности позволяет обосновать **закон падающего спроса** (нисходящую кривую спроса), а также объяснить, как следует покупателю распределить свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые он может купить.

Потребитель – вполне разумный человек, который пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы получить максимальную,

совокупную полезность. Он не может купить все, что ему хочется, поскольку денежный доход ограничен, а товары, которые он собирается приобрести, имеют определенную цену. Поэтому потребитель должен выбирать между различными товарами, чтобы при ограниченном денежном доходе получить в свое распоряжение наиболее предпочтительный, с его точки зрения, набор товаров и услуг.

Итак, какой именно набор товаров и услуг из тех, что потребитель может приобрести на свой денежный доход, принесет ему наибольшую полезность? Правило потребительского поведения состоит в том, чтобы каждая последняя единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую, т.е. добавочную, полезность.

Алгебраическое выражение правила максимизации полезности:

$$\frac{\text{Предельная полезность набора } A}{\text{Цена набора } A} = \frac{\text{Предельная полезность набора } B}{\text{Цена набора } B} =$$

= Средней предельной полезности на единицу денежных затрат бюджетного дохода

Иными словами, покупатель будет предъявлять спрос до тех пор, пока предельная полезность в расчете на одну денежную единицу, потраченную на данный товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар.

Отметим, что поскольку постоянно действует закон убывающей предельной полезности, правило максимизации полезности и логически согласующуюся с ним кривую спроса необходимо постоянно корректировать с учетом снижения Цены. Это связано с тем, что при снижающейся предельной полезности каждого покупаемого товара снижение цены побуждает потребителя к последующим покупкам этого товара. Каждая последующая продажа одного и того же товара возможна при условии извлечения потребителем дополнительной выгоды от снижающейся цены и неизменном доходе и сравнительно более высоких ценах взаимозаменяемых товаров. Вполне понятно, что высокая цена сдерживает покупателя, в то время как низкая цена, как правило, поощряет покупателя к приобретению товара.

2. Действие эффектов дохода и замещения.

Снижение цены товара приводит к двум различным следствиям, которые, в свою очередь, обуславливают рост спроса на товары.

1. **Эффект дохода:** если цена товара (например, яблок) падает, то реальный доход, или покупательная способность, потребителя данного

товара (яблок) увеличивается. Это увеличение реального дохода проявляется в росте объема покупок различных товаров, включая яблоки. Снижение цены яблок увеличивает реальный доход покупателя, тем самым позволяет ему приобрести большее количество яблок на тот же денежный доход. Это называется эффектом дохода.

2. Эффект замещения: снижение цены продукта (яблоки) означает, что он теперь стоит дешевле по отношению ко всем другим товарам. Поэтому покупатели будут стараться заменить более дешевым товаром (яблоками) другие товары, которые стали теперь относительно дороже. Снижение цены будет стимулировать потребителя к замещению яблоками других товаров (апельсины, бананы, груши). Снижение цены увеличивает относительную привлекательность товара и заставляет потребителя стремиться к приобретению его в большем количестве. Это явление называется эффектом замещения.

Эффекты дохода и замещения дополняют друг друга, обуславливая способность и желание потребителя купить большее количество определенного товара по низкой цене, чем по высокой.

Итак, рассмотрев поведение потребителя на рынке с точки зрения закона предельной полезности, мы можем заметить, что хотя потребности людей многочисленны и безграничны, потребность в определенном товаре в пределах ограниченного промежутка времени может быть удовлетворена. На рынке потребность выступает как платежеспособный спрос потребителя. Спрос потребителя, его выбор находятся в зависимости от:

- цен на товары и услуги;
- размера денежного дохода;
- его вкуса и предложений.

3. Разновидности кривых безразличия.

Концепция кривых безразличия разработана итальянским ученым В. Парето в начале XX в., затем в 1939 г. английский ученый Д.Р.Хикс углубил ее. В основе данного метода лежит геометрическое совмещение двух типов кривых – так называемой бюджетной линии и кривых безразличия.

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

Кривая безразличия – это совокупность потребительских товаров и услуг, которые обеспечивают одинаковый уровень удовлетворения

потребностей. Потребитель безразличен к набору товаров, которые удовлетворяют одинаковую потребность.

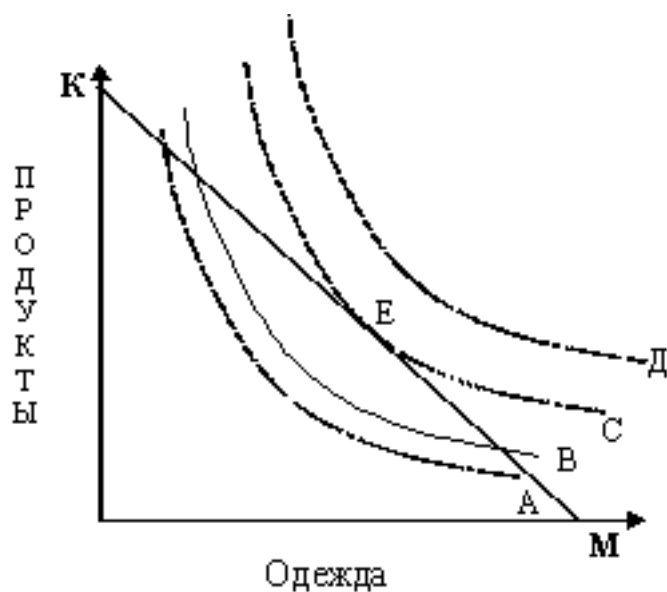


Рис. 4.1. Кривая безразличия.

Кривые безразличия АВСД (их называют еще кривыми равных полезностей) показывают все комбинации потребления пищи и одежды, которые имеют для потребителя одинаковую полезность, но на разных уровнях потребления. Например, кривая А характеризует необходимый минимальный набор этих товаров, удовлетворяющих самые насущные потребности (картошка, молоко, хлеб, брюки, рубашки). Кривая Д характеризует более высокий уровень потребления: наиболее изысканные продукты и одежду. Передвигаясь по кривым безразличия в любой точке для потребителя будут одинаковы полезны комбинации продуктов и одежды.

Равновесие в потреблении этих товаров будет формироваться в пределах возможно-допустимого размера личного бюджета, который обозначен кривой КМ.

Личный бюджет – это денежный доход потребителя, в пределах которого может быть предъявлен спрос на отвечающие его запросам блага и услуги. Равновесие в теории потребительского поведения можно графически изобразить с помощью кривых безразличия из теории Предельной полезности.

Кривые А и В расположены ниже кривой потребительского бюджета, что указывает на неполное его использование в целях текущего потребления: можно купить большее количество продуктов и минимальное количество одежды и наоборот. Кривая безразличия Д проходит за пределами кривой

бюджетного ограничения, т.е. потребление на этом уровне превышает возможности личного дохода потребителя.

Совокупность кривых безразличия есть карта безразличия.

Положение равновесия бюджета и возможностей потребления обоих продуктов (пищи и одежды) с максимальной полезностью для покупателя достигается в точке касания кривой безразличия *C* с бюджетной кривой *KM*. В этой точке равновесия «Е» замена одного товара другим определяется уровнем их цены.

Поведение потребителя зачастую определяется размерами его бюджета, в пределах которого он стремится: а) максимизировать полезность благ, потребляемых на свой доход; б) руководствоваться собственными представлениями о полезности благ и предпочтениями при их выборе; в) минимизировать свои расходы – он выбирает товары меньшей стоимости, но с одинаковой полезностью.

В теории потребительского поведения точки равновесия – это точки, где достигается максимум полезности всех товаров в пределах личного бюджета. Существует правило потребительского поведения, согласно которому каждая последующая единица дополнительных затрат должна приносить одинаковую полезность.

4. Бюджетное ограничение.

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

Например, если продукт *A* стоит 1,5 руб., а продукт *B* стоит 1 руб., то потребитель мог бы приобрести все комбинации продуктов *A* и *B*, показанные в таблице 2, при денежном доходе, равном 12 руб. Заметим, что в одном из двух крайних случаев потребитель мог бы затратить весь свой доход на покупку 8 единиц продукта *A* (апельсины) так, что у него не осталось бы денег для приобретения продукта *B* (яблоки). Или отказавшись от 2 единиц продукта *A* и тем самым сэкономив 3 тыс. руб., он мог бы купить 6 единиц продукта *A* и 3 единицы продукта *B*. и так далее.

Таблица 4.1

Единица продукта А (цена 1,5 руб.)	Единица продукта В (цена 1 руб.)	Суммарный расход (руб.)
8	0	12 (=12+0)

6	3	12	(=9+3)
4	6	12	(=6+6)
2	9	12	(=3+9)
0	12	12	(=0+12)

На рис. 7 бюджетная линия изображена графически. Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара $B(P_B)$ к цене товара $A(P_A)$.

$$\frac{P_B = 1,0 \text{ руб.} = 2}{P_A = 1,5 \text{ руб.} = 3}$$

Это всего лишь математическое выражение того факта, что потребитель должен отказаться от приобретения двух единиц продукта А по цене 1,5 руб. каждая, чтобы получить в свое распоряжение 3 руб., необходимых для покупки 3 единиц продукта В.

Каждая точка этой прямой показывает, какое количество товара А (апельсины) и товара В (яблоки) может приобрести потребитель, располагая фиксированным доходом в 12 руб. и тратя его полностью на покупку этих товаров, при условии, что цены на апельсины и яблоки не меняется.

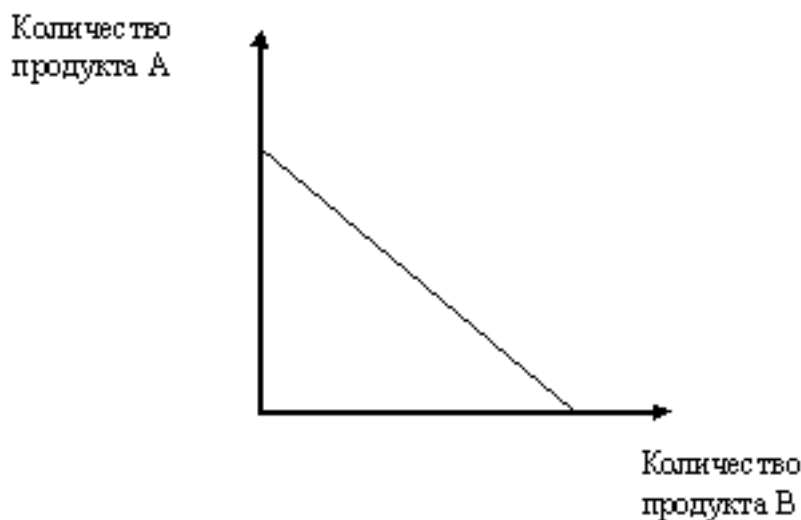


Рис. 4.2. Бюджетная линия потребителя

Расположение бюджетной линии зависит от:

- величины денежного дохода;- изменения цен на товары.

Снижение денежного дохода при условии, что цены на товары остаются неизменными, приводит к параллельному смещению бюджетной

линии влево. Соответственно увеличение денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо.

Если цены на оба товара будут изменяться пропорционально, т.е. увеличиваться или уменьшаться в одно и то же количество раз (например, при 10% инфляции все цены увеличиваются в 1,1 раза), то бюджетная линия также будет параллельно перемещаться; если цены пропорционально возрастут, то бюджетная линия сместится влево, и наоборот, снижение цен переместит бюджетную линию вправо.

Отсюда следует, что если доход и цены одновременно пропорционально возрастут (или понизятся), то положение бюджетной линии не изменится. В этом состоит смысл индексации доходов населения: инфляционное повышение цен (которое приводит к параллельному смещению бюджетной линии влево) сопровождается одновременным пропорциональным (т.е. в то же количество раз) увеличением дохода (что смещает бюджетную линию параллельно вправо) и бюджетная линия, а значит, и реальное благосостояние потребителей не меняется.

Ну а как изменится бюджетная линия, если цены на товары станут меняться не пропорционально, а по отношению друг к другу? Иными словами, что произойдет, если апельсины станут дешевле, а цены на яблоки не изменятся?

Если апельсины стали дешевле, а цены на яблоки не изменились, то потребитель может приобрести больше апельсинов. Понятно, что если цены на яблоки возрастут, потребитель уменьшит их покупки.

Таким образом, изменение относительных цен на товары приводит к изменению наклона бюджетной линии.

Тесты.

1. Полезность – это:
 - а) потребительная стоимость блага;
 - б) суждение о ценности того или иного блага;
 - в) затраченный конкретный труд на производство потребительной стоимости;
 - г) цена, по которой предлагается товар.

2. Предельная полезность представляет собой:
 - а) полезность последующей дополнительно приобретаемой единицы блага;

- б) максимальное стремление обладать благом;
- в) полезность всего запаса благ;
- г) цену, определяемую величиной предельных издержек.

3. При максимальной совокупной полезности запаса благ предельная полезность последней потребленной единицы равна:

- а) максимуму;
- б) нулю;
- в) отрицательна;
- г) положительна.

4. Потребитель стремится максимизировать:

- а) предельную полезность;
- б) среднюю полезность;
- в) общую полезность;
- г) все перечисленные полезности.

5. Кривая безразличия представляет собой геометрическое место точек, каждая из которых характеризует:

- а) равноценность издержек для производителя;
- б) безразличие покупателей к предлагаемым ценам на товар;
- в) безразличие продавцов к динамике цен на предлагаемые товары;
- г) равноценность наборов благ для потребителя.

6. Бюджетная линия представляет собой геометрическое место точек, каждая из которых представляет:

- а) различные комбинации благ, которые может приобрести покупатель при данной величине его дохода;
- б) различные комбинации благ, которые предпочитает продать товаропроизводитель;
- в) различные комбинации благ, которые не позволяют покупателю достичь хотя бы одного равновесного состояния;
- г) соотношение распределения бюджета покупателя на потребление и сбережения.

7. Поведение потребителя в теории предпочтений описывается:

- а) кривой производственных возможностей;

- б) кривой планирования;
- в) кривой безразличия;
- г) кривой убывающей производительности.

8. Предельная норма замещения одного товара другим означает:

- а) количество единиц одного товара, которое приобретается, когда цена другого товара понижается на одну денежную единицу;
- б) количество единиц одного товара, от которого потребитель готов отказаться, в обмен на получение одной единицы другого товара, чтобы общая полезность осталась неизменной;
- в) количество единиц одного товара, на которое увеличивается потребление в результате увеличения дохода на одну денежную единицу, при неизменности потребления другого товара;
- г) увеличение предельной полезности, если потребление одного и другого товара увеличивается на единицу.

9. Чтобы максимизировать полезность, потребитель должен:

- а) израсходовать весь доход на потребление;
- б) оптимизировать приобретение товаров краткосрочного потребления и товаров долгосрочного пользования;
- в) распределить доход таким образом, чтобы предельная полезность каждого товара, полученная в расчете на одну денежную единицу, была одинаковой;
- г) израсходовать свой доход так, чтобы общая полезность каждого товара, полученная в расчете на одну денежную единицу, была одинаковой.

10. Эффект дохода совпадает с эффектом замещения, если:

- а) весь сэкономленный доход в результате понижения цены идет на приобретение данного блага;
- б) часть сэкономленного дохода в результате понижения цены идет на приобретение данного блага;
- в) сэкономленный доход в результате повышения цены не расходуется на приобретение данного товара;
- г) понижение цены на товар вызывает падение спроса на него.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое общая полезность и предельная полезность?

2. Что выражают собой наклоны кривых безразличия и бюджетной линии?
3. В чем заключается эффект дохода и эффект замещения?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 5. Основы теории рыночного равновесия

Вопросы:

1. Спрос на товары и услуги. Кривая спроса. Закон спроса. Индивидуальный и рыночный спрос.
2. Предложение товаров и услуг. Кривая предложения. Закон предложения. Перемещение кривой предложения и сдвиги по кривой предложения.
3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена. Государственное регулирование и рыночное равновесие.

1. Спрос на товары и услуги. Кривая спроса. Закон спроса. Индивидуальный и рыночный спрос.

Спросом называется количество товаров и услуг, имеющееся на данном рынке, которое покупатель готов приобретать по определенной цене независимо от того, действует он рационально или под влиянием среды.

Спрос на какой-либо продукт представляет собой спрос в отношении какой-то отрасли экономики. Практика показывает наличие значительного разнообразия продукции, предназначенной для удовлетворения запросов потребителей. Все виды продукции обладают различной степенью взаимозаменяемости.

Закон спроса – это закон зависимости величины спроса от уровня цен: чем ниже цена товара, тем большее его количество будет куплено, и наоборот. Обратная зависимость динамики спроса от уровня цен определяется тремя причинами: снижение цены увеличивает число покупателей, расширяет покупательную способность потребителей, делает выгодным приобретение дополнительных единиц подешевевшего товара. Действие ценовых факторов приводит к изменению величины спроса, передвигая его в другие точки по постоянной кривой спроса.

Индивидуальный и совокупный рыночный спрос на товар. Рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке какого-нибудь товара А. Предположим, что при цене \$ 30 за одну условную единицу покупатель готов купить лишь 1 единицу блага А, при цене \$ 15 – 3 единицы и т.д. Зависимость количества проданных благ от уровня цен может быть представлена графиком (рис. 5.1).

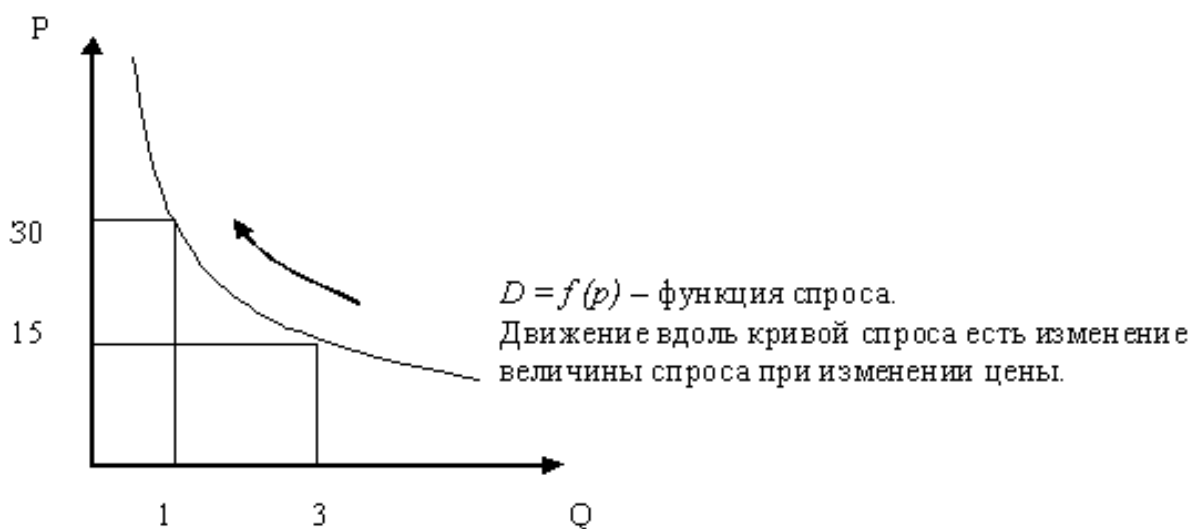


Рис. 5.1. Кривая спроса

Анализируя полученный график, легко заметить, что между рыночной ценой и количеством реализованного товара существует определенная обратная связь. Высокая цена товара ограничивает спрос на него, уменьшение же цены, как правило, обуславливает возрастание спроса на него. Изображенная **кривая спроса** характеризует состояние цен и объема продукции А на определенный момент времени. Данная кривая иллюстрирует **закон изменения спроса**. Она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о желании потребителей купить большее количество

благ при меньшей цене. В общем виде $Q_D = F(P)$, где Q_D – величина спроса (demand), P – цена (price).

Однако спрос – величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Графически изменения объема спроса выражаются в «движении» по кривой спроса вниз или вверх (рис.1). Изменение же спроса выражается в «движении» кривой спроса, в ее смещении вправо или влево (рис. 5.2).

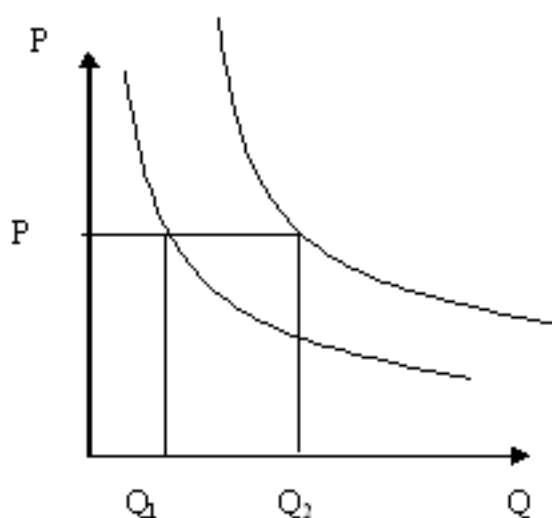


Рис. 5.2. Движение кривой спроса

Представленная функция носит название функции спроса – функции, определяющей спрос в зависимости от влияющих на него рыночных факторов.

Выше мы определили влияние ценового фактора. Однако на спрос оказывают влияние и неценовые факторы:

- величина и динамика изменения дохода потребителя;
- изменение вкусов и предпочтений;
- размер рынка;
- ценовые и дефицитные ожидания;
- наличие товаров-субститутов и др.

Спрос является функцией всех этих факторов: $Q_D = F(f_1, f_2, \dots, f_n)$

Неценовые факторы способствуют сдвигу кривой индивидуального спроса вправо или влево. Так, увеличение денежных доходов потребителей

предполагает повышение их покупательной способности и соответственно кривая спроса при том же уровне цен сдвигается влево.

2. Предложение товаров и услуг. Кривая предложения. Закон предложения. Перемещение кривой предложения и сдвиги по кривой предложения.

Предложение товара – это количество данного товара, которое могут и намерены сбыть производители на рынке по данной цене.

Положение производителей на рынке не является постоянным и одинаковым (масса предлагаемого товара, различные издержки производства, количество затраченного труда и т.д.). Однако все они стремятся максимизировать свой доход, т.е. получить самую высокую цену.

Как и для спроса, рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке со стороны предложения. Например, при цене \$ 20 производитель согласен продать лишь 1 единицу блага, при цене \$ 30 – 4 единицы, а при цене \$ 50 – 7 единиц блага А. Диаграмма может быть графически представлена кривой предложения, направленной вверх слева направо: это типичная кривая предложения (см. рис.5.3). Совокупное предложение на рынке представляется аналогичной **кривой предложения**, направленной таким же образом, показывающей отношение между ценой товара и количеством этого товара, которое отрасль готова продать на рынок в целом. В общем виде $Q_s = F(P)$, где Q_s – величина предложения (*supply*), P – цена.

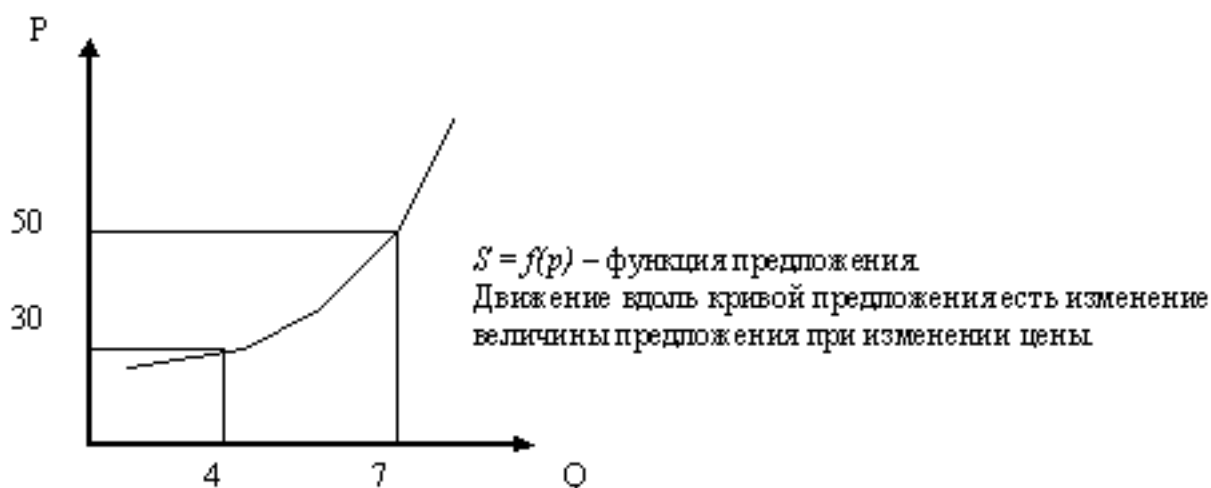


Рис. 5.3. Кривая предложения

В экономической теории принято откладывать независимую переменную (P) по вертикальной, а зависимую переменную Q_s – по горизонтальной оси. Кривая имеет положительный наклон, что свидетельствует о желании производителя продать большее количество благ по более высокой цене. Однако, кроме цены, на предложение оказывают влияние и неценовые факторы:

- цены на ресурсы;
- технология;
- количество производителей-продавцов;
- ценовые и дефицитные ожидания агентов рыночной экономики;
- размер налогов и т.д.

Предложение является функцией всех этих факторов. $Q_s = F(f_1, f_2, \dots, f_n)$.

Цены на ресурсы. Повышение цен на ресурсы увеличит издержки производства и сократит предложение. В нашей экономике непрерывное повышение цен на энергоносители затронуло все отрасли хозяйства и сделало производство многих видов продукции невыгодным. Высокие цены на готовую продукцию уменьшают величину спроса на нее, в результате чего производство продолжает сокращаться. Снижение ресурсных цен снижает издержки производства и увеличивает предложение.

Технология. Совершенствование технологии означает, что открытие и внедрение новых знаний позволяет производить продукцию с меньшей затратой ресурсов. При данных ценах на них снижаются издержки производства и увеличивается предложение. В настоящее время при передаче электрической энергии по проводам потери составляют около 30 процентов. Недавние мощные прорывы в области сверхпроводимости открывают перспективы для передачи ее почти или вовсе без потерь. Переход к ресурсосберегающим технологиям стал центральной проблемой фирм, отраслей, государств.

Количество производителей-продавцов. При данном объеме производства каждого предприятия чем больше число поставщиков, тем больше рыночное предложение. По мере вступления в отрасль большего количества фирм кривая предложения станет смещаться вправо.

Цены на другие товары. Изменение цен на другие товары также способны сместить кривую предложения продукта. Объем предложения данного товара зависит от цен всех других товаров. Товары могут находиться между собой в отношении взаимодополняемости и взаимозаменяемости как в производстве, так и в потреблении. Снижение цены на один товар может

побудить производителя производить и предлагать к продаже больше другого товара по каждой из возможных цен.

Налоги. Предприятия рассматривают налоги как издержки производства. Поэтому увеличение налогов на продажи или на собственность увеличивает издержки производства и сокращает предложение. Государство, осуществляя законодательную деятельность, устанавливает тем самым правила поведения экономических агентов. Налоговая политика должна разрабатываться не только исходя из интересов формирования государственного бюджета, но и с целью оказания того или иного влияния на производство товаров.

3. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена.

Государственное регулирование и рыночное равновесие.

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к выравниванию объемов спроса и предложения. Эта цена представляет собой величину, которая является обязательной для всех продавцов и покупателей.

Рассмотренные нами ранее функции спроса и предложения позволяют сделать вывод, что кривые спроса и предложения зеркально похожи друг на друга (см. рис.5.4).

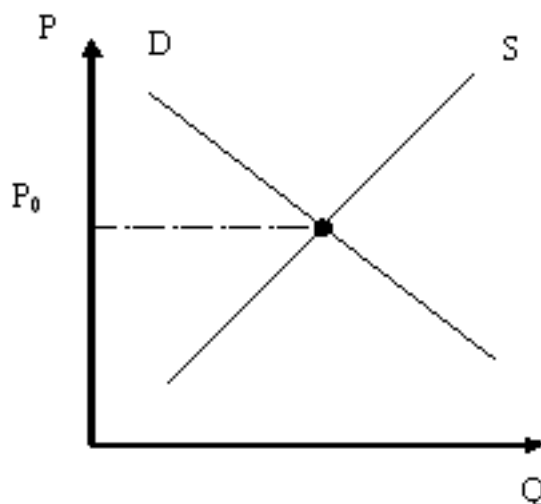


Рис. 5.4. График рыночного равновесия

Равновесная цена (P_0) – цена, уравнивающая функцию спроса и функцию предложения в результате действия конкурентных сил.

На рынке продавцов и покупателей много. Каждый из них имеет определенную кривую спроса или предложения. При совершенной конкуренции ни один из продавцов или покупателей не способен оказать

существенного влияния на цену товара. Численность и состав групп продавцов и покупателей изменяется при изменении цены. При высокой относительной цене данного блага на рынке появится множество продавцов; напротив, при падении относительной цены многие решат отказаться от продажи данного блага и, возможно, станут покупателями. Рыночное равновесие устанавливается тогда, когда количества, представленные к продаже, совпадают со спросом при данной цене.

При любой цене, превышающей равновесную цену, величина предложения окажется больше величины спроса. Этот избыток вызовет конкурентное сбивание цены продавцами, стремящихся избавиться от своего излишка. Снижение цены сократит предложение и одновременно побудит покупателей покупать данный продукт в большем количестве. Любая цена ниже равновесной влечет за собой возникновение нехватки продукта.

Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен. Равновесная цена не оставляет обременительный излишек у продавцов и не создает ощутимых нехваток для потенциальных покупателей. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой процесс взаимного приспособления. При изменении цен люди меняют свое поведение.

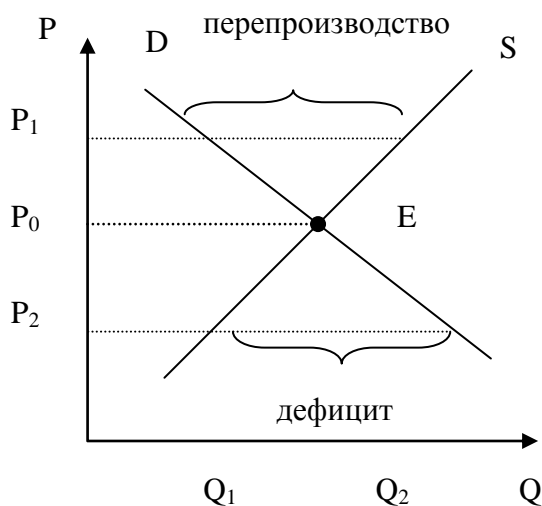


Рис. 5.5. Рыночное равновесие.

При достаточно большом числе участников обмена рынок представляет собой на редкость стабильную систему, способную противостоять сильнейшим потрясениям. Важнейшим условием существования такого набора цен, который приводит к установлению состояния равновесия на всех рынках, является выпуклость множества производственных возможностей и множества потребительских предпочтений.

Итак, в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Она фиксируется в точке (E), в которой пересекаются кривые спроса и предложения. Эта точка называется **точкой равновесия, а цена равновесной**. Только в этой единственной точке цена устраивает одновременно и покупателя и продавца. При этом действуют следующие законы рыночного ценообразования:

1. Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под влиянием неценовых факторов произойдёт повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена вырастет, если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе увеличится предложение – цена понизится.

В условиях свободной конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования цена выравнивается автоматически. Однако, рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия. В таких случаях говорят **о ценах «пола» и «потолка»**. Цена «потолка» ограничивает рост цены (движение цены вверх) – это искусственно заниженная цена. И, наоборот, цена «пола» не позволяет цене снизиться за пределы этого лимита – это искусственно завышенная цена.

Когда рыночная цена выше равновесной, это приводит к образованию **излишков** и неудовлетворённости продавцов. Занижение цены, наоборот, ведёт к образованию **дефицита** и неудовлетворённости покупателей.

Цены «пола» и «потолка» могут устанавливаться государством посредством принудительных методов регулирования цен для их поддержания выше или ниже уровня равновесия. Заниженные цены обычно устанавливаются в результате политики государства, направленной на «замораживание цен», т.е. фиксирование их на определённом уровне, с тем,

чтобы приостановить инфляцию и воспрепятствовать снижению жизненного уровня.

Тесты.

1. Спрос – это:
 - а) потребности населения в данном благе;
 - б) потребности, подкрепленные платежеспособностью покупателей;
 - в) желание людей обладать теми или иными благами;
 - г) доход, связанный со сбережениями.

2. Рынок сигнализирует об увеличении спроса на товары путем:
 - а) падения цен;
 - б) роста цен;
 - в) увеличения сбережений;
 - г) сжатия кредита.

3. Закон предложения при росте цен и прочих равных условиях проявляется:
 - а) в изменении предложения;
 - б) в росте величины предложения;
 - в) в сокращении объема предложения;
 - г) в росте спроса.

4. Законы спроса и предложения действуют на:
 - а) товарном рынке;
 - б) рынке ресурсов;
 - в) валютном рынке;
 - г) любом рынке.

5. Рыночное равновесие устанавливается при условии, что:
 - а) спрос равен предложению;
 - б) затраты равны результатам;
 - в) уровень технологии меняется постепенно;
 - г) цены на товары остаются неизменными.

6. При рыночной цене выше равновесной:
 - а) величина спроса больше величины предложения;
 - б) спрос меньше предложения;

- в) величина предложения больше величины спроса;
- г) предложение меньше спроса.

7. При росте доходов потребителей:

- а) величина спроса нормальных товаров уменьшается;
- б) спрос на нормальные товары увеличивается;
- в) спрос на нормальные товары уменьшается;
- г) величина спроса на нормальных товаров увеличивается.

8. Рост цены на один из взаимозаменяемых товаров приводит к:

- а) падению спроса на другой товар;
- б) увеличению спроса на товары первой необходимости;
- в) росту спроса на другой взаимозаменяемый товар.

9. В какой точке экономическое движение останавливается?

- а) в точке, где спрос превышает предложение;
- б) в точке, где предложение превышает спрос;
- в) в точке равновесия;
- г) все ответы неверны.

10. Факторы изменения предложения:

- а) цены на ресурсы;
- б) уровень технологий;
- в) налоги и дотации;
- г) наличие взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров;
- д) число продавцов;
- е) все ответы верны.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое спрос? Сформулируйте закон спроса.
2. Что такое предложение? Сформулируйте закон предложения.
3. Какое значение имеют наклоны линий спроса и предложения?
4. Каково влияние неценовых факторов на спрос и предложение?
5. Как возникает рыночная равновесная цена?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 . - <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям

/ под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 6. Сущность и функции денег. Денежные системы

Вопросы:

1. Сущность денег.
2. Функции денег.
3. Формы денег.
4. Система денежного обращения.

1. Сущность денег

Рынок невозможен без денег и денежного обращения. Последнее представляет собой движение денег, опосредующее оборот товаров и услуг. Денежное обращение обслуживает куплю-продажу товаров и услуг, а также движение финансового рынка.

В сегодняшнем понимании деньги – это всеобщий эквивалент, но так как деньги по своей природе товар, обладающий абсолютной ликвидностью, то можно дать определение экономической категории «деньги» как товар, выполняющий функции всеобщего эквивалента.

Деньги возникли в процессе развития товарных отношений, обмена и форм стоимости. Обмен существовал и в первобытном обществе, но носил случайный характер: обменивались возникавшие иногда излишки продуктов. Поэтому в это время возникла первая — **простая или случайная форма стоимости**, когда какое-то количество одного товара обменивалось на любое количество другого товара, т.е. $Xa — Ub$, В данном случае товар a выражает свою стоимость через товар b , и, соответственно, товар a находится в относительной, а товар b — в эквивалентной форме.

С развитием разделения труда развивается и обмен, а также увеличивается предложение товаров, и простая форма стоимости модернизируется в полную или развернутую форму, когда одному товару в качестве эквивалентов

противостоит множество других товаров. Но у этой формы есть свои недостатки: стоимость товара, стоящего в относительной форме, не получила свое законченное выражение, так как ряд эквивалентов может постоянно увеличиваться.

На практике это затрудняло обмен, так как возникали ситуации, когда предлагаемый одним продавцом товар не был нужен продавцу другого товара: ему был нужен товар, продаваемый третьим производителем, но третьему не нужен товар второго, и т.д. Поэтому в результате развития производства в каждом регионе постепенно выделялся один товар, всегда и у всех пользовавшийся спросом, а полная форма стоимости превратилась во **всеобщую**. Во всеобщей форме всем товарам, находящимся в относительной форме стоимости, противостоит один товар-эквивалент.

Дальнейшее развитие связей между отдельными регионами приводит к выделению единого эквивалента, а всеобщая форма стоимости превращается в денежную. Последняя отличается от всеобщей не по вещественным свойствам товара-эквивалента, а по его общественной роли. Всеобщим эквивалентом (деньгами) становится золото в силу своих естественных свойств: **делимости, однородности частей, сохраняемости, портативности**. Таким образом, деньги возникли стихийно, в результате развития товарного производства и форм стоимости.

2. Функции денег

Основная функция денег — **мера стоимости**. Эту функцию выполняет золото: количество труда, затраченного на производство товара, сравнивают с количеством труда, необходимого для производства золота, т.е. определяется, сколько золота соответствует данному товару. Для облегчения измерения был введен масштаб цен. *Масштаб цен* — это узаконенное государством количество золота, принятое за одну денежную единицу. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется *ценой* товара.

Вторая функция — **средство обращения**. В данной функции деньги выступают посредником между продавцом и покупателем, формула товарного обращения $T—Д—T$, т.е. товар обменивается на деньги, чтобы на них купить другой товар.

Функция денег как средства обращения обуславливает нормальное протекание обмена товарами. Здесь мы сталкиваемся с трансформацией формулы товарного обмена. Из вида:

$$T - T' \quad (1)$$

формулы товарного обмена трансформируется в вид:

$$T - Д - T', \quad (2)$$

где T и T' - различные товары, а $Д$ - деньги. Таким образом, деньги становятся посредником в любом акте товарного обмена, делая этот процесс менее сложным для товаропроизводителей (фактически формализуя его). Очевидно, что на каком-то этапе золото должно присутствовать в процессе обращения, наряду с другими товарами.

Третья функция — **средство платежа**. Она возникла с развитием кредитных отношений. По сути, и здесь деньги также оплачивают товар или услугу, но с разрывом во времени.

Четвертая функция — **средство накопления**. На ранних стадиях, когда существовали золотые деньги, изъятие их из обращения превращало золотые монеты в сокровище. Сейчас средством накопления могут служить бумажные деньги.

Пятая функция — **мировые деньги**, т.е. деньги, используемые для расчетов на мировом рынке. Совсем недавно эту функцию выполняло только золото, но постепенно выделились устойчивые национальные валюты, к которым перешла эта функция.

Современные западные экономисты, как правило, выделяют три функции: меру стоимости, средство обращения и средство накопления. По их мнению, функция средства обращения и средства платежа — одно и то же. Мировые деньги не выделяются в отдельную функцию, так как на мировом рынке деньги могут выполнять любую функцию.

3. Формы денег

В своем развитии деньги прошли несколько форм. Сначала они существовали в виде **монет** (золотых, серебряных, медных), потом на их место пришли **бумажные деньги**. В настоящее время монеты из драгоценных металлов в обращении отсутствуют, в основном обращаются бумажные деньги и монеты из недрагоценных сплавов, но появились и принципиально новые платежные средства: **чеки, кредитные карточки** и пр.

Рассмотрим особенности современных денег. Деньги всегда отражают конкретно-исторические условия. Сегодня деньги по-прежнему выполняют функцию всеобщего эквивалента, **но потеряли прямую связь с золотом**. Стоимость денег определяется уже не количеством содержащегося в них золота, а произведенной массой всех товаров. Цена товара определяется не пропорционально золотому содержанию денежной единицы, а в зависимости от уровня издержек производства, а также от спроса и предложения данного товара на рынке. Золото сейчас является лишь определенным резервом,

страховым фондом бумажно-денежной системы. Поэтому золото накапливают как банки, так и отдельные индивиды как способ сбережения денег от инфляции.

Полноценные монеты находились в обращении при металлической денежной системе и выполняли все функции денег.

Разменная монета - дробная часть полноценной монеты. Чеканка разменных монет осуществлялась в закрытом порядке из государственного металла на государственном монетном дворе. Это обеспечивало казне монетный доход, который представляет собой разницу между номинальной стоимостью монет и ценой содержащегося в них металла.

Бумажные деньги – это денежные знаки, замещающие в обращении полноценные деньги. Они выпускаются государством или другим органом для покрытия своих расходов, неразменны на металл и наделены принудительным курсом.

Бумажные деньги эмитируются государством, которое извлекает из них эмиссионный доход. Эмиссионный доход – это разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и себестоимостью их производства.

В качестве средства обращения может выступать бумажный знак, заменяющий и символизирующий металл. Возможность его свободного обращения определяется авторитетом эмитента плюс его мерой власти.

Кредитные деньги – денежные знаки, замещающие в обращении полноценные деньги и выступающие как знак кредита.

Кредитные деньги не обладают собственной стоимостью, являются символическим выражением той стоимости, которая заключена в товаре-эквиваленте.

4. Система денежного обращения.

Важнейшими элементами денежной системы являются:

денежная единица - это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров;

масштаб цен - весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей; официальный масштаб цен утратил свой смысл в связи с особенностями экономического развития отдельных стран и прекращением размена кредитных денег на золото;

система эмиссии денег - учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

формы денег - овециественная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и является законным платежным средством в наличном обороте (это в основном кредитные банковские билеты, бумажные деньги и разменная монета);

валютный паритет - соотношение национальной валюты с другими валютами;

институты денежной системы - государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются **два типа** систем денежного обращения:

- система обращения металлических денег, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты);

- система обращения кредитных и бумажных денег, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: наличной и безналичной. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах: банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10% всех денежных средств.

История свидетельствует о существовании таких разновидностей денежных систем, как **биметаллизм**, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов - золота и серебра (XVI-XIX в.), и **монометаллизм**, использующий в обращении лишь один металл - золото, а бумажные деньги свободно обмениваются на этот металл.

Монометаллизм исторически существовал в виде трех стандартов: золотомонетного (свободное обращение золотых монет); золотослиткового (предусматривалась возможность обмена знаков стоимости на золото лишь по предъявлении суммы, соответствующей цене стандартного слитка); золото-девизного (когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту - девизы, разменную на золото).

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма. На его место приходит система неразменных кредитных денег, которую характеризуют:

- демонетизация золота;
- отмена золотого содержания банкнот;
- значительное расширение безналичного оборота;
- господствующее положение кредитных денег;
- усиление эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;
- государственное регулирование денежного обращения.

Бумажные деньги, в отличие от полноценных золотых, имеют принудительную силу хождения только в рамках государства. Золото же, напомним, выполняет данную функцию естественно в силу концентрации в нем определенного количества стоимости. Для золота национальные границы не являются преградой для выполнения отмеченной функции (вспомним функцию мировых денег).

Заменитель денег (бумажные деньги) неизбежно связан с вопросом об их количестве, которое требуется для поддержания обращения в нормальном состоянии. Золото же не нуждалось в сознательном поддержании собственного количества в обращении, так как существовал механизм трансформации излишка золота в обращении в средство накопления и образования сокровищ (в случае же недостатка золота в обращении часть накопленного богатства возвращалась в процесс обращения для обслуживания товарного обмена).

Количество денег, которое необходимо для нормального обращения, определяется следующей формулой (ее называют еще уравнением обмена):

$$M = \frac{\Sigma P \times Q}{V}, \quad (3)$$

где $\Sigma P \times Q$ - стоимость всех товаров, произведенных за год, V - скорость оборота денег.

Однако государство, будучи непроизводительным и расточительным (по своей природе) институтом, реально эмитирует в обращение денег больше, чем необходимо. Это приводит к обесценению бумажных денег, к подрыву доверия к ним со стороны экономических субъектов. Данное явление получило название инфляции (переполнение каналов обращения обесцененными бумажными деньгами).

Различают также денежную систему с **твердым обеспечением и свободное денежное обращение**. Такое различие связано с регулированием дефицита денежной массы в обращении. В системах с твердым обеспечением

нехватка Денег законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. В то же время существует опасность недостаточного снабжения народного хозяйства деньгами (**дефляция**), если в развивающейся экономике денежная масса не может быть увеличена из-за нехватки золотых запасов в центральном банке. При свободном денежном обращении всегда существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы (**инфляция**), так как не существует никаких законодательных положений о покрытии находящихся в обращении денег.

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения **денежной массы**.

Денежная масса - совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяется **активная часть**, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и **пассивная часть**, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые "квазиденьги" (от латинского "quasi" - как будто, почти), т. е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, депозитивных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

Совокупность наличных денег (металлические деньги и банкноты) и денег для безналичных расчетов в центральном банке (бессрочные вклады) составляет деньги центрального банка. Их называют также монетарной или денежной базой, так как они определяют суммарную денежную массу в народном хозяйстве.

Денежная масса, которой располагает народное хозяйство для осуществления операций обмена и платежа, зависит от предложения денег банковского сектора и от спроса на деньги, т. е. стремления учреждений небанковского сектора иметь у себя определенную денежную сумму в виде наличных денег или вкладов до востребования.

Предложение и спрос на деньги определяют, в основном, объем и конъюнктуру **денежного рынка**.

Денежная система - это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, законодательно установленная государством.

Под **предложением денег** обычно понимают денежную массу в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Однако ни среди государственных должностных лиц, отвечающих за регулирование денежного предложения, ни среди экономистов нет единой точки зрения на то, из каких отдельных элементов состоит денежное предложение: разнообразие форм вложения финансовых средств достигло такой степени, что переход от собственных денег (банкноты, вклады до востребования) к ликвидным и полуликвидным формам их размещения совершается незаметно. В результате граница между деньгами и неденежными авуарами теперь не такая четкая, как раньше.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, так называемые **денежные агрегаты**. К ним обычно относятся следующие:

1) Агрегат ***M-1*** - "деньги для сделок" - это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

2) Агрегаты ***M-2*** и ***M-3*** включают, кроме ***M-1***, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты. Эти средства не являются деньгами, поскольку их невозможно непосредственно использовать для сделок купли-продажи, а их изъятие подчинено определенным условиям, однако они сходны с деньгами в двух отношениях: с одной стороны, они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг, с другой - позволяют осуществлять накопление денег. Не случайно их называют "почти деньгами".

3) Наиболее полные агрегаты денежного предложения - ***L*** и ***D***. ***L*** наряду с ***M-3*** включает прочие ликвидные (легко реализуемые) активы, такие, как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат ***D*** включает как все ликвидные средства, так и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

Агрегаты ***M-3***, ***L***, и ***D*** более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем ***M-1***: резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождает период подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами. Однако большинство экономистов

предпочитает использовать агрегат $M-1$, так как он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения. Мы также в дальнейшем будем понимать под предложением денег агрегат $M-1$.

В различных странах в зависимости от развития финансово-кредитной системы могут быть использованы различные денежные агрегаты. Например, в Узбекистане масса денег имеет следующую структуру:

M_0 - наличные деньги;

M_1 - M_0 + остатки денег на счетах + средства местного бюджета + средства общественных, бюджетных и других организаций;

M_2 - M_1 + срочные вклады в народном банке;

M_3 - M_2 + сертификаты + облигации целевых займов + казначейские обязательства.

Каким образом деньги поступают в экономику, позволяя ей функционировать и развиваться с наибольшей эффективностью, или, другими словами, кто определяет денежное предложение? Деньги эмитируются (выпускаются в обращение) тремя типами учреждений: коммерческими банками, государственным казначейством и эмиссионным банком. Однако об их деятельности мы расскажем в следующей главе. А сейчас обратимся к спросу на деньги.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег - как средства обращения и средства сохранения богатства. В первом случае речь идет о **спросе на деньги для заключения сделок купли-продажи** (транзакционный спрос), во втором - о **спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов** (прежде всего облигаций и акций). **Транзакционный спрос** объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления как запланированных, так и незапланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номиналу ВВП.

Тесты:

1. Какую функцию денег может выполнять бартер:
 - а) мера стоимости;
 - б) средство обращения;
 - в) средство платежа;
 - г) средство накопления.

2. Денежный агрегат М0 включает в себя:
- а) наличные деньги;
 - б) банковские вклады до востребования;
 - в) срочные и сберегательные депозиты;
 - г) ценные бумаги.
3. Современными тенденциями в развитии денег являются:
- а) обеспеченность бумажных денег золотым содержанием;
 - б) переход к электронным деньгам;
 - в) выпуск денег в обращение только в порядке кредитования хозяйства;
 - г) уменьшение государственного регулирования денежного обращения.
4. В истории развития денежного обращения НЕ существовало:
- а) золотовалютного стандарта;
 - б) золотослиткового стандарта;
 - в) золотодевизного стандарта;
 - г) золотомонетного стандарта.
5. Центральный Банк России принимает меры для изменения динамики прироста денежной массы. Эти мероприятия призваны содействовать реализации экономической функции государства:
- а) сглаживанию неравномерности в доходах;
 - б) обеспечению общественными благами;
 - в) достижению макроэкономической стабилизации;
 - г) структурному регулированию.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите функции денег. Все ли виды денег в равной степени выполняют эти функции?
2. Объясните, почему увеличение количества денег в обращении не приводит к росту цен, если выпуск товаров и услуг увеличивается в равной или большей степени.
3. Какие процессы происходят в национальной экономике, если нарушается равновесие на денежном рынке.

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям

/ под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 7. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Вопросы:

1. Понятие предпринимательства. Место предпринимательства в рыночной экономике.
2. Организационные формы предпринимательства.
3. Условия развития предпринимательства в рыночной экономике. Роль государства в развитии предпринимательской деятельности.
4. Понятие предприятия. Предприятие как единство технико-экономических, организационных отношений. Теории фирмы.
5. Классификация предприятий, внешняя и внутренняя среда.
6. Основные подходы к определению фирмы.

1. Понятие предпринимательства.

Место предпринимательства в рыночной экономике.

Как социально-экономическое явление предпринимательство включает в себе широкий спектр общественных отношений. Его можно рассматривать с юридической, психологической, исторической точки зрения. Однако своими корнями предпринимательская деятельность уходит в экономические условия жизнедеятельности.

Предпринимательство по своей экономической природе представляет собой диалектическое единство двух факторов: общеэкономического содержания и специфической социальной формы. Основы теории предпринимательства заложили еще в XVIII-XIX вв. Ф. Кэне, А. Смит, Ж.Б. Сэй, а затем и Шумпетер, Ф. Хайек, А. Чаянов и др.

Предпринимательская деятельность – организация и соединение факторов производства (ресурсов) для создания материальных благ и услуг,

удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

Она направлена на получение прибыли и осуществляется гражданами на свой риск и под свою имущественную ответственность.

В данном определении отражены сущностные черты предпринимательства, но вместе с тем, оно не дает полной его характеристики и не раскрывает своего богатства содержание которое в нем заложено. Кроме того, жесткая увязка понятия предпринимательства с условиями получения прибыли ставит вне закона всякую деятельность, не приносящую прибыль. К последней можно отнести деятельность индивидуальных производителей, коллективных хозяйств и других, работающих на удовлетворение собственных потребностей предприятий и хозяйств с нетоварным характером производства.

Важно отметить и то, что экономика, в которой предпринимательская деятельность направлена только на получение прибыли, не будет социально ориентированной.

Предприниматель выступает в качестве субъекта в поиске и реализации новых возможностей, генерирования и освоения новаторских идей, разработке качественных продуктов и технологий, осуществлении нововведений и овладении перспективными факторами развития. Й Шумпетер выделяет такие его важнейшие черты, как:

- 1) особый взгляд на вещи, причем главную роль играет не столько интеллект, сколько воля и способность выделять определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете;
- 2) способность действовать в одиночку, не пугаясь связанных с этим неопределенностей и возможного сопротивления;
- 3) его воздействие на других людей, которое определяется понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставлять повиноваться». По мнению Й. Шумпетера, деятельность предпринимателя всегда связана с созданием новых комбинаций, новым качеством своей работы, разработкой новых планов, повышенным риском и увеличением вероятности новых ошибок, стремлением к самостоятельному делу.

В русском языке понятие «рисковать» означает действовать предприимчиво. В.И.Даль определял риск как предприимчивость, действие наудачу в надежде на счастливый исход, а С.И.Ожегов – как возможную опасность. Обобщая эти определения, можно сказать, что **риск – это опасность, угрожающая успешному результату.**

Таким образом, **предпринимательским риском можно считать оценку альтернативных вариантов поведения предпринимателя на рынке в ситуации неопределенности относительно получения прибыли.**

Рисковая политика предприятия – это мероприятия, которые оно проводит для достижения поставленных целей. Каждое предприятие в интересах безопасности проводит свои защитные мероприятия против риска. Эти мероприятия и составляют содержание рискованной политики. Она осуществляется в двух направлениях: предотвращение риска и смягчение неизбежного риска.

Основными видами мероприятий по преодолению риска являются:

- 1) избежание риска;
- 2) сокращение риска и его регулирование;
- 3) предусмотрение риска в балансе предприятия.

Современное развитие рыночной экономики характеризуется высокой **степенью неопределенности**. Произошла деформация традиционных структур, изменились сложившиеся стереотипы поведения хозяйствующих субъектов.

Рынок предполагает встречу продавца и покупателя, которые на свой страх и риск совершают обменные сделки. В чем заключается риск при обмене и отчего возникает страх?

В связи с развитием рыночных отношений хозяйственную деятельность в наших странах приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности и изменчивой экономической среды. Все в большей степени возникает опасность неудачи, непредвиденных потерь. Ведь в широком смысле **рынок – это экономическая среда**, где происходит относительно свободное взаимодействие покупателей и продавцов в целях купли-продажи товаров и услуг, рыночные субъекты самостоятельно принимают решения о купле-продаже, определяют цены, объемы покупок и продаж, виды сделок и др. За экономическую свободу нужно платить, ибо свободе одного хозяйственника сопутствует свобода других рыночных субъектов, которые могут покупать или отказываться от покупки его продукции, предлагать за нее встречную продукцию по другим ценам, диктовать свои цены, свои условия сделок и т. д. В этом случае выгода одних может обернуться убытком для других. Таким образом, **равная экономическая свобода рыночных субъектов неизбежно порождает экономический риск.**

Классификация экономического риска строится с учетом множества критериев.

Различают следующие основные виды экономического риска в хозяйственной практике с учетом видов предпринимательской деятельности:

- **производственный**, связанный с выпуском товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности;
- **коммерческий**, связанный с процессом реализации товаров и услуг;
- **финансовый**, возникающий в сфере отношений рыночных субъектов с банками и другими финансовыми институтами. Чем выше отношение величины заемных средств к величине собственных средств, тем больше финансовый риск. Это объясняется тем, что прекращение кредитования или ужесточение условий кредита может повлечь за собой остановку производства.

Риск может быть классифицирован на основе учета источников опасности, зон риска, сфер влияния, распределения риска во времени, степени риска.

Так, **по источнику опасности** риск может быть связан:

- с разрушительным воздействием сил природы (наводнения, снегопады, землетрясения, оползни, эпидемии, пожары и т. п.);
- с причинами политического характера (войны, перевороты, революции и т. п.);
- с причинами экономического характера (падение курсов валют, курсов акций, инфляция, банкротство, невыполнение или недоброкачественное исполнение контрагентами своих договорных обязательств, невозврат кредита и т.п.);
- с причинами юридического характера (изменение в законодательстве, несовершенство законодательства, неправильное применение законодательства государственными органами, несовершенство судебной системы и т.п., а также противоправное поведение: кражи, ограбления, преступная халатность, лжебанкротство, мошенничество и другие покушения на собственность и т.п.).

По источнику возникновения различают риск:

- собственно хозяйственный;
- связанный с личностью человека;
- обусловленный природными факторами.

Экономический риск охватывает все стороны деятельности фирмы – как внешние, так и внутренние. В соответствии с этим выделяются **внешний**

и внутренний риск. Внешний риск делится на две большие группы: 1) риск ликвидности и 2) риск успеха.

Риск ликвидности включает:

- кредитный риск, или риск невозврата кредитов в срок;
- риск новых, непланируемых кредитов;
- рыночный риск, или риск по новым видам деятельности;
- прочие.

Основополагающим риском ликвидности является кредитный риск. В последние годы предприятиями активно проводятся инвестиционные операции – операции с ценными бумагами, поэтому возрастает значение рыночного риска.

К риску успеха относятся:

- отраслевой;
- страновой;
- процентный;
- валютный;
- прочие.

Можно встретить иную классификацию экономического риска, что, видимо, правомерно, так как жесткую границу между различными его видами провести довольно сложно.

2. Организационные формы предпринимательства.

Индивидуальные предприятия представляют собой организации, которые ведут свое дело за свой счет, руководители (собственники) которых несут личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимают решения. Главным вознаграждением для частных предпринимателей является полученная за свою деятельность по управлению бизнесом прибыль. Вместе с этим, предприниматель принимает на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия. Это материальная и финансовая ответственность. Есть и моральная ответственность, которая сводится к обязанностям предпринимателя за судьбы работников фирмы, которые могут потерять работу в случае закрытия фирмы.

Конкретными формами индивидуального предпринимательства являются следующие:

1. Владельцы небольших сельскохозяйственных ферм, фермеров по производству самых различных сельскохозяйственных результатов труда.

2. Розничные торговцы (владельцы табачных лавок, кондитерских магазинов, ресторанов, магазинов товаров повседневного спроса и товаров длительного пользования).
3. Предприниматели занятые в местной сфере обслуживания (служба быта, мастерские по ремонту автомобилей и другой техники).
4. Местное производство (ремесленники, небольшие проектно-конструкторские службы) и т.п.

Индивидуальное предпринимательство регулируется законодательством страны и местными постановлениями, регулирующими хозяйственную деятельность. Главнейшими юридическими требованиями для индивидуальных предпринимателей является обязательность иметь лицензию на ведение торговли, предпринимательской и другой деятельности; представлять декларацию о состоянии финансов; соблюдать законодательство о найме на работу, если применяется рабочая сила со стороны.

Индивидуальный предприниматель несет личную имущественную ответственность: это означает, что его жилой дом, автомашина и другая собственность могут быть проданы для уплаты долгов предприятия.

Целями индивидуального предпринимателя, которого называют в экономической литературе трейдером, является получение прибыли, выживание и развитие своего бизнеса, общественное признание, вечное преуспевание фирмы.

Индивидуальное предпринимательство имеет свои преимущества, среди которых быстрая реакция на изменения обстановки стоит на первом месте. Поскольку клиенты такого предпринимателя лично известны, поэтому он может незамедлительно реагировать на изменения их потребностей и вкусов. Индивидуальному предпринимателю свойственна гибкость, возможность быстрого оперативного решения вопросов. Мотивация имеет большое значение, и он готов работать напряженно длительное время.

В то же время, такое предпринимательство имеет свои негативные стороны. К ним относятся:

1. Ограниченность масштабов бизнеса;
2. Слабые перспективы достижения крупномасштабного производства;
3. Невозможность обеспечить крупных поставок, а отсюда обеспечение более низких и конкурентных цен;
4. Слабая конкурентноспособность и др.;
5. Высокая зависимость от внешней среды;

6. Проблемы использования выходных дней, отпуска, больничных листов, поскольку предпринимателю необходимо постоянно управлять коммерческим предприятием.

Несмотря на специфические особенности функционирования индивидуальных предприятий, их роль в народном хозяйстве страны исключительно велика. Это подтверждается следующими обстоятельствами.

Мелкие индивидуальные предприятия оказывают многочисленные и разнообразные услуги населению.

Обеспечивают такие предприятия занятость значительному количеству людей в районах, удаленных от основных центров страны.

Не маловажную роль такие предприятия играют в продвижении товаров крупных производителей обеспечивая, таким образом, кооперацию между мелким и крупным бизнесом.

Кооперация между мелким и крупным бизнесом обуславливается рядом объективных причин, к которым относится необходимость сотрудничества в области привлечения нужных для ведения дела специалистов (управление финансами, получение консультаций в области маркетинга, материально-технического снабжения и вопросам привлечения специалистов).

Предприятия с ограниченными ресурсами устанавливают тесные отношения с крупными фирмами.

При заключении партнерских отношений преимущества узкой специализации могут сохраниться, но функции управления в этом случае распределяются между партнерами.

Партнерские отношения в данном случае развиваются по линии укрепления взаимосвязей между самими предпринимателями. Этот процесс своей объективной материальной основой имеет усложнение материально-технической базы производства, рост обобществления производства в форме конкуренции и универсификации капитала.

Партнерство – это объединение экономических усилий и средств индивидуальных предпринимателей, когда два или более лица совместно занимаются предпринимательством в целях увеличения прибыли. Соглашения о партнерстве формируются на самых различных условиях, в самых разнообразных формах. Соглашение о партнерстве часто встречается среди специалистов одной и той же профессии или области деятельности. Ассоциации адвокатов, медиков, бухгалтеров, банкиров и т.п. представляет собой примеры партнерских отношений.

Партнерство устанавливается путем заключения соответствующего соглашения (договора).

Содержание партнерских отношений обычно включаются в соглашение о партнерстве. Участники партнерских отношений согласно действующего законодательства в странах с развитой рыночной экономикой не могут быть исключены из членов партнерского соглашения. Однако партнеры могут подать прошение о расторжении договора в соответствующую судебную инстанцию. Все члены партнерского соглашения принимают участие в решении вопросов. Решение принимается большинством голосов. Но главные вопросы, такие как изменение направления деятельности, требуют единогласного одобрения. Согласно закону прибыли и потери распределяются или поровну или пропорционально вложенному капиталу, что обуславливается соответствующими положениями партнерского соглашения. Все партнерские соглашения подчинены достижению главной цели – получить больше прибыли, а также обеспечение соответствующей эффективности производства, выживания в неблагоприятных условиях развития рынка и т.п.

Объективно партнерские отношения, в виде соответствующего соглашения, являются осознанным пониманием участников соглашения подчиняться объективным требованиям расширения и углубления обобществления всех сторон хозяйственной деятельности.

Однако такое обобществление осуществляется на соответствующих принципах, дающих неоспоримые преимущества каждому участнику такого обобществления своих деловых усилий.

Всякая кооперация труда дает неоспоримые преимущества по сравнению с различными усилиями участников трудового процесса. Партнерство в этом отношении вбирает в себя эти положительные стороны и преимущества совместной деятельности.

Наиболее заметные из этих преимуществ следует отметить:

1. Каждый партнер вносит дополнительный капитал, что позволяет увеличить масштабы предприятия и объем производства.
2. Приток новых сил, новых идей всегда благотворно сказывается на результатах общей работы.
3. Специализация партнеров по соответствующим направлениям повышает производительность общего труда.

4. Распределение ответственности, в том числе и при принятии решения, осуществляется на основе учета способностей исполнителей, их желания отвечать за порученное дело.

5. Разумное распределение ответственности и взаимная поддержка в решении общих задач уравнивает психологическое напряжение, уменьшает возможности нервного стресса участников соглашения по сравнению с тем, что может произойти с индивидуальным предпринимателем.

6. Деловое взаимодействие, искреннее и заинтересованное отношение к опыту друг друга повышает творческую энергию партнеров по общему бизнесу.

Это творчество проявляет себя на широком поле рыночных отношений и главной его направленностью становится приведение в действие всех факторов производства во имя обеспечения наивысшей эффективности производства, главным и обобщающим показателем которого является величина прибыли. Однако эта величина интересует партнеров не только как важнейшее условие дальнейшего расширения производства, повышение доходов всех участников хозяйственной деятельности, выход на новые технологические схемы и освоение последних достижений техники и опыта в их бизнесе, но и как показатель неиспользованных потенциальных возможностей дальнейшего развития коллективного творчества.

Многочисленными формами совместной деятельности, которые не получили название партнерских соглашений по существу являются организационными формами самых различных видов партнерских взаимодействий между участниками бизнеса. К ним следует отнести акционерные компании, компании с ограниченной ответственностью, многонациональными компаниями, кооперативные общества, картели и консорциумы, общественный сектор экономики и т.п.

Для экономической теории в этих организационных формах партнерства наибольший интерес представляют вопросы и проблемы функционирования экономических законов в соответствующих экономических звеньях хозяйственного механизма, что позволяет говорить об общих и специфических тенденциях развития экономических отношений в сфере производства, обмена, распределения, потребления и накопления национального богатства.

Акционерная форма предпринимательства. Различные формы обобществления производства и капитала не уничтожают основы и главных целей развития этих объединений. Основой остается собственность на

капитал в различных его проявлениях (движимое и недвижимое имущество, деньги, акции и т.п.). Целью развития остается получение большей прибыли. Наиболее наглядным примером обобществления производства на основе частных интересов участников такого обобществления являются акционерные общества. В акционерных обществах можно видеть пример реализации партнерских отношений по линии владения, распоряжения и управления бизнесом. В то же время можно выделить и развивающиеся тенденции к разделению, дроблению различных видов деятельности в рамках владения, распоряжения и управления акционерными обществами.

Рост числа акционерных обществ, где функция владения отделяется от управления, создает потенциальную возможность столкновения интересов между акционерами, директорами, менеджерами и наемными работниками. Целями акционеров является получение прибыли в краткосрочном или долгосрочном плане. Но это не единственная цель. Акционеры свою деятельность направляют для достижения долгосрочного инвестирования, владение как можно большим числом акций, что дает возможность контролировать деятельность акционерного общества, дает возможность назначить соответствующего директора и Совет директоров.

Что касается наемных работников компании, то она в основном сводится к получению гарантии выживания данного акционерного общества, гарантия занятости, высокий уровень заработной платы, хорошие условия труда и достойные человека перспективы выхода на пенсию и т.п. Большинство указанных целей свидетельствуют о совместимости интересов участников акционерного общества. В указанном объективном раскрытии названных целей нет места для столкновения интересов.

Однако трудовая деятельность осуществляется людьми, которые всегда имеют амбициозные устремления ко всеобщему благу, к улучшению дела, как борьба за правду или справедливость.

В экономической теории последних десятилетий проводилась мысль о том, что тайна происхождения прибавочной стоимости и прибыли замалчивается, а в этой тайне и содержится источник всех объективных противоречий капиталистического производства.

3. Условия развития предпринимательства в рыночной экономике.

Роль государства в развитии предпринимательской деятельности

Формирование рыночной экономики создает принципиально новые возможности для развития предпринимательства. Успеха добиться могут

лишь те предпринимательские структуры, которые правильно определяют наиболее перспективные направления своего развития и здесь сосредоточат новые усилия.

Для того, чтобы общество могло с наибольшим эффектом использовать ресурс предпринимательской активности, необходимо наличие ряда условий. Во-первых, равные для всех участников рыночных отношений права и полная экономическая свобода производителей и потребителей, которая предполагает самостоятельный выбор способа использования способностей и сбережений, а также хозяйственных контрагентов. Крайне важно не допускать вмешательства органов государственного управления в деятельность предприятий (за исключением законодательно оговоренных случаев). Во-вторых, персонификация отношений собственности, возможность по своей инициативе и под свою ответственность принимать решения об использовании имущества, продукции и доходов. В-третьих, обеспечение рыночно-конкурентного режима хозяйствования, наличие соответствующей инфраструктуры (системы товарных и фондовых бирж), коммерческих банков, предприятий оптовой торговли и т.п. Важно обеспечить открытость рынка (отсутствие барьеров в движении товаров и услуг, капитала, информации и рабочей силы, возможность приобрести любой товар по одинаковой для всех цене).

Конкуренция служит важнейшим фактором стимулирования хозяйственной активности, предпринимательства в условиях рыночной экономики. О ее необходимости достаточно четко и однозначно высказывался в своих работах Н. Бухарин. «Через борьбу на рынке, – писал он, – через рыночные отношения, через конкуренцию государственные предприятия и кооперация будут вытеснять своего конкурента, т.е. частный капитал». Но впоследствии, идеи конкуренции на целые десятилетия исчезли из экономической науки. Они были заменены сверхидеологизированными представлениями об экономике, в результате чего был снят не только вопрос о конкуренции государственных предприятий между собой, но и вопрос о существовании самого рынка.

Конкуренция – это экономическая борьба между предпринимателями за лучшие условия хозяйствования, за наиболее выгодные условия производства и реализации продукта, за получение максимального дохода. Она представляет собой эффективно действующий механизм соревнования предложения на рынке. Именно действие механизма конкуренции заставляет всех участников рыночного хозяйства не останавливаться на достигнутом,

изыскивать новые возможности. Однако тормозом в развитии здоровой конкуренции служит монополизм многих предприятий. В России монополии существуют в близких к завершенности формах.

К важнейшим экономическим условиям развития предпринимательства в нашем обществе относятся также: а) повышение качества рабочей силы в целом (образование, квалификация и т.п.); б) создание системы свободного доступа к ресурсам, кредитам, информации; в) оказание достаточно эффективной помощи со стороны государства (налоги, уровень жизни, проценты, законодательные акты); г) предоставление всем хозяйственным субъектам гарантий в сохранности их собственности и прав.

Особо следует отметить важность формирования инфраструктуры рынка. Здесь можно выделить два основных пути: 1) в рамках государственных структур; 2) создание параллельных негосударственных организаций – бирж, коммерческих банков, страховых компаний и т.п., которые бы выступали в качестве конкурентов государственных структур.

Развитие предпринимательства в России во многом определяются и политическими факторами, стабильностью политической ситуации. Особенно это важно для привлечения иностранного капитала

Стабильность в государстве и демократизация – важнейшие политические условия, от которых зависит эффективность предпринимательской деятельности.

4. Понятие предприятия. Предприятие как единство технико-экономических, организационных отношений. Теории фирмы.

Фирма (предприятие) представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Традиционная теория фирмы исходит из того, что поведение фирм определяется единственным их желанием максимизировать прибыль, которое становится возможным при равенстве предельных издержек и предельного дохода. В связи с тем, что подсчет предельных издержек и особенно предельного дохода довольно затруднителен, нет 100% достоверной и достаточной информации о рынке, спросе, его эластичности по ценам и доходам, практически невозможно предугадать действия конкурентов и оценить последствия их активности, ибо нельзя считать, что традиционная теория лучшим образом объясняет поведение фирмы. В результате

появляются альтернативные теории, объясняющие поведение фирмы иными целевыми установками.

Менеджеральная теория фирмы утверждает, что экономическое поведение фирмы определяют не собственники, а менеджеры и их целью является максимизация объема продаж и поступающего в результате дохода. Это объясняется прямой зависимостью жалования и всех дополнительных льгот и выплат, получаемых менеджерами от торговой выручки.

Социологические исследования института стратегического планирования США показали, что в краткосрочном периоде фирмы предпочитают максимизировать объем продаж, а в долгосрочном – их больше волнует максимизация прибыли.

Существуют теории, которые утверждают, что собственники и менеджеры имеют общую цель, а именно – максимизацию роста фирмы. Владельцы стремятся к увеличению капитала, преследуя цель личного обогащения, которая безгранична. Менеджеры желают повысить свой личный статус и жалование. Экономический рост фирмы позволяет менеджеру расширить штат, внедрить новые проекты, что, в свою очередь, повышает его статус, ибо в его подчинении находится большее количество работников, растет его ранг в служебной иерархии. При этом менеджеры предпочитают растущую фирму просто крупной фирме. Рост фирмы возможен на основе концентрации производства и капитала и на основе централизации производства и капитала в результате слияний и поглощений.

Экономическая теория множественности целей исходит из того, что у фирмы имеется не одна цель (прибыль, объем продаж, рост), а несколько. Сегодня фирма – сложная корпоративная система, в которой иерархии субъектов и объектов управления соответствует иерархия интересов и целей. Интерес высшего руководства фирмы – повысить престиж фирмы, улучшить экономические показатели функционирования компании, обеспечить ее стабильность и устойчивость. Интерес акционеров – получить высокие дивиденды. Интерес менеджеров – повысить свой социальный статус, сделать хорошую карьеру, обеспечить рост доходов. Интерес наемных рабочих – высокая заработная плата, хорошие условия труда, повышение квалификации, профессиональный рост и т.д.

Большое внимание в **поведенческих теориях** отводится учету влияния внешней среды (экономические, экологические, политические и социальные условия), в которой существует и функционирует фирма.

5. Классификация предприятий, внешняя и внутренняя среда.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций различают фирмы: промышленные, торговые, транспортные, страховые, инжиниринговые, банковские, финансово-инвестиционные, научно-исследовательские, инновационные, оказывающие различного рода услуги (связи, бытового обслуживания и т.д.).

Одна из самых многочисленных и самая крупная по объему суммарных продаж группа – промышленные фирмы (предприятия). К их числу относят предприятия, у которых не менее 50% продаж составляет продукция собственного производства.

Также велико количество фирм, занятых торговлей внутренней и внешней. Их деятельность носит, как правило, посреднический характер. Они могут либо входить в систему сбыта крупных промышленных предприятий, либо быть независимыми и юридически, и экономически.

Транспортные фирмы осуществляют перевозку грузов и пассажиров. Выделяются судоходные, автомобильные, авиационные и железнодорожные фирмы. Последние в большинстве стран малорентабельны или убыточны, поэтому, как правило, их берет в свои руки государство.

Развитая рыночная экономика невозможна и без многочисленных банковских, страховых, лизинговых, финансово-инвестиционных фирм, связанных с ценными бумагами, недвижимостью, арендными отношениями.

Во всех странах действует большое число научно-исследовательских, инновационных (венчурных или рискованных), информационных, консультативных, аудиторских фирм, оказывающих разного рода услуги.

С учетом отраслевой сферы деятельности (этот критерий шире степени охвата видов и форм хозяйственной деятельности) различают моноотраслевые и диверсифицированные фирмы. Различают два типа диверсифицированных фирм. **Первый тип** предполагает при всем многообразии сфер деятельности сохранение достаточно выраженного профилирующего производства. Например, американская компания «Американ экспресс» осуществляет банковские и валютные операции, страхование, брокерские операции, а также услуги в области туризма, занимается издательской деятельностью. Чаще всего это **концерны** – группы предприятий (дочерних фирм), сосредоточенных вокруг одного предприятия (материнской компании), которое держит акции этой группы. Концерны обладают значительной экономической устойчивостью и

конкурентоспособностью, ибо могут быстро перевести капитал из менее перспективных в более перспективные отрасли.

Второй тип диверсифицированных фирм – **объединения** (или конгломераты) – характеризуется отсутствием доминирующего отраслевого ядра. Здесь сосредоточены различные виды хозяйственной деятельности, не имеющие между собой никаких производственных связей. Основная цель таких объединений – получение дополнительной прибыли посредством игры на курсах акций. При таком распылении своей деятельности конгломераты со временем начинают проигрывать в конкурентной борьбе со специализированными фирмами. Тогда они концентрируют свои усилия на производственном профиле компании, пересматривают свою рыночную стратегию, освобождаются от отдельных филиалов и отделов и превращаются, по существу, в фирмы первого типа.

По критерию территориально-национальных, масштабов деятельности все фирмы делятся на национальные и транснациональные корпорации (ТНК). Последние представляют собой крупные концерны, для которых характерна международная диверсификация деятельности.

По степени концентрации производства фирмы распадаются на крупные, средние и мелкие (последние относят к малому бизнесу). Критерии отнесения фирм к тому или иному разряду весьма условны и дифференцированы по странам. Так, в США к малым промышленным фирмам относят обычно такие, где занято до 500 чел., к средним – от 500 до 1000 чел.; в большинстве стран Европы средними считаются предприятия, привлекающие от 50 до 500 работников, а в Японии – от 30 до 300 человек. Каждый из этих типов фирм характеризуется специфическими условиями функционирования и использует особые стратегии в конкурентной борьбе.

Крупные фирмы имеют преимущества перед средними и мелкими предприятиями:

- они характеризуются устойчивостью, за счет больших ресурсов и доходов имеют большие возможности для маневрирования ресурсами, пережидания неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Крупные предприятия, как правило, не ликвидируются физически, а лишь меняют владельцев. Они способствуют повышению экономической стабильности в стране;

- крупные фирмы могут наладить и налаживают массовое производство, что позволяет насытить рынок нужными товарами.

- крупные фирмы имеют возможность использовать новейшую дорогую технику, освоить новые отрасли, обеспечить крупномасштабное строительство, проводить крупные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), т.е. они являются проводниками научно-технического прогресса;

- масштабы производства позволяют крупным фирмам иметь значительную экономию труда, ибо она ведет к сокращению издержек производства и обращения на единицу продукции, увеличению дохода на единицу капиталовложений.

Средние фирмы в западных странах составляют в среднем около 20% всей численности предприятий. Средние предприятия не обладают такой многочисленностью и гибкостью, как мелкие предприятия, и не имеют такой мощи, как крупные. Но они более устойчивы, чем мелкие, так как специализированный рынок, на который они работают («ни-шевая» специализация), менее подвержен колебаниям. Средние фирмы выступают конкурентной силой для крупного бизнеса и имеют тенденцию к монополии. Они являются источником дальнейшей концентрации капитала.

Мелкие фирмы – самые многочисленные в рыночной экономике, характеризуются гибкостью, способностью быстро реагировать на изменяющийся спрос на рынке, быстрым обновлением. Мелкие предприятия выступают своего рода фундаментом рыночной экономики, не допуская появления дефицита товаров на рынке, поддерживают конкуренцию благодаря своей многочисленности, невысоким ценам, низким издержкам производства из-за отсутствия расходов по управлению, рекламе и т.д. – в этом роль малого бизнеса в развитой рыночной экономике. Причины выживания мелких предприятий в следующем:

- включение мелкой фирмы в структуру крупного предприятия чаще оказывается менее выгодным, чем оказание ей помощи и деловое с ней сотрудничество;

- мелкие фирмы выбирают те сферы деятельности, где нет необходимости в массовом производстве, больших затратах, т.е. они не встают на пути среднего и крупного бизнеса;

- мелкие фирмы обладают особой привлекательностью для человека: он более независим, может заниматься любимым делом;

- для их создания нужен небольшой капитал и поддержка со стороны государства.

6. Основные подходы к определению фирмы.

Первоначально слово «фирма» означало «торговое имя» коммерсанта. В настоящее время **фирма** – элемент любой рыночной экономики, организационно-экономическая структура предпринимательской деятельности, обладающая экономической и юридической самостоятельностью.

Понятие «фирма» и «предприятие» не тождественны. Предприятием уместно называть производственную организацию, осуществляющую с технологической точки зрения достаточно однородную деятельность (выпуск товаров, оказание услуг). Фирма может заниматься различными видами деятельности, совершенно не связанными между собой (производственная, торговая, финансовая), и производить весьма разнообразную продукцию.

Существует несколько подходов к объяснению возникновения и развития фирм.

Во-первых, фирма представляет собой организационно-экономическую систему, с помощью которой осуществляются производственные процессы для создания товаров и услуг.

Во-вторых, в социально-экономическом отношении фирмы – это общность людей, объединённых едиными мотивами действия.

В третьих, фирма – совокупность взаимовыгодных контрактов, механизм реализации рыночных отношений, в основе которых лежат издержки по осуществлению хозяйственных сделок – трансакций.

В экономической теории существует 2 подхода к рассмотрению природы фирмы:

Технологический подход к изучению фирмы предполагает возможность определения функции, выражающей максимальный объём выпуска при заданном уровне развития техники и технологии, при всех возможных комбинациях факторов производства, имеющихся в наличии.

В соответствии с **институциональным подходом**, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации прибыли, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей её дальнейшего развития, и в конечном итоге, исчезновения.

Более эффективным признаётся тот технологический способ производства, который обеспечивает большее количество продукции при данных ресурсах или, наоборот, требует меньшего объёма ресурсов для получения заданного объёма продуктов.

Тесты.

1. Основное отличие деятельности предпринимателя от других видов деятельности – это:

- а) добросовестность;
- б) партнерство;
- в) прогрессивность;
- г) готовность к риску;
- д) трудолюбие.

2. Принцип ведения хозяйственной деятельности, базирующийся на сопоставлении полученных экономических результатов с затратами, – это:

- а) хозяйственный оборот;
- б) коммерческий расчет;
- в) бухгалтерский баланс;
- г) экономический прогноз.

3. К числу целей предпринимательства относятся:

- а) благотворительность и филантропия;
- б) прибыль и инновации;
- в) налоги и кредиты.

4. К числу целей предпринимателя не относится:

- а) обеспечение жизнеспособности своего предприятия;
- б) создание дополнительных рабочих мест в обществе;
- в) наращивание масштабов производства;
- г) повышение эффективности функционирования предприятия.

5. При какой форме организации предпринимательской деятельности легче осуществить производство сложной техники:

- а) индивидуальное предприятие;
- б) хозяйственное товарищество;
- в) хозяйственное общество;
- г) государственное предприятие.

6. Риск в предпринимательстве – это:

- а) вероятность убытков при недополучения дохода по сравнению с

прогнозом:

- б) движущий стимул эффективного использования капитала;
- в) непредсказуемость поведения партнеров;
- г) результат хозяйственной деятельности, связанный с личностью предпринимателя и обусловленный природными факторами;
- д) недостаточность информации;
- е) все ответы верны.

7. Основное отличие деятельности предпринимателя от других видов деятельности – это:

- а) добросовестность;
- б) партнерство;
- в) прогрессивность;
- г) готовность к риску;
- д) трудолюбие.

8. Определяющим критерием принадлежности предприятия к мелкому, среднему и крупному является:

- а) численность работающих;
- б) ассортимент выпускаемой продукции;
- в) объем производства;
- г) эффективность производства.

9. Принадлежность предприятия к крупному, среднему и мелкому производству определяется:

- а) количественными параметрами;
- б) качественными параметрами;
- в) естественно-природными предпосылками;
- г) степени использования производственных мощностей.

10. Мелкие предприятия характеризуются:

- а) многочисленностью;
- б) гибкостью;
- в) постоянной ротацией;
- г) всем перечисленным.

11. Объединение предприятий, при котором сохраняется их юри-

дическая самостоятельность, но устанавливается финансовый контроль материнской компании, представляет собой:

- а) картель;
- б) трест;
- в) концерн;
- г) синдикат.

12. Высшим органом управления акционерного общества является:

- а) совет директоров;
- б) собрание уполномоченных;
- в) общее собрание акционеров;
- г) собрание держателей привилегированных акций.

13. Какая из приведенных целей фирмы является наиболее важной:

- а) получение прибыли;
- б) максимизация продаж;
- в) повышение качества продукции;
- г) увеличение заработной платы работников;
- д) расширение рынка сбыта товаров и услуг.

Вопросы для самоконтроля.

1. Фирма и предприятие – это тождественные понятия?
2. Назовите существенные черты предпринимательской деятельности.
3. Почему выгодно организовывать полные товарищества?
4. Чем различаются ОАО и ЗАО?
5. В чем заключаются преимущества и слабые стороны малого бизнеса?
6. Что такое управление? Какие методы управления Вы знаете?
7. Что такое предприятие?
8. Какие критерии классификации предприятий Вы знаете?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 8. Теория производства

Вопросы:

1. Предельная норма технологического замещения.
2. Валовый, средний и предельный продукт производства
3. Производственная функция.
4. Развитие производства
5. Бюджетное ограничение производства и оптимальный производственный выбор

1. Производственная функция.

В неоклассической экономической теории под **производством** понимается процесс использования производственных ресурсов (труда, капитала, земли, информации и предпринимательской способности) для выпуска товаров и предоставления услуг. Для удобства теоретического анализа в микроэкономических моделях, описывающих процесс производства, обычно используется два переменных фактора производства, а технология производства в большинстве случаев предполагается неизменной. Под **технологией** понимается способ применения ресурсов, обусловленный уровнем развития науки, техники и практических знаний организаторов производства. Зависимость между количеством применяемых ресурсов и выходом продукции называется **производственной функцией**. $Q = f(L, K)$, где **Q** – объем выпускаемой продукции; **f** – характер зависимости, определяемый технологией и организацией производства; **L, K** – виды применяемых ресурсов (от англ. labour – труд, capital – капитал, фонды). Производственные функции обладают следующими **свойствами**:

1) ресурсы (факторы производства) характеризуются определенной взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью;

2) существует предел роста объема выпуска, который может быть достигнут путем увеличения использования одного ресурса при условии, что величина другого используемого ресурса остается неизменной. Это свойство

производственной функции получило название **закона изменяющейся (убывающей) отдачи переменного фактора производства**.

Так, например, наращивание применения минеральных удобрений на земельном участке ограниченных размеров первоначально приведет к ускоренному росту урожая, но затем обусловит сокращение прироста и может вызвать абсолютное снижение объемов производства;

3) изменение в применении факторов производства легче осуществить в течение продолжительного времени, чем за короткий период. В микроэкономике **краткосрочным периодом** называют отрезок времени, в течение которого предприятие может изменить (нарастить или сократить) применение некоторых факторов производства (они называются **переменными**), но хотя бы один фактор остается неизменным. Как правило, это уровень производственных мощностей. Этот фактор называется **постоянным**. В **долгосрочном периоде** фирма располагает временем, достаточным для изменения любого фактора производства, в том числе объема производственных мощностей, поэтому все факторы производства становятся переменными. Производственная функция может быть представлена в виде графика – изокванты (рис.8.1).

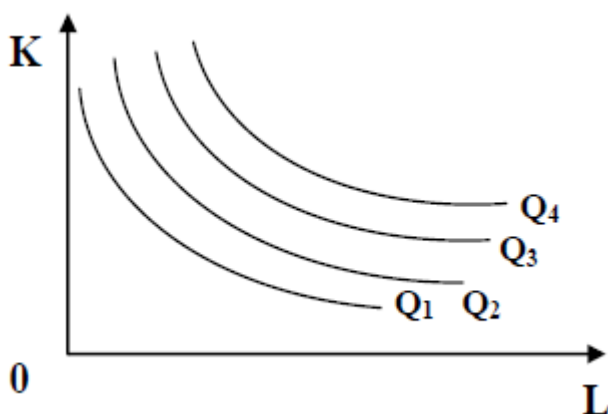


Рис. 8.1. Карта изоквант

Изокванта – это кривая, все точки которой представляют сочетания факторов производства, обеспечивающие равный объем выпуска продукции.

Карта изоквант – это ряд изоквант, показывающих возможные объемы выпуска продукции при любых сочетаниях факторов производства.

Изокванты и их карта внешне схожи с кривыми безразличия и картой кривых безразличия. Существенное различие между ними состоит в том, что разные кривые безразличия дают только порядковую оценку полезности, а разные изокванты выражают точное количественное измерение выпуска продукции.

В этом отношении карта изоквант похожа на топографическую карту. Каждая последующая кривая показывает больший объем выпуска продукции (большую «высоту»).

Одной из известных двухфакторных моделей является **производственная функция Кобба-Дугласа** – зависимость объема производства Q от создающих его затрат труда L и капитала K $Q = AK^\alpha L^{1-\alpha}$: где A — технологический коэффициент, α — коэффициент эластичности по труду, а β — коэффициент эластичности по капиталу. Если сумма показателей степени равна единице ($\alpha+\beta=1$), то функция Кобба-Дугласа является линейно однородной, то есть она демонстрирует постоянную отдачу при изменении масштабов производства. Если сумма показателей степени больше единицы ($\alpha+\beta>1$), функция отражает возрастающую отдачу, а если она меньше единицы ($\alpha+\beta<1$), — убывающую. Изокванта, соответствующая функции Кобба-Дугласа, будет выпуклой и «гладкой».

2. Валовый, средний и предельный продукт производства

Если фактор производства (**K**) является постоянным, то объем выпуска становится функцией одного переменного фактора: $Q = f(L)$.

Для характеристики влияния изменения переменного фактора на объем выпуска используются три взаимосвязанных параметра:

- **валовый продукт** переменного фактора производства (**ТРЛ**) – общий объем выпуска Q при определенном количестве применяемого переменного фактора L при условии, что другой фактор остается постоянным $TP_L = Q$;

- **средний продукт** переменного фактора производства - объем выпуска, приходящийся на единицу переменного фактора L :

$$AP_L = \frac{TP_L}{L}$$

- **предельный продукт** переменного фактора производства – прирост объема выпуска при использовании дополнительной единицы переменного фактора L :

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L}$$

Рассмотрим взаимосвязь валового, среднего и предельного продукта переменного фактора производства (рис.8.2). Кривая **ТРЛ** показывает изменение объема выпуска при увеличении использования фактора L . При движении по кривой от **0** до точки **A** наблюдается ускоренный рост отдачи: каждая последующая единица фактора L дает больший прирост выпуска Q ,

чем предыдущая. На отрезке **AB** рост производства становится равномерным, пропорциональным увеличению фактора **L**.

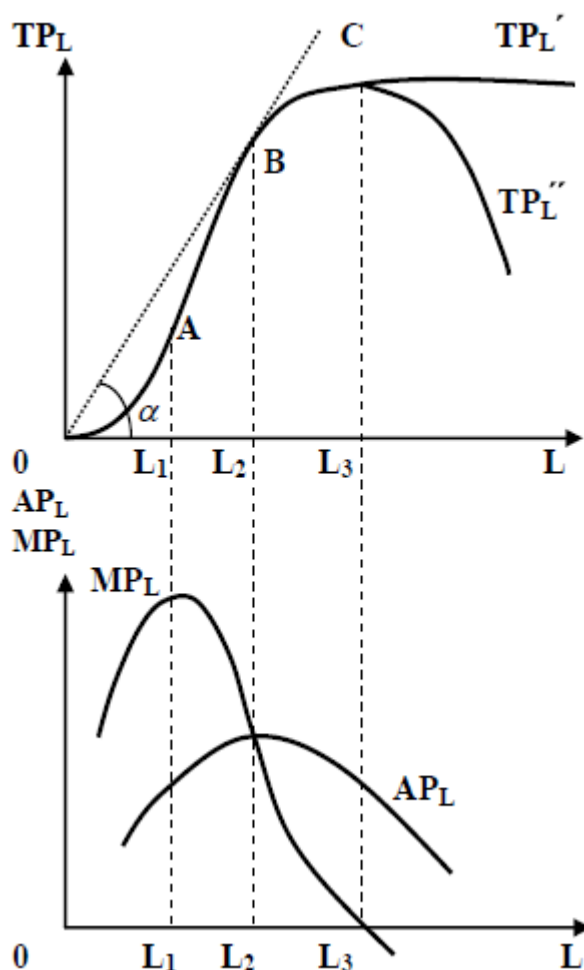


Рис. 8.2. Взаимосвязь валового, среднего и предельного продукта.

На отрезке **BC** наблюдается снижающаяся отдача переменного фактора. При перемещении вправо от точки **C** увеличение **L** дает либо нулевой (случай TPL'), либо отрицательный (случай TPL'') прирост выпуска продукции в результате перенасыщения производства этим фактором.

Параметры кривой среднего продукта показывают значения **APL** при всех возможных количествах использования переменного фактора **L**. Значение **APL** соответствуют тангенсу угла наклона луча, проведенного от начала оси координат через точку на кривой **TPL**, соответствующую определенному количеству фактора **L**. **APL** достигает максимума при **L2**, соответствующей точке **B** на графике **TPL** (тангенс угла наклона **OB** больше

тангенса угла наклона любого луча, проведенного от начала оси координат через любую другую точку на кривой **TP_L**, соответствующую другим значениям **L**). Кривая **MPL** (tg угла наклона) показывает величину изменения выпуска продукции при предельно малом изменении количества применяемого фактора **L**.

Закон убывающей предельной производительности – при увеличении использования одного фактора производства, в то время как другие остаются постоянными, предельный продукт переменного фактора будет уменьшаться. Можно сказать, что есть предел роста объема выпуска продукции за счет увеличения только одного фактора производства. В зависимости от характера функции предельная производительность переменного фактора может стремиться к нулю, достигнуть нуля или иметь отрицательное значение. **Точка уменьшения предельной производительности** – это граница использования переменного фактора, при которой его предельный продукт начинает сокращаться.

3. Предельная норма технологического замещения.

Угол наклона изокванты характеризует сравнительную производительность факторов и называется **предельной нормой технологического замещения MRTS** (англ. - **marginal rate of technological substitution**). **Предельная норма технологического замещения** показывает, какое количество одного ресурса (капитала) может быть заменено использованием дополнительной единицы другого ресурса (труда) без

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

изменения объема выпуска продукции

Выпуклость изокванты означает, что по мере движения вниз вдоль изокванты **MRTSLK** снижается, так как предельная производительность капитала при его сокращении растет, а предельная производительность труда по мере его увеличения снижается. Связь предельных продуктов факторов **L**

$$\frac{MP_K}{MP_L} = -\frac{\Delta L}{\Delta K}$$

и **K** выражается соотношением:

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L}$$

где $\frac{\Delta TP_L}{\Delta L}$ – **предельный продукт** переменного фактора производства – прирост объема выпуска при использовании дополнительной единицы

переменного фактора L , $MP_K = \frac{\Delta TP_K}{\Delta K}$ – предельный продукт переменного фактора производства K .

Так как $MRTS_{KL} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$, тогда $MRTS_{KL} = \frac{MP_K}{MP_L}$, а $MRTS_{LK} = \frac{MP_L}{MP_K}$. В

зависимости от взаимозаменяемости или взаимодополняемости факторов производства изокванты могут иметь разный вид: например, для абсолютно заменяемых ресурсов, где $MRTS = \text{const}$ изокванты будут иметь линейный вид, а для абсолютно дополняемых ресурсов – угловой (рис.8.3.), где предельная норма технологического замещения труда капиталом либо равна нулю, $MRTSLK=0$ (горизонтальный участок), либо равна бесконечности, $MRTSLK = \infty$ (вертикальный участок).

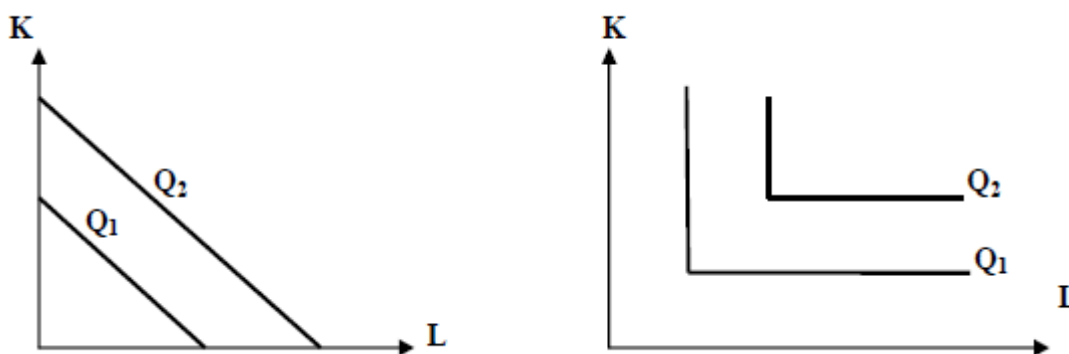


Рис. 8.3. Виды изоквант

4. Развитие производства

Траектория развития производства зависит от изменения технологий и изменения соотношения цен факторов производства. Изменение технологии проявляется в увеличении объемов производства при меньших затратах обоих факторов производства и выражается в изменении формы изокванты и ее сдвиге в направлении точки отсчета оси координат (рис.8.4).

В продолжительный период времени все факторы производства являются переменными.

Менеджеры могут увеличивать количество применяемого труда и осваивать новые производственные мощности, не изменяя технологию (построить новые здания, нанять новых работников). Рост производства, вследствие использования его факторов в больших размерах выражается в поднятии его на более высокие кривые на карте изоквант (рис.8.4).

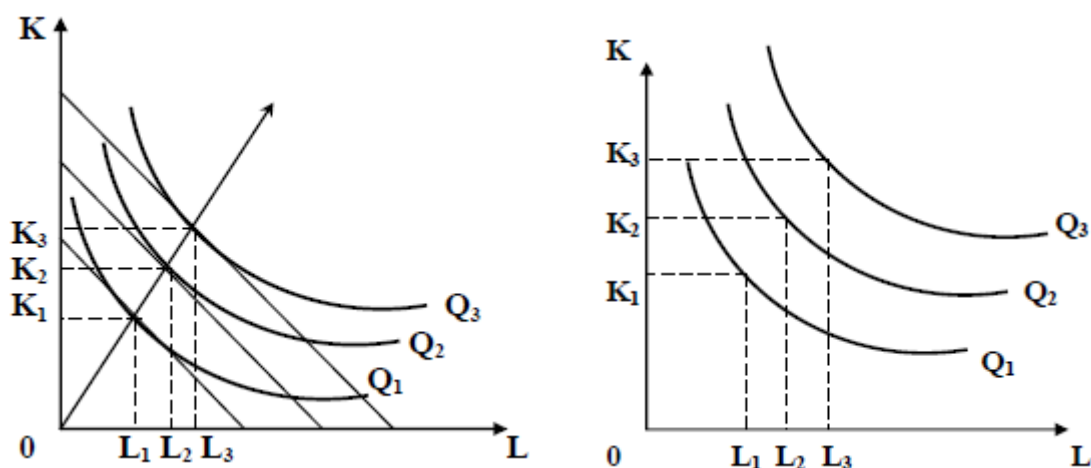


Рис.8.4. Сдвиг изоквант в результате изменения технологии и масштаба производства.

Возможны три варианта зависимости: 1) увеличивающийся эффект масштаба производства (рост производства, превышающий темпы роста факторов производства); 2) постоянный эффект (рост производства прямо пропорционален темпам роста факторов производства) – оптимальные размеры; 3) снижающийся эффект масштаба (рост производства меньше, чем рост факторов производства).

5. Бюджетное ограничение производства и оптимальный производственный выбор

Общие затраты на производство ограничены бюджетом компании и обозначаются C (англ. cost - затраты). Графическое изображение всех возможных сочетаний двух факторов производства, доступных при определенном уровне затрат C , то есть имеющих равную суммарную стоимость, называется **изокостой**. Изокоста представляет собой аналог линии бюджетных ограничений потребителя. Если принять процент r за цену капитала и заработную плату w как цену ресурса труд, общие издержки на

производство составят: $C = wL + rK$. Соответственно, уравнение

$$K = \frac{C}{r} - \frac{w}{r} \cdot L$$

бюджетной линии

Угол наклона изокосты будет определяться обратным соотношением цен

$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{w}{r}$$

ресурсов:

Рациональный производственный выбор означает такое распределение затрат на ресурсы, при котором предельные производительности факторов производства на единицу затрат одинаковы. Точка **A** – рациональный производственный выбор, обеспечивающий наибольший объем выпуска при затратах **C** (рис.8.5.). В этой точке угол наклона изокванты равен углу

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

наклона изокосты.

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r} \Rightarrow \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}$$

Отсюда,

Первоначальный рациональный производственный выбор находится в точке **A** на изокванте **Q1** при объеме затрат, соответствующих изокосте **C1**. При увеличении производства в долгосрочном периоде рациональный выбор переместится в точку **B**, что потребует увеличения затрат с **C1** до **C2**. В краткосрочном периоде, когда один фактор будет фиксированным (**K1=Kconst**), производственный выбор будет в точке **D**.

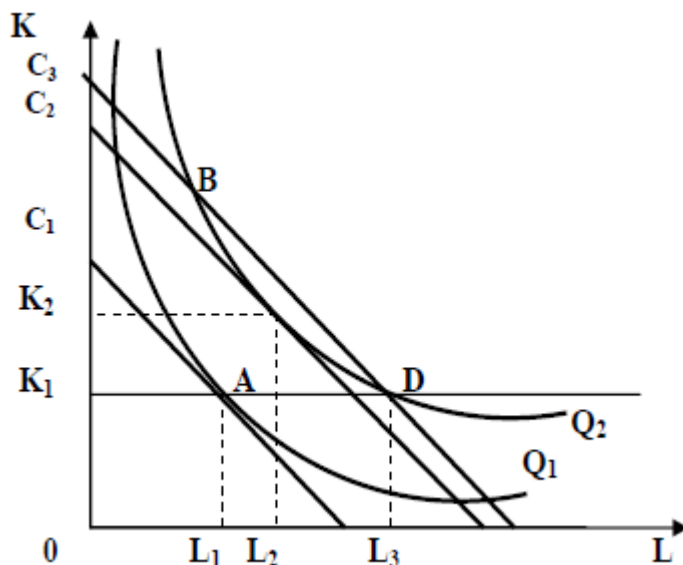
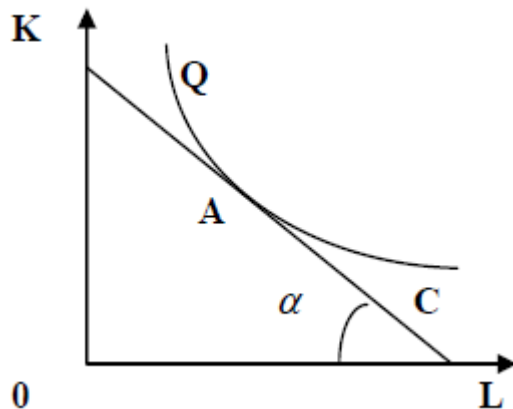


Рис. 8.5. Рациональный производственный выбор.

Тесты

1. Предельная норма технологического замещения труда капиталом равна $1/2$. Для того, чтобы обеспечить прежний объем производства продукции при сокращении труда на 6 единиц, необходимо увеличить использование капитала:
 - а) на $1/3$ единицы;
 - б) на 3 единицы;
 - в) на 6 единиц;
 - г) не нужно увеличивать.

2. Предельным продуктом в экономической теории называется:
 - а) ресурс, который находится в ограниченном количестве в экономике;
 - б) самые важные ресурсы, товары, услуги, необходимые для производства;
 - в) последняя единица используемого ресурса;
 - г) прирост произведенного блага при использовании дополнительного количества ресурса.

3. Закон убывающей производительности переменного фактора действует при условии, когда:
 - а) происходит рост какого-либо производственного фактора;
 - б) остальные факторы производства неизменны;
 - в) в экономике полная занятость;
 - г) запас всех ресурсов неограничен.

4. Совокупный продукт достигает своего максимума, при этом:
 - а) предельный продукт равен нулю;
 - б) предельный продукт равен среднему продукту;
 - в) средний продукт равен нулю;
 - г) средний продукт меньше нуля.

5. В отличие от кривых безразличий, изокванты:
 - а) не пересекаются;
 - б) отражают комбинации, сочетания благ (ресурсов);
 - в) отражают одинаковый уровень полезности (выпуска);
 - г) имеют количественное выражение.

- б. Равновесие производителя достигается, когда:
- а) спрос и предложение равны;
 - б) достигается максимальный объем производства;
 - в) достигается минимизация производственных расходов;
 - г) предельная норма технологического замещения равна соотношению цен на ресурсы.

7. При росте цен на ресурсы изокоста будет смещаться:

- а) вправо вверх;
- б) влево вверх;
- в) вправо вниз;
- г) влево вниз.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем различие краткосрочного и долгосрочного периода деятельности предприятия?
2. Дайте характеристику валового, среднего и предельного продукта переменного фактора производства.
3. Что представляет собой рациональный производственный выбор? В чем состоит особенность производственного выбора в краткосрочном периоде?
4. В чем состоит экономический смысл закона убывающей отдачи переменного фактора производства?

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва:

ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.-(Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А.И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 9. Издержки в долгосрочном и краткосрочном периоде

Вопросы:

1. Природа издержек. Экономические и бухгалтерские издержки.
2. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные, переменные, общие, средние и предельные издержки.
3. Доходы фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Общий, средний и предельный доход фирмы.

1. Природа издержек. Экономические и бухгалтерские издержки.

На рынках готовой продукции фирма выступает как производитель-поставщик, а ее поведение характеризует предложение товаров и услуг. Чем же определяется предложение, что обуславливает готовность фирмы произвести то или иное количество продукта? Одним из наиболее важных факторов предложения являются издержки производства.

Издержки производства в условиях современной конкуренции оказывают определяющее воздействие не только на размер прибыли предприятия и возможности расширения производства, но и на решение вопроса о том, останется ли фирма вообще на данном рынке или вынуждена будет покинуть его.

Издержки производства представляют собой совокупность материальных и трудовых затрат на производство продукции. Они выступают, как экономическая категория, которая отражает: во-первых, отношения, возникающие между субъектами внутри предприятия по поводу использования живого и овеществлённого труда; во-вторых, это отношения, возникающие между предприятиями – поставщиками материалов, топлива, комплектующих изделий и предприятиями, которые используют эти продукты, как сырьё для производства своей продукции.

В экономической науке издержки предприятия рассматриваются как издержки упущенных возможностей и как *явные (бухгалтерские издержки)*. Последние включают: стоимость сырья, полуфабрикатов, топлива, амортизацию оборудования, зарплату со всеми начислениями по социальному страхованию, административные расходы.

Неявные издержки (издержки упущенных возможностей) – это те доходы, которые могли бы быть получены на собственные ресурсы, если бы их предоставить за плату, установленную рынком, другим пользователям.

Сюда можно включить процент на собственный капитал, арендную плату за помещение, плату за менеджерскую работу самого предпринимателя.

Бухгалтерские издержки плюс неявные издержки – это **экономические издержки**.

Экономические издержки – это те денежные доходы, которыми фирма должна обеспечить поставщиков (т.е. собственников) экономических ресурсов (факторов производства) для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от возможного из применения в альтернативных производствах.

Для бухгалтера существует принципиальное различие между покупными и непокупными (собственными) ресурсами фирмы, так как первые оплачиваются из денежных средств фирмы, а вторые – нет. Напротив, для экономиста такого различия не существует, так как и покупные и непокупные ресурсы, используемые данной фирмой, в одинаковой степени отвлекаются из производства других товаров и услуг, также необходимых для удовлетворения потребностей общества. Поэтому в экономические издержки включаются не только явные (внешние) затраты, включаемые в бухгалтерские издержки, но также и неявные (внутренние) затраты.

При наличии у фирмы собственных, непокупных ресурсов её бухгалтерские издержки будут меньше экономических на величину неявных издержек. Таким образом, для расчёта экономических издержек работы предприятия нужно определить стоимость непокупных ресурсов в денежном выражении, а затем величину неявных издержек прибавить к величине издержек бухгалтерских.

Сумма неявных издержек = нормальная прибыль – это как минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования (она может быть оценена в виде процента на капитал);

Безвозвратные издержки – это затраты, не имеющие альтернативного использования, вмененные издержки которых равны нулю. Это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущих решений затраты. Они представляют собою невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением вида или места деятельности.

В рамках данной темы, так же как и во всех последующих темах, мы будем говорить только об экономических издержках, а отнюдь не о бухгалтерских.

Различия в величине бухгалтерских и экономических издержек приводят

к количественному несовпадению бухгалтерской и экономической прибыли. Бухгалтерская прибыль – это совокупная выручка за вычетом бухгалтерских издержек. Экономическая прибыль – это разница между совокупной выручкой и экономическими издержками. Она меньше бухгалтерской на величину неявных издержек и нормальной прибыли.

2. Издержки производства в краткосрочном периоде. Постоянные, переменные, общие, средние и предельные издержки.

Постоянные издержки (FC) производства не зависят от величины производства, существуют и при нулевом объеме производства (стоимость оборудования, аренда, процент, займы, налоги, амортизационные отчисления, расходы по охране, зарплата управленческого аппарата). Графически эта зависимость может быть представлена следующим образом:

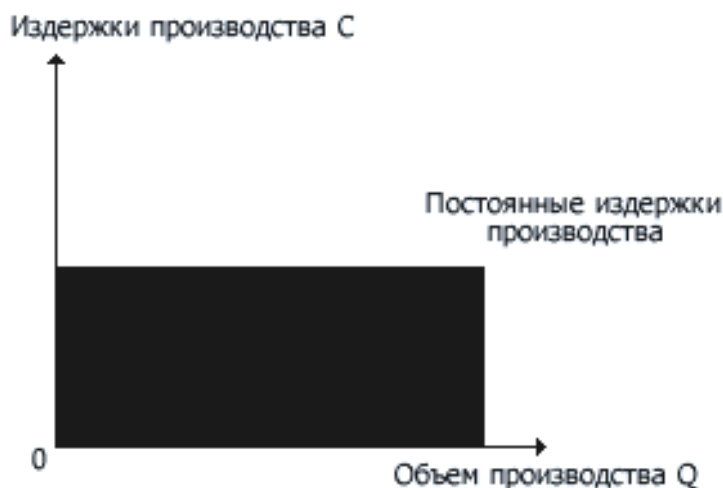


Рис. 9.1. Постоянные издержки производства

Переменные издержки (VC) производства зависят от количества производимой продукции и складываются из затрат на сырье, материалы, топливо, заработной платы рабочих и т.д.

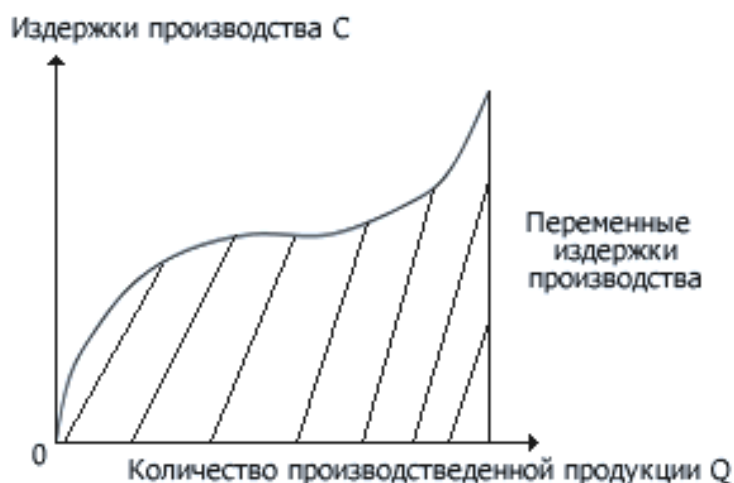


Рис.9.2. Переменные издержки производства

Валовые издержки производства (ТС) – это сумма денежных расходов на производство определенного объема продукции, совокупность постоянных и переменных издержек.

Изменение количества издержек на производственную единицу характеризуют:

- **средние издержки(АС)**, равные частному от деления валовых издержек на количество произведенной продукции;
- **средние постоянные издержки(АТС)**, равные частному от деления постоянных издержек на количество произведенной продукции;

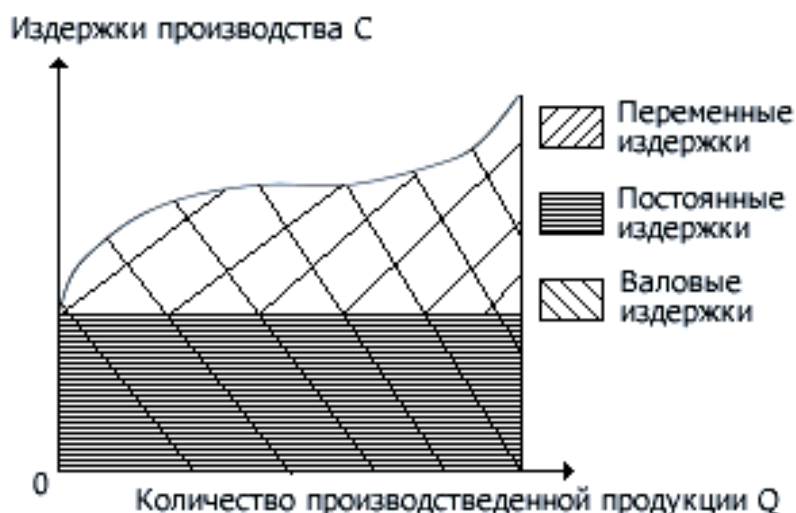


Рис. 9.3. Валовые издержки производства

- **средние переменные издержки (AVC)** образуются делением переменных издержек на количество произведенной продукции.

Средние издержки постоянно сравнивают с рыночной ценой. Если средние издержки ниже рыночной цены, то фирма может работать рентабельно в границах объема производства $Q_1 - Q_2$ (рис. 9.4).



Рис. 9.4. Валовые издержки производства

Заштрихованная часть рисунка показывает массу прибыли фирмы. Если средние издержки превышают рыночную цену единицы продукции, то производство данного товара для фирмы будет нерентабельно, и за такое производство браться не стоит (рис. 9.5).



Рис. 9.5. Средние издержки производства

График средних издержек имеет *U*-образную форму связи с тем, что вначале наблюдается большая часть постоянных издержек, так как большие постоянные издержки распределяются на незначительный объем продукции. По мере роста производства постоянные издержки приходятся на все большее число единиц продукции, и средние издержки падают до минимума в точке *M*. Затем, при движении вправо от точки *M*, растут транспортные расходы, затраты на хранение, управление и т.д. Переменные издержки растут, возрастают и средние издержки.

Предельные издержки – это дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. Они равны приросту переменных издержек, если предполагается, что постоянные издержки неизменны. Рассмотрим рис. 9.6.



Рис. 9.6. Равновесие фирмы на рынке

Кривая *AC* (средние издержки) находится выше кривой *MC* (предельные издержки), так как включает, кроме переменных, еще и постоянные издержки, предельные же издержки, как было сказано выше, – это прирост переменных издержек. Кривая *AC* находится правее кривой *MC*, так как в *AC* включается весь объем переменных издержек, а в *MC* – только прирост переменных издержек (величина меньше всего объема переменных издержек).

Точка *M* – это точка равновесия фирмы на рынке, она отражает пределы расширения производства. Увеличение производства больше чем на 10

единиц ведет к уменьшению прибыли, либо на каждую единицу товара добавочные расходы (точка *E*) растут быстрее средних (точка *F*).

3. Доходы фирмы. Бухгалтерская и экономическая прибыль. Общий, средний и предельный доход фирмы.

Целевые устремления фирм многообразны и изменяются как во времени, так и в зависимости от рыночных условий, однако, получение прибыли является определяющим условием долгосрочного функционирования фирмы

Доход фирмы формируется в виде выручки, величина которой зависит от цены и количества реализованной продукции. Так как рыночная цена блага является функцией спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно является кривой ее дохода от единицы продукции, то есть кривой **средней выручки** (AR) фирмы $AR = TR/Q = P(Q)Q$. Умножив количество проданной продукции на цену, мы получим величину **совокупной выручки** (TR) фирмы. $TR(Q) = P(Q)Q$. Поскольку функция спроса является убывающей, каждая дополнительно проданная единица будет приносить фирме убывающее приращение дохода.

Поэтому **предельная выручка** (MR), отражающая прирост совокупной выручки от дополнительно реализованной единицы продукции будет убывающей.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q}$$

Учитывая обратный характер зависимости цены и спроса, следует сделать вывод о том, что кривая предельной выручки (MR) будет всегда находиться ниже кривой средней выручки (AR), а увеличение совокупной выручки (TR) будет зависеть от изменения предельной выручки (MR).

Динамика совокупной выручки зависит от эластичности спроса. При эластичном спросе предельная выручка положительна и совокупная выручка растет, а при неэластичном – отрицательна и совокупная выручка снижается. Предельную выручку легко найти как первую производную функции совокупной выручки. Для линейной кривой спроса функция достигает своего максимума в точке, где предельная выручка равна нулю: $dTR(Q)/dQ = MR = 0$.

Вопрос определения финансового результата предприятия – один из фундаментальных и наиболее сложных вопросов, стоящих перед бухгалтерским учетом. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее

экономическому содержанию привели к разграничению таких понятий, как «бухгалтерская» (раньше ее называли балансовой) и «экономическая» прибыль.

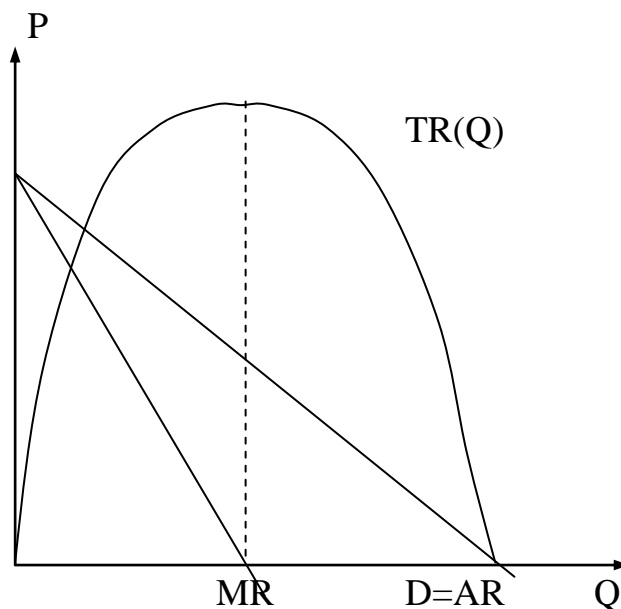


Рис.9.7. Максимум выручки.

Под **бухгалтерской прибылью** обычно понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами бухгалтерского учета и указываемая в отчете о прибылях и убытках как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде. Понятие «бухгалтерской прибыли» в России введено с 1 января 1999 г. Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным Приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н (п. 79). Согласно этому Положению бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса. Несмотря на то, что в разных странах методика расчета показателя прибыли может различаться, все эти методики объединяет использование метода начисления и (за редкими исключениями) принципа исторической стоимости (себестоимости приобретения) при оценке расходов.

Величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли преумножен или растрочен капитал компании за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности на данный момент

полностью не находят отражения все экономические затраты предприятия на привлечение долгосрочных ресурсов. В отчетности непосредственно не признается фактор «стоимости капитала», т. е. того, что использование долгосрочных ресурсов предприятию с экономической точки зрения обходится дороже, чем арифметическая сумма выплаченных процентов и дивидендов.

Другими словами, предприятие может быть прибыльно по данным бухгалтерского учета, но «проедать» свой капитал. Стремление к оценке эффективности использования капитала привело к активному использованию в зарубежной практике показателя **экономической прибыли**.

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости предприятия. Экономическая прибыль обычно определяется как разность между рентабельностью вложенного капитала (материальным выражением которого являются чистые операционные активы) и средневзвешенной стоимостью капитала, помноженной на величину вложенного капитала:

$$\text{ЭП} = \text{Вложенный капитал} \cdot \text{Ч} (\text{ROIC} - \text{WACC}),$$

где: ЭП - экономическая прибыль;

R - рентабельность вложенного (инвестированного) капитала, которая рассчитывается как отношение чистой операционной прибыли после налогообложения к величине вложенного капитала;

Экономическая прибыль позволяет сравнить рентабельность вложенного капитала компании с минимально необходимой для оправдания ожиданий инвесторов доходностью и выразить полученную разницу в денежных единицах. Используя приведенную выше формулу, экономическую прибыль можно также определить как разницу между чистой операционной прибылью после налогообложения и величиной вложенного капитала, помноженной на средневзвешенную стоимость капитала. Подобный расчет экономической прибыли будет более подходить к ее трактовке как разницы между тем, что компания зарабатывает за конкретный период времени, и тем минимумом, который она должна заработать, чтобы удовлетворить своих инвесторов.

Можно сказать, что от показателя бухгалтерской прибыли экономическая прибыль отличается тем, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств (источников), а не только расходов по уплате процентов по

заемным средствам, как это имеет место быть при расчете бухгалтерской прибыли.

Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат или затрат отвергнутых возможностей. Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Положительное ее значение означает, что компания заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, а значит, компанией была создана дополнительная стоимость для тех, кто предоставил ей свой капитал.

Существование понятий «бухгалтерская» и «экономическая» прибыль не означает возможности прямого сопоставления их значений. У каждого показателя может быть своя сфера применения. Более корректной видится их характеристика как взаимодополняющих способов анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Использование показателя экономической прибыли может как подтвердить, так и опровергнуть выводы, сделанные на основе показателя бухгалтерской прибыли, и стать причиной дальнейшей аналитической работы.

С точки зрения оценки эффективности показатель экономической прибыли дает более полное по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли представление об эффективности использования предприятием имеющихся активов в силу того, что сравнивает финансовый результат, полученный конкретным предприятием, с результатом, который обеспечит ему реальное, а не только номинальное, сохранение вложенных средств. В связи с этим именно показатель экономической прибыли видится более емким и полезным при принятии решения инвестором о своих действиях в отношении ценных бумаг компании.

Тесты.

1. Общие издержки производства представляют собой:
 - а) затраты, связанные с использованием всех ресурсов и услуг для производства продукции;
 - б) явные (внешние) издержки;
 - в) неявные (внутренние) издержки, включая нормальную прибыль;
 - г) затраты товаропроизводителя, связанные с приобретением потребительских товаров длительного пользования.

2. Внешние издержки представляют собой:

а) расходы, связанные с приобретением ресурсов и услуг для производства продукции;

б) затраты ресурсов, принадлежащих предприятию;

в) расходы на закупку сырья и материалов с целью пополнения производственных запасов;

г) выручку от реализации произведенной продукции.

3. К внутренним издержкам относятся:

а) расходы на закупку сырья и материалов для производства продукции;

б) затраты ресурсов, принадлежащих предприятию;

в) расходы, связанные с приобретением предприятием участка земли;

г) арендная плата за используемое оборудование.

4. Покупка предприятием сырья у поставщиков относится:

а) к внешним издержкам;

б) к внутренним издержкам;

в) к постоянным издержкам;

г) к издержкам обращения.

5. Экономическая прибыль равна разности:

а) между валовым доходом и внешними издержками;

б) между внешними и внутренними издержками;

в) между валовым доходом и общими издержками;

г) между бухгалтерской и нормальной прибылью.

6. Бухгалтерская прибыль равна разности:

а) между валовым доходом и внутренними издержками;

б) между общей выручкой и амортизацией;

в) между внешними издержками и нормальной прибылью;

г) между валовым доходом и внешними издержками.

7. Нормальная прибыль, как вознаграждение за предпринимательский талант, включается в состав:

а) экономической прибыли;

б) внутренних издержек;

в) внешних издержек;

г) рентных платежей.

8. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской прибыли на величину:

- а) внешних издержек;
- б) внутренних издержек;
- в) постоянных издержек;
- г) переменных издержек.

9. К постоянным издержкам относятся все перечисленные ниже затраты, кроме:

- а) амортизации;
- б) ренты;
- в) процента;
- г) заработной платы;
- д) административно-управленческих расходов.

10. К переменным издержкам относятся затраты, связанные:

- а) с увеличением общих издержек;
- б) с изменением объема производимой продукции;
- в) только с внутренними издержками;
- г) с наращиванием основного капитала.

Вопросы для самоконтроля.

1. В чем суть различия экономических и бухгалтерских издержек?
2. Какие виды издержек существуют?
3. Что такое предельные издержки? В чем их суть?
4. Что такое прибыль производителя?
5. В чем заключается максимизация прибыли?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 10. Поведение фирм на разных типах рынков

Вопросы:

1. Основные типы рыночных структур в условиях несовершенной конкуренции. Монополия. Естественная монополия. Олигополия. Монополистическая конкуренция.
2. Поведение производителя в условиях несовершенной конкуренции. Цена и объем производства в условиях несовершенной конкуренции. Ценовая дискриминация. Барьеры входа и выхода в отрасли.
3. Антимонопольное законодательство. Особенности монополизма в Российской экономике.

1. Основные типы рыночных структур в условиях несовершенной конкуренции. Монополия. Естественная монополия. Олигополия. Монополистическая конкуренция.

Конкуренция (от латинского «конкурро» – сталкиваться) – это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Она выступает в качестве силы, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения, уравнивающей рыночные цены.

Конкуренция очень сильно зависит от количества производителей-продавцов и покупателей. Она разворачивается среди продавцов, которые хотят продать свой товар дороже. В этой борьбе побеждают те из них, кто сбывает товар подешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос, но продает больше.

Активно развивается конкуренция среди покупателей, которые стремятся приобрести товар по меньшей цене.

Чем сильнее конкуренция среди продавцов, тем в большей мере предложение товаров превышает спрос покупателей. Когда конкуренция среди продавцов ослабевает, спрос начинает превышать предложение товаров. Конкуренция среди продавцов, среди покупателей и между теми и

другими выступает как сила, вызывающая движение цены к уровню равновесия.

Типология рыночных структур базируется на ряде параметров, которые определяют признаки отраслевого рынка. Это:

- 1) численность продавцов и их рыночные доли,
- 2) степень дифференциации продукта,
- 3) условия вступления в отрасль и выхода из нее,
- 4) степень контроля производителей над ценами,
- 5) характер поведения фирм.

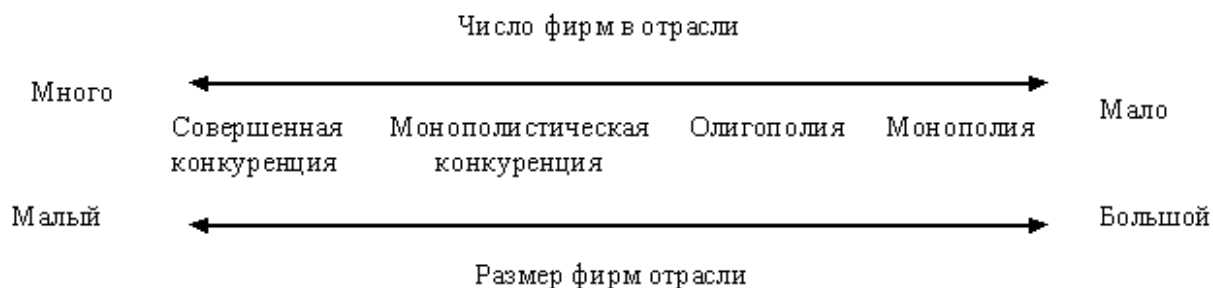
В зависимости от содержания каждого признака и их комбинации формируются различные типы отраслевых рынков, характеризующихся разной степенью конкурентности.

В экономической науке выделяют несколько типов конкуренции. Прежде всего, в западной экономической литературе различают совершенную и несовершенную конкуренцию.

Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. В условиях совершенной конкуренции каждый отдельный агент рыночной экономики при принятии решений исходит из задаваемых ему рыночных цен и не может влиять на ценообразование. Совершенная конкуренция предполагает полную мобилизацию производственных ресурсов. Каждый владелец такого ресурса выбирает выгодную для себя сферу приложения и не ограничен в этом выборе ничем, кроме конкуренции со стороны аналогичных ресурсов.

Понятие совершенной конкуренции включает в себя также полную информированность всех без исключения участников производства рыночной экономики о тех хозяйственных возможностях, которые имеются в ней. Обычно выделяются следующие признаки совершенной конкуренции: множественность продавцов и покупателей, однородность выпускаемого продукта, отсутствие возможности покупателей и продавцов влиять на цены, мобильность производственных ресурсов, абсолютное знание предпринимателями состояния рынка.

Совершенная конкуренция – тип конкуренции, при котором фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене.



Несовершенная конкуренция – способ соперничества, при котором обладающие рыночной властью фирмы конкурируют за объем продаж.

Рынок монополистической конкуренции – тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют за объем продаж.

Основными признаками рынка монополистической конкуренции являются:

- дифференциация продукта, означающая, что, хотя товары разных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность, товару каждой фирмы присущи свои уникальные особенности обуславливающие высокую, но не абсолютную степень замещения их товаров, приводя к возникновению ограниченной рыночной власти;

- большое число продавцов, достаточное для того, чтобы отрасль была конкурентной, однако, меньше, чем при совершенной конкуренции и при большей рыночной доле каждой фирмы, что обуславливает способность фирмы оказывать влияние на рыночный спрос;

- отсутствие барьеров проникновения в отрасль хотя и сохраняет себя в качестве отсутствия легальных (технологических и законодательных) препятствий, но при более высоких, нежели в условиях совершенной конкуренции, издержках проникновения в отрасль, обусловленных дифференциацией продукции (лояльность потребителя торговой марке);

- отсутствие стратегического поведения из-за большого количества продавцов.



Несовершенная конкуренция имеет место, когда лишь несколько крупных фирм производят основную массу определенного товара. Она проявляется в виде монополии и монополии.

Монополия (происходит от греческого слова «монос» – один, «полео» – продаю) возникает тогда, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара.

Бывают разные типы монополий.

Естественная монополия – это фирма, которая в состоянии удовлетворить весь рыночный спрос на продукт с меньшими издержками, чем те, которые были бы возможны, если бы две или более фирм поставляли точно такое же количество товара. Такого типа монополию называют естественной потому, что в этом случае входные барьеры основываются на особенностях технологии, отражающих естественные законы производства, а не на правах собственности или правительственных лицензиях.

Примерами естественных монополий являются электрические сети, трубопроводный транспорт (нефтепровод и газопровод), проводная телефонная связь, централизованное теплоснабжение, городская канализация, метрополитен.

Со стороны спроса аналогом **монополии** выступает *монополия*. Это такая ситуация на рынке, когда существует лишь один покупатель. При монополии и монополии у продавцов и покупателей появляется возможность влиять на процесс ценообразования. При этом монополия оказывает влияние на цену путем изменения объема производства, а монополия – посредством изменения размеров закупок.

Монополия расширяет производство не бесконечно. Она это делает до тех пор, пока каждая дополнительная единица продукции будет приносить доход больший, чем затраты на его производство. Доход и затраты на

каждую дополнительную единицу продукции называют предельными. Расширение производства монополий ограничено кривой спроса и растущими предельными затратами.

Монополия и монополия – это крайние случаи несовершенной конкуренции. Чаще встречается *олигополия* (от греч. слов: «олигос» – немногий, «полео» – продаю): когда основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов, и олигополия: когда есть несколько крупных покупателей. Примером олигополии могут служить три гиганта автомобильной промышленности США – «Дженерал моторе», «форд» и «Крайслер», которые вместе производят свыше 90% всех автомобилей в стране.

Рынок абсолютной (чистой) монополии – тип рыночной структуры, характеризующийся высокой степенью рыночной власти продавца и отсутствием конкуренции. Отличительными особенностями рынка абсолютной монополии являются:

- концентрация всего отраслевого предложения у единственного продавца, олицетворяющего собой отрасль;
- отсутствие товарных заменителей;

- блокирование входа в отрасль путем создания технологических (эффект масштаба) или законодательных барьеров (патенты, лицензии и т.п.);
- отсутствие стратегического поведения.

Рынок монополии – тип рыночной структуры, характеризующийся концентрацией рыночной власти у покупателя.

Основными признаками рынка монополии являются:

- единственный покупатель, представляющий весь объем рыночного спроса;

- наличие большого числа продавцов, имеющих небольшие рыночные доли;
- стандартизированный товар;

- полная информированность покупателя о рыночных ценах и альтернативах;
- отсутствие взаимодействия продавцов.

Олигополии используют новый способ борьбы за покупательский спрос – неценовую конкуренцию. В этом случае борьба идет на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, улучшения условий оплаты и других приемов.

Олигополистический рынок – тип рыночной структуры, характеризующийся стратегическим взаимодействием немногих, обладающих рыночной властью и конкурирующих за объем продаж фирм.

Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (чистая олигополия), так и дифференцированным продуктом (дифференцированная олигополия). Важнейшими его признаками являются:

- ограниченное количество фирм, поделивших между собою отраслевой рынок;

- значительная концентрация производства у отдельных фирм, что делает каждую фирму большой относительно совокупного рыночного спроса;

- ограниченный доступ в отрасль, что может быть обусловлено как формальными (патенты и лицензии), так и экономическими (эффект масштаба, высокие издержки проникновения) барьерами;

- стратегическое поведение фирм, являющееся принципиальной характеристикой олигополистического рынка, означает, что осознающие свою взаимозависимость фирмы строят свою конкурентную стратегию с учетом возможной реакции конкурентов на предпринимаемые действия.

2. Поведение производителя в условиях несовершенной конкуренции.

Цена и объем производства в условиях несовершенной конкуренции.

Ценовая дискриминация. Барьеры входа и выхода в отрасли.

Совершенная конкуренция предполагает существование рыночной структуры, при которой большое количество фирм производит и продает однородную продукцию.

Поскольку конкурентная фирма не диктует цену на продукт, график спроса представляет собой горизонтальную линию (абсолютная эластичность).

В условиях *совершенной конкуренции* фирма *максимизирует* свою *прибыль* или *минимизирует убытки*, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$) при условии, что цена превышает минимальное значение средних переменных издержек. (Фирма, работающая на совершенно конкурентном рынке и стремящаяся максимизировать прибыль, должна производить такое количество продукции, при котором предельные издержки производства последней единицы продукции равны рыночной цене единицы продукции.)

Кривая предложения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде совпадает с восходящей частью кривой предельных издержек, лежащей выше точки минимума средних переменных издержек. Экономическая прибыль в долгосрочной перспективе будет привлекать новые фирмы, а убытки вынудят фирмы покинуть отрасль. В результате рыночная цена продукта установится на уровне минимальных средних издержек (LAC) типичной фирмы. Все фирмы отрасли получают нулевую экономическую прибыль, и каждая из них выберет объем производства, при котором выполняется условие:

$$P = AC = MC.$$

Равенство цены и минимальных средних издержек показывает, что фирма использует наиболее эффективную из известных технологий, и назначает самую низкую цену и производит наибольший объем продукции, соответствующий ее издержкам. Равенство цены и предельных издержек указывает на то, что ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

Характерной чертой рынков *несовершенной конкуренции* является наличие определенной монопольной власти. Ее возникновению способствуют юридические и естественные барьеры входа в отрасль. В зависимости от степени прочности этих барьеров возникает либо чистая монополия, либо монополистическая конкуренция, либо олигополия.

В случае *чистой монополии* фирма является поставщиком товара, не имеющего на рынке близких заменителей. Кривая спроса на продукт *чистой монополии* и фирм *монополистической конкуренции* является кривой рыночного спроса и имеет отрицательный наклон. Поэтому фирмы могут оказывать влияние на цену, контролируя выпуск товаров (для монополистической конкуренции контроль неполный).

В случае простой монополии (не прибегающей к ценовой дискриминации) предельный доход, получаемый от продажи дополнительной единицы товара, ниже его цены (кроме первой единицы).

Существует взаимосвязь эластичности спроса по цене, общего дохода (TR) и предельного дохода монополии (MR). Когда спрос эластичен, значения предельного дохода положительны, и общий доход растет. Когда спрос неэластичен, предельный доход меньше нуля и общий доход падает. Наконец, когда спрос единичной эластичности, предельный доход равен нулю и общий доход максимальный. Монополист, очевидно, ограничит объем выпуска эластичной частью кривой спроса.

Объем выпуска, при котором *прибыль фирмы максимальна*, определяется правилом: $MR = MC$. По графику это будет точка пересечения кривой предельных издержек и кривой предельного дохода. Устанавливаемая цена определяется высотой кривой спроса в точке выпуска, дающего максимум прибыли. Такая цена всегда выше предельных издержек.

В некоторых ситуациях чистая монополия может осуществлять *ценовую дискриминацию* – устанавливать разные цены на один и тот же продукт для разных покупателей.

В первой половине XX в. считалось, что на *олигополистических рынках* у цен существует тенденция быть жёсткими (неизменными). В 30-х гг. Пол Суизи разработал модель, демонстрирующую весьма необычный вид кривой спроса фирмы, работающей на рынке олигополии. Так её воспринимает каждая отдельная фирма, и она показана на рисунке.

Предположим, что на рынке установилась цена p^* . Если какая-либо фирма увеличивает цену на свою продукцию (и, причём, делает это в одностороннем порядке), тогда другие фирмы в отрасли не последуют её примеру. В результате этого она потеряет часть своей рыночной доли, поскольку покупатели переключаются на продукцию тех фирм, у которых относительно более низкие цены.

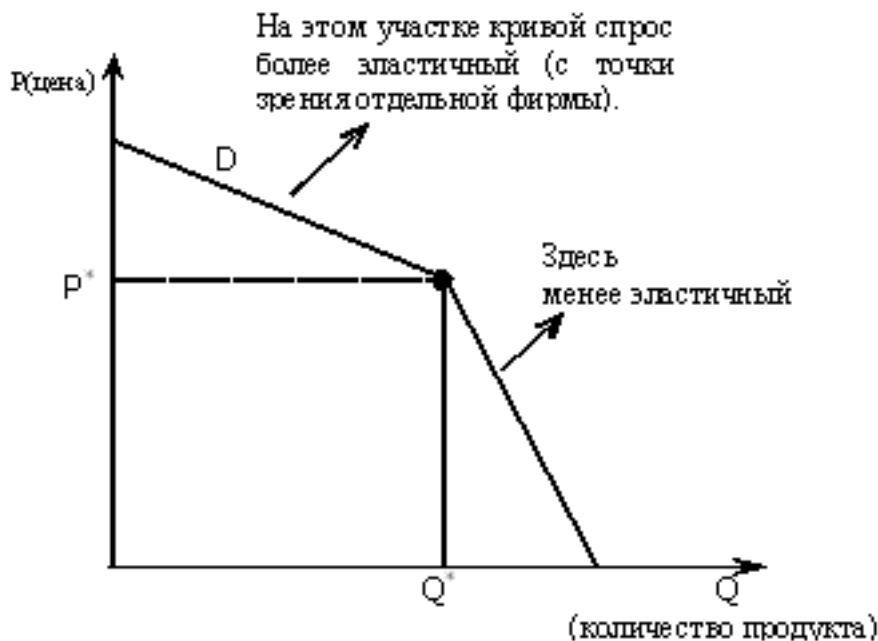


Рис. 10.1. Установление цены на олигополистическом рынке

Если же фирма, напротив, снизит цену, то это может спровоцировать снижение цен другими фирмами в отрасли, чтобы избежать потери доли рынка, которая может отойти фирме с более низкой ценой. Из-за того, что в

этом случае конкуренты последуют за данной фирмой, спрос на её продукцию окажется менее эластичным.

Данная модель объясняет, почему фирмы-олигополисты очень часто не склонны изменять цены на свою продукцию: изменение цены в данном случае просто приведёт к сокращению прибыли.

Монополистическая конкуренция – одна из форм несовершенной конкуренции. На рынке действует множество фирм, причем среди них либо вообще нет крупных, либо те не имеют решающих преимуществ над мелкими и соседствуют с ними.

Причина отличия совершенной конкуренции от монополистической кроется в разнообразии, дифференциации, продукта. Выпускаемый каждой фирмой товар чем-то отличается от изделий других компаний. Любой из производителей занимает своеобразное положение «мини-монополиста» (единственного производителя данного продукта) и обладает известной властью на рынке. Причем с непривычки режущее слух словосочетание «мини-монополист» является не метафорой, а точным отражением сути ситуации.

Дифференциация продуктов возникает из-за существования между ними различий в качестве, сервисе, рекламе. Основой для дифференциации могут служить также дополнительные потребительские свойства, т. е. те особенности товара, которые влияют на легкость или удобство его использования (например, разные размеры расфасовки, отличия упаковок и проч.).

Важной качественной характеристикой продукта является его местоположение. Для розничной торговли и многих видов услуг именно географическое размещение имеет решающее значение. Так, если сеть заправок редка, то ближайшая бензоколонка автоматически становится почти монополистом для своей округи.

Наконец, основой дифференциации продуктов могут служить даже мнимые качественные различия между ними. Давно известен, в частности, тот факт, что значительный процент курильщиков на тестовых испытаниях оказывается неспособным отличить «свою» марку от других, хотя в обычной жизни преданно покупает только ее. Обратим на это обстоятельство особое внимание: с точки зрения рыночного поведения потребителя не имеет значения, действительно ли отличаются товары. Главное – чтобы ему так казалось.

Различия в сервисе объединяют вторую (после качества) крупную группу факторов дифференциации товара. Дело в том, что для широкой группы продуктов, в особенности для технически сложных потребительских товаров и многих товаров производственного назначения, свойствен долговременный характер взаимоотношений продавца и покупателя. Дорогая машина должна исправно работать не только в момент совершения покупки, но и на протяжении всего срока службы.

Полный цикл сервиса включает предпродажное обслуживание (помощь в выборе нужного продукта; для товаров производственного назначения это часто предполагает проведение целого исследования); сервис в момент покупки (проверка, доставка, наладка) и послепродажное обслуживание (гарантийный и постгарантийный ремонт, внесение текущих улучшений, консультации по оптимальной эксплуатации).

Третья крупная группа факторов дифференциации продукта связана с рекламой.

Дифференциация продукта не только создает для фирмы преимущества, но и помогает защитить их от конкурентов. Поэтому фирмы совершенно сознательно создают и поддерживают дифференциацию, тем самым добиваясь для себя дополнительных прибылей, а на рынок страны принося многообразие товаров.

3. Антимонопольное законодательство.

Особенности монополизма в Российской экономике.

Важнейшим средством регулирования деятельности монополистических образований является антимонопольное законодательство. Это законы и другие правительственные акты, способствующие развитию конкуренции, направленные на ограничение и запрещение монополий, препятствующие созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий.

Следует выделить общие основы антимонопольного законодательства.

Во-первых, это охрана и поощрение конкуренции.

Во-вторых, это контроль над фирмами, осуществляющими господство на рынке.

В третьих, это защита интересов потребителя.

В четвертых, это контроль над ценами.

В пятых, защита и содействие развитию среднего и мелкого бизнеса.

В России Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» был принят в марте 1991 года. Его цель – определение организационных и правовых основ предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции для обеспечения условий и эффективного функционирования товарных рынков.

В 1995 году был принят Федеральный закон «О естественных монополиях», в котором кроме понятия естественной монополии определяются основные сферы государственного регулирования, такие как:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов и газа по магистральным трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки и т.д.

В законе также определён один из основных методов регулирования деятельности естественных монополий: ценовое регулирование.

Тесты.

1. Спрос на продукт предприятия в условиях совершенной конкуренции:

- а) совершенно не эластичен;
- б) совершенно эластичен;
- в) не эластичен;
- г) эластичен.

2. На рынке совершенной конкуренции предприятие:

- а) выпускает уникальные продукты;
- б) вступает в неценовую конкуренцию;
- в) руководствуется ценой равновесия;
- г) частично контролирует цены.

3. На рынке чистой конкуренции имеют место формы конкурентной борьбы:

- а) ценовая;
- б) реклама;
- в) дифференциация продукции;
- г) лидерство в ценах.

4. В условиях чистой монополии предприятие:

- а) соглашается с рыночной ценой равновесия;
- б) частично контролирует цены;
- в) лидирует в ценовой политике;
- г) полностью контролирует цены.

5. Монополистический рынок характеризуется:

- а) свободой входа;
- б) свободой выхода;
- в) блокированным входом;
- г) дифференциацией продукта.

6. Максимизирующий прибыль монополист может назначать:

- а) самую высокую цену;
- б) самую низкую цену;
- в) оптимальную цену;
- г) все перечисленное.

7. В условиях монополистической конкуренции предприятие выпускает:

- а) уникальный продукт;
- б) дифференцированный продукт;
- в) стандартизированный продукт;
- г) унифицированный продукт.

8. Неценовая конкуренция включает в себя все нижеперечисленное, кроме:

- а) дифференциации продукта;
- б) совершенствования продукта;
- в) рекламы;
- г) внедрения высокоэффективной производственной техники.

9. Реклама является существенным средством неценовой конкуренции на рынке:

- а) чистой конкуренции;
- б) чистой монополии;
- в) монополистической конкуренции;

г) олигополии.

10. В условиях олигополии предприятие:

- а) полностью контролирует цены;
- б) ведет жесткую ценовую политику;
- в) контролирует цены в узких рамках;
- г) не контролирует цены.

11. Ломаная кривая спроса характеризует поведение олигополиста, предрасположенного:

- а) к тайному сговору;
- б) к молчаливому соглашению;
- в) к ценовой конкуренции;
- г) к лидерству в ценах.

Вопросы для самоконтроля.

1. В чем суть конкуренции?
2. Какие виды рыночных структур Вы знаете?
3. В чем отличия монополии от монополистической конкуренции?
4. Какие основные признаки совершенной конкуренции?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч.

примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .-
<URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 11. Рынки факторов производства

Вопросы:

1. Особенности рынка ресурсов. Производный спрос.
2. Рынок труда.
3. Рента и ссудный процент.

1. Особенности рынка ресурсов. Производный спрос.

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

- естественные ресурсы (земля, недра, водные и лесные ресурсы);
- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить продукцию и услуги);
- средства производства (производственные здания, сооружения, станки, оборудование, сырьё, материалы и др. основные и оборотные фонды), которые называют также инвестиционными ресурсами или производственным капиталом;
- предпринимательские способности людей к организации производства.

Иногда в этот перечень включают финансовые ресурсы. Подобный подход может быть справедлив для краткосрочного периода, но в долгосрочном периоде финансовые ресурсы обычно превращаются в другие виды ресурсов (путём покупки, например, естественных ресурсов, средств производства) или опосредуют их деятельность (в виде доходов от использования ресурсов). В микроэкономическом анализе вместо термина «экономические ресурсы» обычно используется термин «факторы производства».

Каждый из ресурсных рынков может быть представлен как множество рынков конкретного ресурса. Например, рынок труда состоит из рынка рабочих разных специальностей, экономистов, бухгалтеров, инженеров и т.д.

Поскольку потребителями ресурсов являются производящие товары и услуги предприятия, а производителями – собственники ресурсов, то цена ресурса, которую готовы заплатить потребители за его использование, будет являться доходом его владельца:

- цена естественных ресурсов – рента;
- цена труда – заработная плата;
- цена производственного капитала, или инвестиционных ресурсов – процент;
- цена предпринимательских способностей – предпринимательский доход.

Цены на все виды ресурсов в рыночной экономике формируются через взаимодействие спроса и предложения аналогично ценам готовой продукции.

В основе спроса на факторы производства лежит доход, который фирма стремится получить, производя с помощью этих факторов различные товары и услуги. Это означает, что фирма предъявляет спрос на ресурсы лишь постольку, поскольку потребитель нуждается в товарах, произведённых с помощью этих ресурсов, и наоборот. Таким образом, в экономической теории спрос на факторы производства принято называть производным спросом. Это – первое и весьма существенное отличие спроса на рынках факторов производства от спроса на рынках конечных товаров и услуг.

Невозможно организовать процесс производства, имея, например капитал, но, не имея рабочей силы и наоборот, то есть ни один фактор в отдельности не может произвести продукт. Отсюда вытекает, что спрос на факторы производства является взаимозависимым. Это – второе существенное отличие спроса на рынках факторов от спроса на рынках конечных товаров и услуг. Фирма, предъявляя спрос на факторы, сталкивается с необходимостью решения следующих задач:

- 1) оптимального сочетания факторов производства;
- 2) минимизации издержек при каждом заданном объёме производства;
- 3) определения объёма производства, максимизирующего величину прибыли.

Что лежит в основе спроса на факторы производства, и чем определяются его границы? На первый взгляд, ответ кажется очевидным – цены на ресурсы. Однако производный характер спроса на факторы со стороны фирмы предопределяет его зависимость также и от производительности факторов, и от уровня цен на продукцию, производимую с помощью этих факторов.

Производительность переменного фактора может измеряться не только в физических, но и в денежных единицах. Стоимостным показателем производительности фактора является предельный продукт фактора в денежном выражении, или предельный доход от продукта используемого фактора.

Предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) – это произведение предельного физического продукта переменного фактора (MP_L) и предельного дохода полученного от продажи одной дополнительной единицы продукции:

$$MRP_L = MP_L * MRQ,$$

где MRP_L – предельный продукт фактора L в денежном выражении,
 MP_L – предельный продукт фактора L в физическом выражении,

MR_Q – предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции.

В условиях совершенной конкуренции, когда фирмы являются «ценополучателями», предельный продукт фактора L в денежном выражении – это произведение предельного продукта фактора L в физическом выражении и цены единицы выпускаемой продукции:

$$MRP_L = MP_L * P,$$

где P – цена единицы выпускаемой продукции. Напомним, что в условиях совершенной конкуренции $P = MR$.

Как известно, в условиях несовершенной конкуренции предельный доход от продажи дополнительной единицы продукции будет меньше, чем её цена. Это означает, что, при прочих равных условиях, предельный продукт фактора в денежном выражении (MRP_L) у фирмы совершенного конкурента будет больше, чем у чистого монополиста.

Затраты фирмы на приобретение каждой дополнительной единицы фактора принято называть предельными издержками ресурса (MRC). Если фирма покупает ресурсы на чисто конкурентных рынках, то предельные издержки на их приобретение будут равны их ценам.

Правило максимизации прибыли для фирмы, предъявляющее спрос на один переменный фактор: Фирма, максимизирующая прибыль, должна использовать такое количество переменного фактора, при котором его предельный продукт в денежной форме будет равен его предельным издержкам.

$$MRP_L = MRC_L$$

Если фирма работает на чисто конкурентном рынке ресурсов, или, иными словами имеет незначительную долю в общем объёме потребления данного ресурса и не может поэтому оказать воздействия на его рыночную цену, то кривая его спроса на ресурс совпадает с кривой предельной доходности ресурса.

Рыночный спрос на ресурс представляет собой сумму спроса, предъявляемого всеми фирмами различных отраслей, использующими данный ресурс в производственном процессе.

Рассмотрим процесс формирования спроса на ресурс в отрасли. Учитывая, что в отрасли существует множество потребителей данного ресурса, а также что спрос на него зависит от спроса на готовую продукцию, кривая отраслевого спроса на ресурс будет зависеть от того приведёт или не приведёт изменение цены ресурса к изменению цены готовой продукции.

1. Если цена готовой продукции останется без изменения, кривая отраслевого спроса может быть определена как сумма спроса всех входящих в отрасль фирм.

2. Если в результате снижения цены ресурса цена готовой продукции снизится, то отраслевой спрос будет меньше суммы спроса всех входящих в отрасль фирм. Почему так происходит? Снижение издержек приведёт к увеличению отраслевого предложения, что, в свою очередь, снизит равновесную цену. Если бы цена осталась на прежнем уровне, расширение производства было бы более значительным и для его обеспечения потребовалось бы больше ресурсов.

Поэтому спрос отрасли на ресурс менее эластичен, чем спрос отдельной фирмы.

Спрос на ресурс в экономике можно получить, суммируя спрос на данный ресурс со стороны всех отраслей, его использующих.

Основные факторы, влияющие на эластичность спроса на ресурс:

1) Изменение предельной доходности ресурса. Если предельная доходность снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен. И наоборот, если скорость падения доходности высока, спрос имеет тенденцию относительной неэластичности;

2) Взаимозаменяемость ресурсов. Если данный ресурс может быть легко заменён другим, спрос на него будет относительно эластичным;

3) Доля ресурсов в издержках фирмы. Эластичность спроса на ресурс в условиях рыночной экономики будет тем выше, чем большую долю данный ресурс занимает в структуре затрат предприятия;

4) Эластичность спроса на готовую продукцию, производимую с помощью данного ресурса;

5) Эластичность спроса на ресурс со стороны отдельной фирмы зависит также от структуры рынка готовой продукции. Если рынок готовой продукции является чисто конкурентным, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Какие факторы помимо цены влияют на спрос, сдвигая его кривую вправо или влево? К неценовым факторам спроса на ресурс относятся:

1. Изменение спроса на готовую продукцию.
2. Цены на другие ресурсы: заменители и дополнители.
3. Изменения в технологии производства.

Предложение факторов производства зависит прежде всего от специфики каждого рынка. Дело в том, что рынок факторов производства

складывается из трёх видов рынка: рынка труда, рынка земли и рынка капиталов. В зависимости от факторов, которые на них продаются, формируется предложение. Однако общим для всех рынков является то, что количество ресурсов, предлагаемых к продаже, ограничено по сравнению с потребностями в них производства, что влияет на их предложение.

Для фирмы-производителя большое значение имеют цены на ресурсы, так как именно от них зависит уровень издержек производства. При имеющемся техническом базисе цены будут определять количество ресурсов, которое может быть использовано.

Предположим, что фирма покупает ресурсы на совершенно конкурентном рынке. В этом случае она приобретает такую незначительную долю ресурсов, что изменение её спроса никак не повлияет на цены. Устойчивость спроса будет зависеть от производительности каждого ресурса в данном производстве и цены на него.

В данных условиях продолжает действовать закон убывающей отдачи, поэтому каждая последующая единица ресурса менее эффективна, чем предыдущая. Цена для выпускаемого продукта не меняется. Сравнивая полученный общий доход от использования каждой новой единицы ресурсов с предыдущей выручкой, получим предельный доход.

Для фирмы выгодно применять дополнительные ресурсы до тех пор, пока предельный доход не сравняется с предельными издержками на ресурс.

Если фирма продаёт свою продукцию на рынке с несовершенной конкуренцией, то это сказывается и на рынке ресурсов.

Цена на продукцию снижается так, чтобы можно было продать каждую дополнительно произведённую единицу. В данном случае предельный доход снижается под воздействием двух факторов: уменьшение предельного продукта и снижения его цены. В итоге спрос на ресурс производителя, действующего в условиях несовершенной конкуренции, менее эластичен, чем у конкурентного производителя.

2. Рынок труда.

Рынок труда – это составная часть структуры рыночной экономики, функционирующая в ней наряду с другими рынками: сырья, материалов, ценных бумаг и т.д.

В общем виде под рынком труда понимают **особую подсистему рыночной экономики**, в которой взаимодействуют с одной стороны – работодатели (собственники средств производства), с другой – наемные

работники. В результате этих взаимоотношений формируются объем, структура и соотношение спроса и предложения на рабочую силу.

Составными **компонентами рынка труда** являются:

1. Спрос на труд
2. Предложение труда
3. Цена рабочей силы
4. Стоимость рабочей силы
5. Конкуренция

Спрос на труд – отражает общий объем общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда.

Предложение труда – общее количество рабочей силы, характеризуемой численностью и составом (пол, возраст, образование, профессия, квалификация и т.д.).

Ценой рабочей силы является ее заработная плата.

Стоимость рабочей силы определяется общественными издержками на ее воспроизводство, т.е. объемом потребляемых материальных и нематериальных благ.

Основным механизмом функционирования рынка труда является **конкуренция** – как между нанимателями за привлечение высокопроизводительной рабочей силы, так и между работниками за замещение вакантных рабочих мест в системе общественного разделения труда, а также между работниками и нанимателями за условия трудового соглашения и оплату труда и т.д.

Таким образом, рынок труда представляет собой специфический вид товарного рынка, отличительной особенностью которого является то, что здесь осуществляется реализация особого рода товара – рабочей силы, или способности человека к труду.

Как экономическое понятие, рынок труда отражает взаимоотношения между владельцами этого товара (наемными работниками), одновременно являющимися и его продавцами, и покупателями (работодателями). Ввиду особой специфики и важности для общества этих взаимоотношений они оформляются юридически в трудовом законодательстве.

Основными субъектами рынка труда являются:

- собственники средств производства и органы, представляющие их интересы (ассоциации предпринимателей);
- наемные работники и организации, отражающие их интересы (профсоюзы, советы работодателей);

- государство (в лице различных его структур) как посредник между работодателями и наемными работниками.

Таким образом, среди основных субъектов рынка труда государству отведена важная роль – как регулятора отношений найма, посредника между работодателями и наемными работниками и главного организатора функционирования рыночных отношений в этой сфере.

Рынок труда в условиях рыночной экономики имеет ряд важных позитивных характеристик:

- играет важную роль в воспроизводстве рабочей силы, отвечающей современным потребностям;
- обеспечивает распределение и перераспределение рабочей силы между отраслями и территориями;
- активизирует мобильность рабочей силы;
- стимулирует рост производительности труда и др.

Позитивные функции рынка труда реализуются посредством действия его внутренних механизмов, связанных с его функционированием и внутренней структурой.

Основными факторами, оказывающими влияние на динамику рынка труда, являются:

- демографические, включающие в себя количество населения, удельный вес в нем экономически активного населения, его мобильность и др.;
- социальные, к числу которых относятся уровень жизни, социальная структура общества, степень развития отношений социального партнерства и т.д.;
- организационно-правовые, т.е. характеризующие роль государственных учреждений в организации труда и занятости населения, разработанности и качества правовой базы трудовой сферы и предпринимательства и др.

Спрос на труд. Зависимость спроса на труд от заработной платы определяют два фактора, которые получили название «эффект масштаба» и «эффект замещения». Механизм их действия следующий:

1) **Эффект масштаба.** Если в силу каких-либо причин произошел рост заработной платы, то следствием этого будет рост издержек производства, рост цены продукции и падение спроса на нее. Последнее вызывает сокращение масштабов производства и, следовательно, сокращение спроса на труд. При снижении заработной платы описанный механизм действует в обратном направлении, что приводит к росту спроса на труд.

2) **Эффект замещения.** Рост заработной платы, означающий удорожание факторов труда, дает импульс для перехода к более капиталоемким технологиям, т.е. к замене относительно более дорогого фактора – труда – относительно более дешевым – капиталом. В результате происходит сокращение спроса на труд. Снижение заработной платы в силу тех же причин ведет, наоборот, к росту спроса на труд (рис. 11.1). Оба эффекта действуют в одном направлении и обуславливают обратную зависимость спроса на труд (D) от заработной платы (W) и количества труда (L). Эту зависимость иллюстрирует кривая спроса на труд.

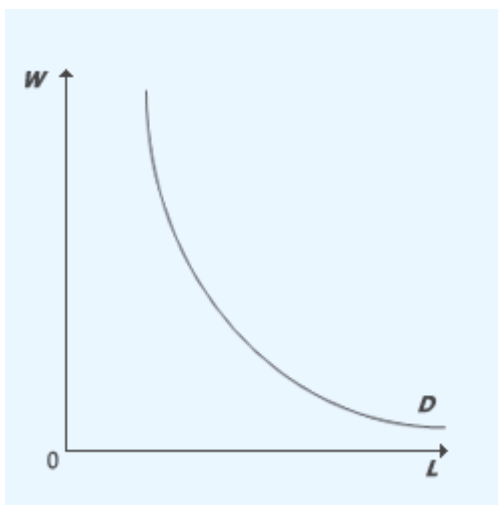


Рис.11.1. Кривая спрос на труд.

Предложение труда. Кривая рыночного предложения труда отражает его прямую зависимость от заработной платы (рис. 11.2). Рост заработной платы на определенном рынке труда привлекает на него как работников, занятых в других областях экономики, так и лиц, которые ранее не выходили на рынок труда.

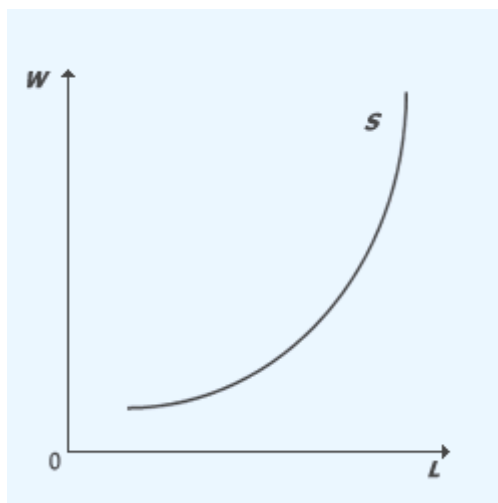


Рис.11.2. Кривая предложения труд.

Рыночное равновесие. Механизм взаимодействия спроса и предложения в условиях равновесного рынка иллюстрирует рис. 11.3, на котором совмещены кривые рыночного спроса и рыночного предложения на труд. Кривая спроса D показывает количество труда, на которое предъявляют спрос фирмы при каждом данном уровне заработной платы, кривая предложения S – количество труда, предлагаемое на рынке при каждом данном уровне заработной платы при условии, что все прочие факторы зафиксированы на неизменном уровне.

Иначе говоря, если предприниматели, согласные платить равновесную зарплату, находят на рынке труда необходимое количество работников, их платежеспособный спрос на рабочую силу удовлетворен полностью. Работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, полностью трудоустраиваются. Поэтому говорят, что точка E определяет положение полной занятости.

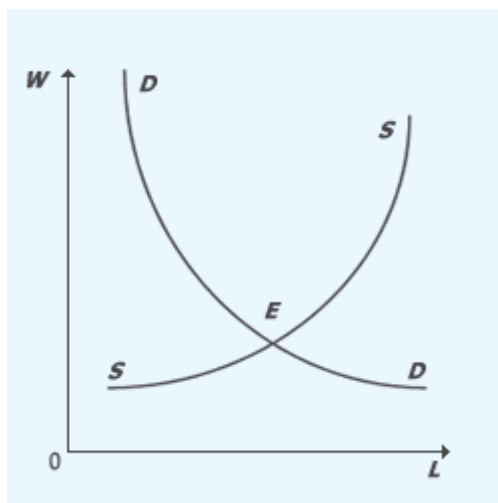


Рис.11.3. Рыночное равновесие

В мировой экономической теории существуют различные взгляды на механизм регулирования занятости в условиях рынка. Но главными ведущими течениями, являются кейнсианство и неоклассическое. Борьба этих течений определяет направления государственных программ в промышленно развитых странах и все в большей мере оказывает влияние на выбор экономической стратегии в странах, осуществляющих рыночные реформы.

Первое течение, основанное на неоклассическом направлении в теории занятости, исходит из того, что рынок труда способен к автоматическому саморегулированию и остаётся устойчивым и равновесным в долгосрочном периоде в условиях полной занятости. Поэтому Правительство должно проводить политику невмешательства в самонастраивающийся механизм рынка труда.

Второе течение, кейнсианское считает, что рынок труда может стабилизироваться и быть равновесным при высоком уровне безработицы и поэтому обосновывает необходимость государственного регулирования рынка труда на макроуровне экономики.

Что можно отнести к внеконкурентным факторам? Прежде всего, это различные институты. Во-первых, к ним относится государство, активно регулирующее рынок труда, законодательно лишая заработную плату рыночной гибкости. Государство в различных странах устанавливает минимально гарантированный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов. Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы, как правило, в направлении её повышения по сравнению с равновесным уровнем. В-третьих, крупные

корпорации тяготеют, как правило, к установлению сравнительно стабильной во времени стандартной ставки заработной платы, отказываясь слишком часто пересматривать её в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

Регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Объектами регулирования выступают заработная плата, продолжительность рабочей недели и отпусков, порядок найма и увольнения, различные виды социального обеспечения и др.

Рассмотрим важнейшие методы, при помощи которых профсоюзы добиваются повышения заработной платы:

1) профсоюзы могут ограничивать предложение услуг труда. Это достигается, например, введением высоких иммиграционных барьеров, лоббированием законов о максимальной продолжительности рабочего времени, удлинении сроков ученичества при подготовке к той или иной профессии, установлением высоких профсоюзных вступительных взносов с одновременным запрещением принимать на работу лиц, не состоящих в профсоюзе, ограничением трудовой нагрузки и т.д. Сокращение предложения услуг труда при неизменном спросе на них приводит к росту равновесной цены, т.е. ставки заработной платы.

2) профсоюзы добиваются повышения обусловленных договором ставок заработной платы, содействуя установлению её выше равновесного уровня.

3) профсоюзы могут содействовать росту спроса на услуги труда. При этом могут использоваться любые средства, повышающие спрос на услуги труда, например, проведение рекламных компаний в пользу того или иного товара (спрос на рынке труда – это производный спрос). Росту спроса на услуги труда содействует и политика профсоюзов, настаивающих на установлении высоких импортных таможенных тарифов, защищающих какую-либо национальную отрасль и способствующих росту производства внутри страны. В результате увеличивается количество используемого труда и возрастает заработная плата.

Современный рынок труда испытывает на себе осязаемое государственное воздействие.

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда. Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе; во-вторых, программы направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы; в-третьих, программы содействия найму

рабочей силы; в-четвёртых, правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы, т.е. выделяет средства на пособия по безработице.

Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы. Эти программы содействуют определённой стабилизации социально-экономического положения наёмных работников в зонах повышенного рыночного риска, смягчают болезненные рывки рыночного механизма. В результате появляется особый элемент цены услуг труда, напрямую не связанный с функционированием рынка труда и образующийся на внерыночных принципах.

Значительна и посредническая роль государства на рынке труда. Оно частично берёт на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, а также создание общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения работников содействуют максимально быстрой адаптации последних к меняющимся требованиям рынка.

3. Рента и ссудный процент.

Одним из главных ресурсов производства всегда была земля. Под землёй понимается не только сама земля, но и все природные богатства, находящиеся на земле или в её недрах. Особенностью этого фактора является ограниченность, а в большинстве случаев – невозможность воспроизводства. Экономическая реализация этого вида собственности чаще всего производится не путём её продажи, а через сдачи в аренду и получение дохода в форме ренты.

Экономическая рента – плата за пользование землёй и другими ограниченными природными ресурсами.

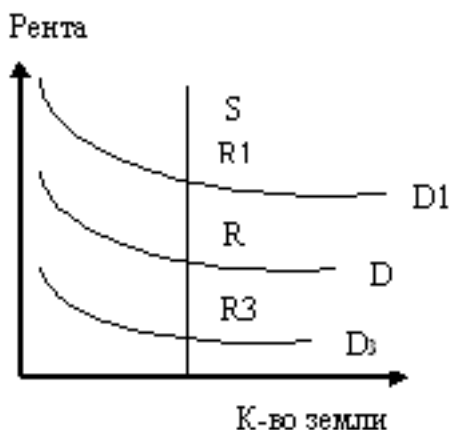


Рис. 11.7. Равновесие на рынке земли.

На графике кривая D показывает спрос на землю, а S – предложение земли. Предложение земли абсолютно неэластично, т.к. её количество всегда одинаково и не может быть изменено. Поскольку предложение фактически фиксировано, то единственным решающим фактором, определяющим ренту, может выступать только спрос на землю. Он зависит от цены продукции, которую можно производить на конкретной земле, и производительности самой земли. Точки, которые устанавливают размер ренты, лежат на пересечении кривых спроса с кривой предложения.

Продавая землю, её собственник теряет ежегодно получаемый им доход – экономическую ренту. Поэтому в обычных условиях он согласится продавать землю только за такую сумму, которая, будучи положена в банк, будет приносить ему доход в виде процента, который будет не меньше ранее получаемой ренты. Поэтому цена земли зависит в основном от 2 факторов: величины приносимой ренты и банковского процента.

Различными теоретическими школами исследовалась проблема дифференциальной земельной ренты (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). Несмотря на различие концептуального подхода, экономисты подчёркивают неоднородность качества земельных участков. Это означает, что производительность земли как фактора производства будет различной в зависимости от её плодородия, а также местоположения.

Дифференциальная рента – это доход, полученный в результате использования ресурсов с неэластичным предложением и более высокой производительностью в ситуации ранжирования этих ресурсов.

Различают две формы дифференциальной ренты – дифференциальная рента 1 и дифференциальная рента 2. Первая – возникает либо из-за различий в плодородии возделываемых участков земли, либо из-за их местоположения относительно рынков сбыта, либо от совместного действия того и другого факторов. В связи с этим суть этой формы ренты определяется как дополнительный чистый доход, получаемый на участках земли, обладающих более высоким плодородием или лучшим расположением по отношению к рынкам сбыта.

Дифференциальная рента 2 – это чистый дополнительный доход, возникающий за счет дополнительных вложений средств и труда в возделываемый участок. Под дополнительными вложениями

подразумеваются более тщательная обработка почвы, внесение органических или минеральных удобрений, более тщательный уход за посевами и т.д.

В отличие от дифференциальной ренты, которая не может возникать на худших из используемых землях, **абсолютная рента** возникает и на худших участках земли. Дифференциальная рента возникает независимо от формы собственности на землю, тогда как для образования абсолютной ренты непременным условием является монополия частной собственности на землю, и, как правило, крупной собственности.

Абсолютная рента оказывается возможной благодаря, по крайней мере, двум обстоятельствам. Прежде всего – это монополия частной собственности на землю, которая ограждает интересы земельного собственника от проникновения в эту сферу хозяйственной деятельности других субъектов. Монопольное владение землей ограждает и от рыночных колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию в том отношении, что если рыночные цены складываются ниже той цены, которая обеспечивает ренту с данного участка, то он исключается из обработки до тех пор, пока цены не поднимутся до уровня, обеспечивающего абсолютную ренту.

На некоторые редкие и ценные продукты земледелия, требующие для своего производства исключительно благоприятные почвенно-климатические условия (например, сорта винограда, из которого производятся ценные шампанские вина и т.п.), возрастающий рыночный спрос, на которые не может быть удовлетворен за счет расширения посевных площадей, возникает **монопольная цена**. Такая цена превышает не только цену производства, но и стоимость продукта и ограничивается только степенью платежеспособного спроса.

Под **капиталом** на рынке факторов производства понимается физический капитал, или производственные фонды. Последние можно назвать капитальными благами. К ним относятся: 1) жилые здания, 2) производственные сооружения, машины, оборудование, инфраструктура, 3) товарно-материальные запасы.

Можно говорить о трёх сегментах рынка капитала: во-первых, о рынке капитальных благ; во-вторых, о рынке услуг капитала; в-третьих, рынок заёмных средств, или ссудного капитала. Доход, порождаемый ссудным капиталом, называется процентом.

Уровень ставки ссудного процента зависит, прежде всего, от спроса на кредит, однако под воздействием множества факторов он дифференцируется.

Важное значение, имеет степень риска: чем он больше, тем выше ссудный процент.

Ставка ссудного процента – один из важнейших стимулов высоких темпов роста национального продукта и развития отдельных отраслей. При меньшей ставке процента увеличиваются вложения в производство и соответственно увеличиваются объёмы произведённого продукта и доходы в обществе. Кроме того, при помощи дифференциальной ставки ссудного процента можно стимулировать развитие отдельных отраслей и регионов.

Итак, Ставкой процента называется отношение дохода, полученного от предоставления в ссуду капитала, к величине ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

Факторы, определяющие сдвиги спроса и предложения на рынке заёмных средств:

1) сдвиг спроса может произойти из-за уменьшения или увеличения предельной производительности физического капитала, который и приобретается фирмами посредством рынка заёмных средств

2) Сдвиг спроса на капитал может происходить из-за изменений во вкусах и предпочтениях потребителей. Если падает спрос на бетон, то уменьшается и спрос на бетономешалки, что отразится и на уменьшении спроса на рынке заёмных средств.

3) инфляция и инфляционные ожидания

4) сдвиги в спросе на ссудный капитал могут происходить из-за изменений в налоговом законодательстве. Например, рост ставок налога на прибыль корпораций смещают кривую спроса на капитал вниз-влево, т.к. ослабляются стимулы к инвестированию.

Теперь обратимся к кривой предложения заёмных средств:

1) на предложение заёмных средств, или сбережений влияет фактор инфляции. В условиях когда деньги теряют свою покупательную способность, кредиторы будут уменьшать предложение сбережений и поднимать ставку процента, желая обезопасить свои денежные средства от обесценения.

2) смещение кривой предложения сбережений будет зависеть от фазы деловой активности, в которой находится экономика (спад или подъём). При прочих равных условиях, в фазе спада люди стремятся больше сберегать, нежели тратить.

3) налоговая и кредитно-денежная политика государства, использующая в качестве инструментов воздействия на экономику налоговые ставки, ставки

процента, другие инструменты политики ЦБ РФ, оказывают непосредственное воздействие на предложение сбережений.

Необходимо отметить достаточную сложность анализа эффективного вложения капитала, поскольку возникает проблема сопоставления двух потоков – затрат и будущих доходов. Полезность доходов, получаемых в будущем, считается меньшей, чем сегодняшняя: на текущие доходы к будущему можно получить проценты. Поэтому нужно специальным образом пересчитывать будущие поступления путем **дисконтирования**. Когда необходимо сравнить капиталовложения, которые предстоит сделать сейчас, с дополнительной выгодой, которую принесет осуществление проекта в будущем, нужно рассчитать приведенную (настоящую) ценность будущих доходов.

Операция приведения к единому (начальному) моменту времени называется дисконтированием. **Ставка дисконта** – процент, который можно получить на рынке за предоставленный на рынке капитал. Ставка дисконта может быть ставкой ссудного процента, под которую выдаются кредиты банками или какой-нибудь иной ставкой. Это зависит от того, какие альтернативные способы использования капитала доступны данному агенту, если не вкладывать капитал в данный проект, то можно было бы заработать прибыль, произведя инвестиции во что-нибудь другое. Дисконтирование осуществляется по формуле:

$$D = Dt / (1+r),$$

где D – текущая дисконтированная стоимость инвестиций,

Dt – ежегодный будущий доход от инвестиций на определенный период равный t лет,

r – норма банковского процента.

Промышленные и другие инвестиции имеют экономический смысл только в том, случае, если годовой доход от них выше, чем процент по банковским вкладам (депозитам), а тем более по всем другим активам, инвестирование которых связано с риском.

Тесты

1. Предельный продукт – это прирост общего объема производства в результате:

- а) применения дополнительной единицы ресурса;
- б) применения дополнительной единицы труда;
- в) роста производительности труда;

г) все ответы неверны.

2. Субъектами рынка капиталов являются:

- а) банки и их клиенты;
- б) биржи (фондовые);
- в) государство;
- г) корпорации и частные фирмы;
- д) все ответы верны.

3. Когда цена фактора производства возрастает, фирма, скорее всего, в краткосрочном периоде должна:

- а) использовать большее количество этого фактора;
- б) использовать меньшее количество этого фактора;
- в) использовать прежнее количество этого фактора;
- г) заменить его другим фактором производства.

4. Спрос на ресурсы зависит от:

- а) цены ресурса;
- б) предложения товара, в изготовлении которого используется ресурс;
- в) спроса на товар, в изготовлении которого используется этот ресурс;
- г) запасов ресурса.

5. Кривая спроса на ресурс представляет собой изменение:

- а) предельной полезности;
- б) предельной доходности ресурса;
- в) среднего дохода ресурса;
- г) дохода на единицу продукта.

6. Эластичность спроса на ресурс зависит от:

- а) эластичности спроса на денежный капитал;
- б) эластичности спроса на товар, производимый с помощью данного ресурса;
- в) эластичности предложения товара, производимого с помощью этого ресурса;
- г) цены на данный ресурс.

7. Эластичность спроса на ресурс возрастает:

а) при сокращении его доли в общей совокупности используемых ресурсов;

б) при увеличении его доли в общих затратах на производство товара;

в) при сокращении возможности ресурсозамещения;

г) при быстром сокращении предельного продукта от использования данного ресурса.

8. Рыночный спрос на ресурс зависит от всего перечисленного ниже, кроме:

а) количества предприятий, использующих этот ресурс;

б) объемов производства, базирующихся на использовании данного ресурса;

в) спроса на продукт предприятий, использующих данный ресурс;

г) объема имеющихся ресурсов.

9. Стоимость рабочей силы определяется:

а) стоимостью произведенной продукции работником;

б) стоимостью используемых работником средств производства;

в) стоимостью средств существования, необходимых для воспроизводства рабочей силы;

г) амортизацией используемого работником основного капитала.

10. Укажите, какие из перечисленных факторов обуславливают понижение стоимости рабочей силы:

а) рост производительности труда;

б) вовлечение в процесс производства женского и детского труда;

в) благоприятные природно-климатические условия;

г) все перечисленное.

11. В качестве цены на рынке труда выступает:

а) прибыль;

б) процент;

в) заработная плата;

г) рента;

д) дивиденд.

12. Номинальная заработная плата – это:

- а) начисленная заработная плата;
- б) заработная плата за вычетом налогов и других платежей;
- в) заработная плата плюс денежные поступления из других источников;
- г) все перечисленное.

13. Реальная заработная плата – это:

- а) количество товаров и услуг, приобретенных на номинальную заработную плату;
- б) заработная плата, оставшаяся после вычета налогов и других платежей;
- в) сумма расходов семьи в течение месяца;
- г) все перечисленное верно;
- д) все перечисленное неверно.

14. Спрос на труд зависит от:

- а) динамики заработной платы;
- б) величины предельного продукта, создаваемого трудом;
- в) соотношения стоимости труда и машин;
- г) спроса на товары и услуги, создаваемые трудом;
- д) всего перечисленного.

15. К основному капиталу относятся:

- а) стоимость предметов труда;
- б) стоимость средств труда;
- в) стоимость рабочей силы;
- г) ценные бумаги;
- д) денежный капитал.

16. К оборотному капиталу относятся:

- а) стоимость средств труда;
- б) стоимость предметов труда и рабочей силы;
- в) ценные бумаги;
- г) стоимость предметов и средств труда.

17. Амортизация – - это:

- а) стоимость предметов труда, вошедших в произведенный продукт;
- б) стоимость оборотного капитала, вошедшего в произведенный

продукт;

в) стоимость основного капитала, перенесенная на произведенный продукт;

г) стоимость транспортных издержек;

д) арендная плата за используемый основной капитал.

18. Прибыль является доходом на:

а) заемный капитал;

б) ссудный капитал;

в) реальный капитал;

г) фиктивный капитал;

д) износ основного капитала.

19. Спрос на рынке капитала зависит от:

а) предельной производительности капитала;

б) процентной ставки;

в) предполагаемой прибыли от использования капитала;

г) создания и внедрения новых технологий;

д) всего перечисленного.

20. При увеличении предложения капитала процентная ставка:

а) повышается;

б) понижается;

в) остается неизменной;

г) становится равной нулю.

21. Естественное плодородие почвы предопределяется:

а) природно-климатическими условиями;

б) дополнительными вложениями труда и капитала;

в) издержками производства;

г) фактором времени.

22. Рента – это:

а) доход земельного собственника;

б) доход, получаемый на ссудный капитал;

в) доход, получаемый на акцию;

г) плата за аренду оборудования.

23. При повышении земельной ренты спрос на, землю в краткосрочном периоде:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) не изменяется;
- г) никак не проявляется.

24. Ссудный процент – это:

- а) цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование заемных средств в течение определенного периода;
- б) доля основного капитала, уплачиваемая собственнику за его использование;
- в) доля уставного капитала акционерного общества;
- г) только ответы а) и б).

Вопросы для самоконтроля.

1. Назовите основные группы факторов.
2. Что такое рынок факторов производства?
3. Какие виды рынка факторов производства Вы знаете?
4. Как образуется равновесие на рынке факторов производства?
5. Как складываются цены на рынке факторов производства?
6. От чего зависит спрос на факторы производства со стороны фирмы?
7. Что такое «предельный физический продукт»?
8. В чем заключается специфика рынка труда?
9. Что такое спрос на труд?
10. Какие факторы влияют на предложение труда?
11. От чего зависит равновесная ставка заработной платы?
12. Чем отличается номинальная и реальная заработная плата?
13. Что означает «эффект дохода» и «эффект замещения» на рынке труда?
14. Что такое земельная рента?
15. В чем заключается понятие «дифференциальной земельной ренты»?
16. Почему цена земли выступает в виде дисконтированной земельной ренты?
17. Как определяет категорию «ссудного процента» марксистская теория?

18.Что подразумевает современная экономическая мысль под процентом?

19.Что подразумевает процесс дисконтирования?

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 12. Основные макроэкономические показатели

Вопросы:

1. Кругооборот доходов и продуктов.
2. Валовой внутренний продукт и методы его измерения. Дефлятор ВВП. Национальный доход.

1. Кругооборот доходов и продуктов

В современной западной экономической литературе непрерывность производства в масштабах общества рассматривается в модели экономического оборота продуктов и дохода, которую можно представить следующим образом (схема 12.1).

Хозяйственная деятельность в национальной экономике поразительно многообразна, Между хозяйствующими субъектами существуют самые различные отношения. Предприятия производят и продают; домохозяйства потребляют и накапливают: государственные бюджетные учреждения взимают налоги и удовлетворяют коллективные потребности. Для того чтобы упростить все множество запутанных процессов в национальной экономике, непрерывное повторение актов производства и потребления можно представить в виде модели экономического оборота. При этом одинаковые хозяйственные единицы объединяются (агрегируются) в секторы (хозяйствующие субъекты), а аналогичные хозяйственные операции – в

величины потока (поток товаров и услуг, или товарное обращение, и денежный (монетарный) поток, или денежное обращение).

Основным созидающим звеном экономического оборота являются предприятия (фирмы), изготавливающие необходимые обществу (домохозяйствам) продукты и услуги. Предприятия функционируют не изолированно, а в тесной, необходимой для их существования связи не только с покупателями, создающими спрос на их продукцию, но и с движением ресурсов. Эти связи (взаимосвязи) через куплю-продажу осуществляются на потребительском рынке, где реализуется продукция производства, и на рынке ресурсов, где приобретаются факторы производства. Постоянное возобновление, повторение и продолжение этих взаимосвязей является критерием общественного производства.

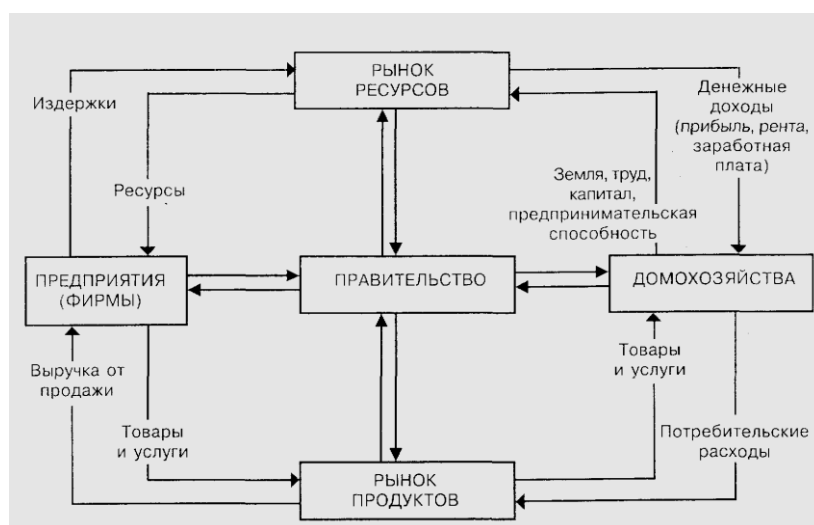


Рис. 12.1. Модель экономического оборота

В рыночной экономике форма связей рыночная. Это значит, что все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двоякую форму бытия: натурально-вещественную и денежную. На схеме 12.1 видно, что эти формы не просто сосуществуют, а противостоят друг другу. Направления их движения противоположны: натурально-вещественная форма – против часовой стрелки, а денежная – по часовой стрелке.

Исходным пунктом, доминантой экономического оборота благ являются домохозяйства, которые для удовлетворения своих потребностей в

пище, одежде и других благах предлагают г-, качестве ресурсов производства землю, труд, капитал, предпринимательские способности. Но домохозяйства, с другой стороны, представляют собой и конечный продукт экономического оборота, и его конечную цель. Производство - в конечном счете, функционирует для обеспечения потребления. Таким образом, цель потребления достигается через продажу ресурсов, производительное их потребление, производство и продажу материальных благ.

Домашние хозяйства платят государству прямые налоги (подходный, на заработную плату, поземельный, за владение автомобилем и другие), а получают от государства заработную плату и жалованье, трансфертные платежи (государственные выплаты, пенсии, стипендии, дотации на квартирную плату).

Трансфертные платежи – это передача доходов, не требующая каких-либо прямых ответных услуг экономического характера,

Предприятия (фирмы) платят государству косвенные налоги (налог с оборота, промысловый налог, акциз) и прямые налоги (на прибыль корпораций, взносы на социальное страхование), а получают от государства трансфертные платежи в форме субсидий, налоговых льгот, премий, льготных займов, оплаты текущих расходов бюджетных организаций.

Эта модель характеризует экономический оборот в закрытой национальной экономике. Кругооборот открытой национальной экономики усложняется добавлением еще одного хозяйствующего субъекта – мирового хозяйства.

Постоянное повторение и продолжение этих процессов составляют содержание общественного воспроизводства.

Общественный продукт – это выраженная в рыночных ценах совокупность товаров и услуг, произведенных в течении одного года. Он формируется в процессе общественного воспроизводства в результате эффективной комбинации, имеющихся факторов производства, которые позволяют в течение одного года получать возможную большую массу товаров.

Общественный продукт имеет натурально-вещественную и стоимостную структуру. Его натурально-вещественная структура определяется в зависимости от того какую потребность удовлетворяет тот или иной продукт: производственную или личную. В соответствии с этим всю массу общественного продукта делят на 2 подразделения: I (включает средства производства и производственные услуги) и II (предметы

потребления и потребительские услуги – они выбывают из процесса воспроизводства и служат для удовлетворения личных потребностей).

Продукцию промышленности разделяют на:

Группу А – средства производства;

Группу Б – предметы потребления.

Следовательно, разграничение на I и II подразделения производится по отношению ко всей общественной продукции, а на группы А и Б ко всем промышленным товарам.

Кроме натурально-вещественной общественный продукт имеет и стоимостную структуру. Последнее есть проблема возмещения всего общественного продукта в натурально-вещественной форме и по стоимости. Данный показатель имеет существенный недостаток, искажающий картину национального производства. Дело в том, что при его исчислении возникает, так называемый, повторный счет (например, выращенный хлопок, как продукт учитывается несколько раз. Из хлопка делают ткань, здесь хлопок учитывается повторно, как часть стоимости ткани. Из ткани шьют костюм, и здесь хлопок учитывается в третий раз). Поэтому этот способ на практике фактически не применяется.

2. Валовой внутренний продукт и методы его измерения. Дефлятор ВВП. Национальный доход.

Одним из основных макроэкономических показателей, оценивающих результаты экономической деятельности, является валовой внутренний продукт (ВВП). Его динамика используется для оценки общей эффективности функционирования экономики и, следовательно, для определения относительного успеха или несостоятельности мер экономической политики, проводимой правительством.

ВВП (валовой внутренний продукт) измеряет стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период времени.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт. Стоимость промежуточных товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, инструменты, семена, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, рекламных агентств, платежи за аренду помещений и др.) не включаются в ВВП. В противном случае имел бы место

повторный счет, так как стоимость промежуточных продуктов входит в состав стоимости конечных товаров и услуг.

Термин «валовой» в определении ВВП означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация).

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится резидентами данной страны. Резидентами считаются все экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года).

Для учета всех первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран, используется показатель **валового национального дохода (ВНД)**.

Различие между показателями ВВП и ВНП заключается в следующем. С качественной стороны принципиальное различие состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД – поток первичных доходов, полученных ее резидентами. С количественной точки зрения ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. разницу между доходами наших резидентов, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны (выплаченными резидентами данной страны нерезидентам). Эту разницу называют также «чистым доходом из-за границы».

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первичных доходов из-за границы.}$$

**ВВП^{страны А} -доходы жителей + доходы иностранных = ВВП^А
страны А, получ. за граждан, получаемые в
границей страной А**

Таким образом, оба показателя (ВВП и ВНД) относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой – доход (ВНД). Показатель ВНД идентичен показателю ВНП (валовой национальный продукт), использовавшемуся в старой редакции СНС. В принципе, термины «внутренний» и «национальный» применимы к обоим показателям – и ВВП, и ВНД. Но поскольку оба термина уже глубоко укоренились в теории и

практике, то было предложено лишь переименовать ВВП в ВНД, так как ВВП в действительности является категорией дохода, а не продукта. ВНД - это совокупность первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности.

Итак, если ВНД превышает ВВП, значит, жители данной страны получают за границей больше, чем иностранцы зарабатывают в данной стране.

Существует три способа измерения ВВП:

- а) по добавленной стоимости (производственный метод);
- б) по расходам (метод конечного использования);
- в) по доходам (распределительный метод).

ВВП является, прежде всего, показателем производства. Валовой внутренний продукт представляет собой конечный результат производственной деятельности производителей-резидентов.

При подсчете ВВП производственным методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость – это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением).

ВВП, по существу, является понятием добавленной стоимости. ВВП – это сумма валовой добавленной стоимости всех производителей-резидентов плюс та часть (а возможно, и вся сумма) налогов за вычетом субсидий на продукты, которая не включена в добавленную стоимость. В целях упрощения в макроэкономике ВВП определяют как сумму добавленной стоимости всех производителей. Данный метод подсчета ВВП позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему двойного счета.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг. В России в настоящее время наиболее доступной и оперативной информацией являются данные о производстве товаров и услуг, собираемые Государственным комитетом по статистике на базе статистической отчетности предприятий, поэтому основным методом расчета ВВП является производственный метод.

При расчете ВВП **по расходам** суммируются расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства; валовые инвестиции; чистый экспорт. Фактически речь идет о совокупном спросе на

произведенный ВВП. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n,$$

где C – личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья;

I – валовые инвестиции, включающие производственные капиталовложения, или инвестиции в основные производственные фонды (затраты фирм на приобретение новых производственных предприятий и оборудования); инвестиции в жилищное строительство; инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком «+», уменьшение – со знаком «-»). Валовые инвестиции можно также представить как сумму чистых инвестиций и амортизации. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике;

G – государственные закупки товаров и услуг – например, расходы на строительство и содержание школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления и др. Однако это лишь часть государственных расходов, которые включаются в госбюджет. Сюда не входят, например, трансфертные платежи;

X_n – чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. При подсчете ВВП необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране, в том числе и расходов иностранцев, т.е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т.е. стоимость импорта.

В ВВП не включаются затраты на приобретение товаров, произведенных в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного 5 лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать двойного счета.

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (C), а самыми изменчивыми – инвестиционные расходы (I).

При расчете ВВП **по доходам** (распределительным методом) суммируются первичные доходы, выплаченные из добавленной стоимости производственными единицами-резидентами. К таким доходам относятся: оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки, начисленные в денежной или натуральной формах и др.,

исчисленные до выплаты налогов и других удержаний); отчисления работодателей на социальное страхование;

налоги на производство и импорт за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включаются НДС, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и др.;

валовая прибыль и валовые смешанные доходы или чистая прибыль и чистые смешанные доходы плюс потребление основного капитала (амортизация).

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Данный компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства, до вычета доходов от собственности. Рента, проценты и другие доходы от собственности выплачиваются в ходе дальнейшего распределения первичных доходов.

Смешанными доходами называются доходы некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (индивидуально или совместно с другими лицами), – мелких магазинов, ферм, товариществ и др. В таких предприятиях применяется труд самих владельцев или членов их домашних хозяйств, а доход этих предприятий содержит элемент оплаты труда, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя.

Из приведенных методов расчета ВВП чаще всего используются производственный и метод конечного использования (их применяют большинство стран ЕС). Выбор определяется наличием надежной информационной базы.

Номинальный ВВП измеряет стоимость выпуска в данном периоде по ценам этого периода или, как иногда говорят, в текущих денежных единицах.

Номинальный ВВП изменяется от года к году по двум причинам. Во-первых, меняется физический объем выпуска благ, а во-вторых, изменяются рыночные цены. Скажем, если выпуск не изменился, а все цены удвоились, то удвоится и номинальный ВВП, однако это совсем не означает, что экономика функционировала в этом году лучше, чем в предыдущем. Для того чтобы отделить изменения ВВП за счет изменения выпуска, от изменения ВВП за счет изменения цен вводят показатель реального ВВП.

Реальный ВВП соизмеряет физический объём выпуска в экономике в различные периоды времени путем оценки всех благ, произведенных в обоих периодах в одних и тех же ценах или, как говорят, в постоянных ценах.

Пример. Пусть в некоторой гипотетической экономике производится только два товара: столы и стулья. Рассмотрим два периода времени. Номинальный ВВП этой страны для каждого года, оценив выпуск каждого года в ценах этого же года:

$$\text{Номинальный ВВП}^{2000} = 10^{\text{столов}} * 5 + 25^{\text{стульев}} * 2 = 100$$

$$\text{Номинальный ВВП}^{2001} = 20^{\text{столов}} * 6 + 10^{\text{стульев}} * 3 = 150$$

Таким образом, номинальный ВВП за год увеличился на 50 %. Означает ли это, что рост производства составил 50 %? Для ответа на этот вопрос найдем реальный ВВП 2001-го года, оценив выпуск 2001-го года в ценах 2000 года:

$$\text{Реальный ВВП}^{2001 \text{ в ценах } 2000} = 20^{\text{столов}} * 5 + 10^{\text{стульев}} * 2 = 120.$$

Существует несколько показателей, отражающих изменение цен. Во-первых, подсчет реального ВВП позволяет нам получить показатель, называемый **дефлятором ВВП**. **Дефлятор ВВП** равен отношению номинального ВВП к реальному:

$$\text{Дефлятор ВВП в периоде } t = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{реальный ВВП}} = \frac{\sum_i P_t^i Q_t^i}{\sum_i P_0^i Q_t^i}, \text{ где } t -$$

рассматриваемый год, 0 – базовый год, P_t^i, Q_t^i – цена и выпуск i -го товара в период t . Таким образом, дефлятор ВВП представляет известный из микроэкономики **индекс цен Пааше**.

Другим показателем изменения уровня цен служит **индекс потребительских цен (ИПЦ)**, который измеряет затраты на приобретение фиксированного набора товаров и услуг (потребительской корзины):

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum_i P_t^i Q_0^i}{\sum_i P_0^i Q_0^i}.$$

Индекс потребительских цен также представляет известный из микроэкономики индекс, называемый индексом Ласпейреса.

Обсудим различия этих двух показателей уровня цен. Во-первых, следует отметить, что дефлятор измеряет цены по более широкой группе товаров, поскольку включает все производимые товары, а не только товары потребительского назначения. Во-вторых, ИПЦ базируется на фиксированной корзине товаров, дефлятор ВВП измеряет цены каждый раз

по новой корзине товаров. Важное различие состоит и в том, что ИПЦ включает цены импортных товаров, а дефлятор ВВП включает только товары и услуги, созданные отечественными факторами производства.

На основе ВВП можно определить другие важные показатели: чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД). ЧВП представляет собой ВВП за вычетом амортизации. ЧНД рассчитывается путем вычета из ВВП амортизации.

Тесты.

1. ВВП равен стоимости:
 - а) промежуточного продукта;
 - б) продукта перепродаж;
 - в) конечного продукта, произведенного резидентами страны за год;
 - г) Конечного продукта, произведенного национальным капиталом за год.

2. ВВП и ВНД отличаются на величину:
 - а) стоимости промежуточного продукта;
 - б) стоимости продукта перепродаж;
 - в) трансфертных платежей;
 - г) сальдо факторных доходов.

3. Трансфертные платежи – это:
 - а) выплаты, не обусловленные производством товаров и услуг;
 - б) просроченные платежи;
 - в) часть произведенного продукта, не имеющая форму дохода;
 - г) рентные доходы.

4. Личный располагаемый доход представляет собой:
 - а) начисленную заработную плату;
 - б) полученный совокупный доход (заработная плата и другие доходы);
 - в) реальный доход;
 - г) полученный совокупный доход за вычетом налоговых и неналоговых обязательных платежей.

5. Укажите, какой из перечисленных ниже показателей равен величине, полученной путем сложения чистого национального дохода и

амортизационных отчислений и косвенных налогов:

- а) валовой внутренний продукт;
- б) валовой национальный доход;
- в) добавленная стоимость;
- г) чистый национальный доход.

5. Потенциальный ВВП измеряется:

- а) объемом производства, соответствующим уровню потенциальных потребностей населения и всех хозяйствующих субъектов страны;
- б) объемом продукции, который может быть произведен в стране в условиях полной занятости населения (при уровне естественной безработицы);
- в) максимальным объемом продукции, который может быть произведен в данных экономических условиях и при данных факторах производства.

Вопросы для самоконтроля.

1. В чем суть экономического кругооборота?
2. Что такое ВВП и каково его отличие от ВНД?
3. Какими методами вычисляют ВВП?
4. В чем различия номинального и реального ВВП?
5. Что такое дефлятор и каково его отличие от ИПЦ?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.:

Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 13. Теории экономической динамики

Вопросы:

1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность
2. «Длинные», «средние» и «короткие волны» в экономике
3. Роль государства в регулирование экономических циклов.

1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность

Рассмотрение хозяйственных процессов в движении показало, что они развиваются не по прямой, постепенно набирающей высоту. Графическое изображение их динамики характеризуется вершинами и линиями, отражающими более вялое движение. Это связано с тем, что процесс развития представляет собой чередование революционных и эволюционных периодов.

Цикличность как экономическую закономерность признают далеко не все ученые-экономисты, но цикличность как проблема не может не интересовать современного человека.

Цикличность – это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики в целом к другому.

Поэтому цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики, так как характерная черта цикличности – движение не по кругу, а по спирали, что является формой прогрессивного развития.

Отмеченное обстоятельство легло в основу выдвинутой Н.Д. Кондратьевым гипотезы о волнообразном движении экономики, получившей название **теории длинных волн**, которая была изложена в докладе, прочитанном в Академии наук в 1926 г. Из его последователей наиболее известен австрийский экономист И. Шумпетер, который привел дополнительную аргументацию этой теории во второй половине XX в.

Воспроизводственный цикл включает следующие фазы: кризис; депрессия; оживление; подъем.

Кризис характеризуется следующими чертами:
падает производство;

перепроизводство (перенакопление) промышленного капитала во всех его функциональных формах: товарная; денежная; производительная;

банкротство промышленных и торговых предприятий, прежде всего средних и мелких;

рост безработицы;

снижение жизненного уровня.

Депрессия характеризуется следующими чертами:

повышается степень эксплуатации;

самовозрастает капитал медленно и постепенно;

производство расширяется, но очень незначительно;

постепенно рассасываются товарные запасы;

инвестиционный капитал приспособливается к новым ценовым пропорциям и новой структурной перестройке.

Оживление характеризуется следующими чертами:

более или менее устойчивым расширением производства;

повышается загрузка производственного аппарата;

быстро увеличиваются прибыли.

Подъем характеризуется тем, что исходным пунктом циклического подъема считается восстановление докризисного уровня производственной активности:

расширяется спрос на рабочую силу;

рассасывается безработица;

растет заработная плата;

повышается платежеспособный спрос на предметы потребления;

расширяется рынок для отраслей первого подразделения.

2. «Длинные», «средние» и «короткие волны» в экономике.

Цикл не носит регулярного характера, он может длиться от нескольких лет до нескольких десятков лет. В экономической теории циклы продолжительностью до 10-ти лет принято называть «малыми» (малыми волнами), до 40-50-ти лет – «большими» (длинными волнами). Продолжительность циклов зависит от многих факторов; времени обновления основного капитала, динамики рыночной конъюнктуры, вмешательства государства в экономику.

Короткие циклы связаны с восстановлением экономического равновесия на потребительском рынке. При формировании устойчивого дефицита происходит перепрофилирование производства, создается новая

пропорциональность, новая структура народного хозяйства с перегруппировками внутри сложившихся производительных сил. Такие циклы протекают обычно 3-4 года.

Средние циклы (промышленные циклы) связаны с изменением спроса на оборудование и сооружения. Сам спрос, его направление и величина оказались зависимыми от внедрения нового технического и технологического способа производства. Его внедрение и тиражирование обычно осуществляются за 8-12 лет, в течение которых новый уровень экономического равновесия системы достигается через механизм перелива капиталов с последующим инвестированием. Такого рода промышленные циклы детально проанализированы в марксистской литературе.

Длинные циклы (волны). По мере того как интенсификация производства набирает силу, она совершенствует производство, углубляя прежние научные разработки. Происходят усовершенствования, закладывающие основу нового промышленного цикла (средней волны). Однако на каком-то этапе дальнейшее усовершенствование производства уже невозможно. Возможны лишь новации, базирующиеся на принципиально новых научных открытиях, связанных не с совершенствованием сложившейся техники, а с возникновением новой технологии производства. В этих условиях совершенствовать старую техническую систему бесполезно, она утилизируется. На ее смену приходит совсем иная техническая система, которая совершенствуется в течение нескольких промышленных циклов. Затем она также исчерпывает себя, и наступает новый технологический способ производства, длительность которого, по Кондратьеву, 45-60 лет и который получил название длинной циклической волны.

Кондратьев вычленил 5 больших циклов за 140 лет хозяйственной истории:

1) с 1787-1792 по 1810-1817 гг. – повышательная волна; с 1810-1817 по 1844-1851 гг. – понижательная волна;

2) с 1844-1855 по 1870-1875 гг. – повышательная волна; с 1870-1875 по 1890-1896 гг. – понижательная волна;

3) с 1890-1896 по 1914-1920 гг. – повышательная волна; с 1920 до 40-х гг. – понижательная волна;

4) с конца 40-х до начала 70-х гг. – повышательная волна; с 70-х гг. – все 80-е годы – понижательная волна.

Современный цикл развития характеризуется тем, что кроме обычных циклических кризисов общего перепроизводства существуют так называемые

структурные кризисы, которые не укладываются в рамки одного воспроизводственного цикла. Структурный кризис поражает спрос на продукцию, который растет медленнее, чем экономика в целом, а иногда и абсолютно сокращается. К таким отраслям относятся: черная и цветная металлургия; угольная промышленность.

К структурным кризисам относятся: энергетический кризис; сырьевой кризис.

3. Роль государства в регулирование экономических циклов.

Наиболее распространенными сегодня являются следующие *направления исследования причин* кризисов и циклов.

Это, во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае – стимулирование потребления. Между тем, неравномерная динамика потребления, как убеждает нас практика, представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.

Во-вторых, группа ученых-экономистов связывает кризис с отсутствием “правильных пропорций” между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоями в денежном обращении или банковской сфере, описанной выше.

В-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Экономический кризис обнаруживает существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе, поэтому кризис является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики. Такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического явления.

Мы уже знаем, что современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними.

Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание. Так, с целью ослабления “перегрева” экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги, повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на удешевление кредита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию и налоговые скидки на новые инвестиции.

Таким образом, современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Нельзя не отметить особенности современных циклических кризисов, которые связаны с кризисом государственного регулирования. Последнее получило выражение в несостоятельности антициклической политики государства, в банкротстве теорий и практики воздействия на циклическое развитие, в несоответствии официально провозглашенных целей государственной политики фактическим результатам регулирования экономики (вместо роста экономики – его падение, вместо полной занятости – массовая безработица, вместо стабильности цен – хроническая инфляция и т. д.). В результате экономическая деятельность государства стала дополнительным фактором неустойчивости экономики.

Кризис государственного регулирования экономического развития потребовал от правительства развитых стран искать выход из сложившейся ситуации, но не путем отказа от государственного регулирования циклического производства, а посредством перестройки его форм и методов. Антициклическая направленность государственной политики сменилась антиинфляционной.

Инфляция является неотъемлемой чертой современного экономического цикла. Она взаимодействует с циклическим движением экономики и меняет механизм цикла. Это изменение характеризуется уменьшением

“чувствительности” цен к кризисному сужению рыночного спроса и увеличению этой чувствительности к росту спроса. Объясняется это тем, что крупный капитал, монополии приспособляются к сужению платежеспособного спроса населения путем сокращения производства при сохранении высоких цен. Государство же помогает крупным фирмам “управлять” таким путем кризисом. В результате в современных кризисах наблюдается противоборство двух тенденций в ценообразовании: повышательной, связанной с деятельностью крупного капитала и государства, и понижательной, порождаемой циклическим сокращением емкости рынка. Следовательно, современный цикл сочетает в себе кризис и инсоляцию.

Антициклическая и антиинфляционная политика государства призвана смягчить отрицательные последствия.

Тесты.

1. Скорость изменения объема реального ВВП за определенный период это:

- а) экономический рост
- б) ВВП
- в) годовой доход страны
- г) нет правильного ответа

2. Показатель экономического роста бывает величиной:

- а) положительной
- б) отрицательной
- в) нулевой
- г) нет правильного ответа
- д) все ответы верны

3. Весь созданный в экономике продукт появляется в результате определенного взаимодействия следующих факторов:

- а) спроса и предложения
- б) капитала, труда, земли, НТП
- в) обмена и потребления
- г) нет правильного ответа
- д) все ответы верны

4. Расширение фактического и потенциального ВВП за счет повышения производительности факторов, будет являться:
- а) экстенсивным экономическим ростом
 - б) интенсивным экономическим ростом
 - в) нет правильного ответа

Вопросы для самоконтроля.

1. Почему возникают циклы экономического развития?
2. Какие фазы циклического развития Вы знаете?
3. Какие циклы существуют в зависимости от их продолжительности?
4. Какова роль государства в регулировании циклов экономического развития?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ.

учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 14. Инфляция и безработица.

Вопросы:

1. Содержание инфляции. Измерение, виды инфляции.
2. Причины инфляции. Инфляция спроса. Инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции.
3. Кривая Филипса. Антиинфляционная политика государства.
4. Макроэкономическая политика и безработица.
5. Безработица. Причины и виды безработицы.
6. Биржа труда. Занятость.

1. Содержание инфляции. Измерение, виды инфляции.

Инфляция – это:

- чрезмерное увеличение находящихся в обращении наличных бумажных денег или объема безналичного бумажного денежного обращения по сравнению с реальным предложением товаров;

- снижение покупательной способности денег;

- общее длительное повышение цен.

Дезинфляция – замедление темпов роста цен.

Дефляция – процесс, обратный инфляции.

Измерение инфляции. Инфляция, в соответствии с монетаристской теорией денег, должна измеряться излишком денежной массы в обращении. Однако на практике это сделать сложно. Поэтому измерение инфляции сводится к теории роста цен, а именно, к определению основных видов индексов цен.

Индекс цен (I) – это отношение цены t -го года (P_t) к цене базисного года (P_b), т.е.:

$$I = (P_t / P_b) \times 100 \%$$

Различают следующие основные виды индекса цен:

- индекс потребительских цен,

- индекс оптовых цен,

- индекс цен – неявный дефлятор ВВП,

- индекс экспортных и импортных цен.

Наиболее часто используемым показателем уровня цен является индекс потребительских цен – это отношение цены потребительской корзины в 1-м году к ее цене в базисном году. При вычислении **индекса потребительских цен** принимают во внимание не все конечные товары и услуги, а только те, которые составляют так называемую «потребительскую корзину», приобретаемую типичным домашним хозяйством. Сюда входят основные продовольственные товары, набор основных непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовые товары) и основных услуг (медицинские, транспортные услуги, связь, отдых, культура, личная гигиена).

Индекс оптовых цен представляет собой типичный набор товаров, приобретаемых фирмами.

Сделаем еще одно уточнение. Индекс цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров, получил название индекса Ласпейреса. Однако он не учитывает возможности замены более дорогих товаров более дешевыми, т.е. происходит недооценка возможного изменения товарной

структуры. Индекс, рассчитываемый для изменяющегося набора, т.е. учитывающий возможность взаимного замещения товаров, называется индексом Пааше. Но в индексе Пааше не отражается происходящее при этом снижение уровня благосостояния. Формула Фишера устраняет недостатки обоих индексов. Аналитическое выражение описанных индексов представлено ниже.

Индекс роста цен по формуле Ласпейреса (I_l):

$$I_l = (P_t \times O_t) / (P_b \times O_b)$$

Индекс роста цен по формуле Пааше или неявный ценовой дефлятор ВВП (I_p):

$$I_p = (P_t \times O_t) / (P_b \times O_t)$$

Индекс роста цен по формуле Фишера:

$$I_f = I_l \times I_p$$

$$I_f = [(P_t \times O_t) / (P_b \times O_b)] \times [(P_t \times O_t) / (P_b \times O_t)]$$

P_t – цена t -го года,

P_b – цена базисного года,

O_t – объем продукции, произведенной в t -ом году,

O_b – объем продукции, произведенной в базисном году.

Если учитывать только стоимость потребительской корзины, то в целом по экономике правильнее использовать более полный показатель – **дефлятор ВВП** – отношение номинального ВВП к реальному ВВП. Дефлятор охватывает все виды товаров – потребительских, инвестиционных. Хотя он шире, чем индекс роста цен, рассчитываемый по формуле Ласпейреса, однако ежемесячно данные по нему собрать очень сложно, поэтому в ежемесячной статистике во многих странах предпочитают использовать последний. В долгосрочной перспективе эти показатели сближаются.

Часто в расчетах ряда макроэкономических показателей используется так называемый темп инфляции (n). Он определяется как отношение разности индекса цен текущего периода и индекса цен предыдущего периода к индексу цен предыдущего периода:

$$n = [I_t - I_{t-1}] \times 100 \%$$

С помощью этого показателя (темп инфляции) можно, например, определить соотношение между номинальной процентной ставкой и реальной процентной ставкой по формуле Фишера:

$$i = r + n$$

где: i – номинальное значение процентной ставки,

r – реальное значение процентной ставки.

Классификация видов инфляции предполагает использование различных критериев.

Виды инфляции по темпам роста цен:

а) **нормальная инфляция** – при темпе 3-3,5% в год;

б) **умеренная, или ползучая инфляция** – при темпе инфляции до 10% в год;

в) **галопирующая инфляция** – при темпе инфляции 20-200% в год;

г) **гиперинфляция** – при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более 6 месяцев. При гиперинфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

Различают два типа инфляции:

1) открытая;

2) подавленная

Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. При неравномерности повышения цен она деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и самонастраивается в направлении равновесия различных рынков.

При подавленной устанавливается тотальный административный контроль за ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне.

2. Причины инфляции. Инфляция спроса. Инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции.

В экономической литературе выделяют следующие причины инфляции:

1) **Увеличение производственных издержек.** Речь идет о повышении роста цен на сырье, промежуточные товары, об опережающем росте

заработной платы по сравнению с производительностью труда, об издержках финансового характера. При наличии любой из перечисленных причин предприниматель постарается заложить это повышение в себестоимость продукции с целью обеспечения прибылей. Однако это возможно, когда остальные предприниматели, отмечая аналогичное повышение издержек, следуют такой же линии поведения. В противном случае конкуренция является препятствием для повышения цен, которое намеревается осуществить одно предприятие. Такую же роль будет играть конкуренция продукции иностранного производства.

2) **Избыток спроса.** Между предложением и спросом может возникнуть расхождение. В тех случаях, когда спрос превышает объем производства (например, в результате проведения экспансионистской кредитно-денежной или бюджетно-налоговой политики), продавцы могут увеличивать цены без риска способствовать понижению спроса или обращению спроса к продукции других производителей. Единственным ограничением в повышении цен может оказаться существование конкуренции со стороны продукции иностранного производства. В тех областях, где такой конкуренции не наблюдается (жилищный фонд, услуги), повышение цен может быть существенным.

3) **Монопольное ценообразование,** ведущее к росту монопольных прибылей и инфляции прибылей.

Все эти причины отмечаются кейнсианской школой. Монетаристская модель распространения инфляции ищет ее корни в излишке образования денежной массы.

4) **Излишек в образовании денежной массы.**

Обратимся к уравнению количественной теории денег:

$$M \times V = P \times Y$$

Темповая запись этого уравнения выглядит следующим образом:

$$M, \% \times V, \% = P, \% \times Y, \%$$

где: M – масса денег,

V – скорость обращения денег,

$P \times Y$ – показатель дохода нации,

$M, \%$ – прирост денежного предложения в %,

$V, \%$ – прирост скорости обращения денег в $\%$,

$P, \%$ – прирост цен в $\%$,

$M, \%$ – прирост объема производства в $\%$.

Из уравнения количественной теории видно, что для того, чтобы обеспечить такое равновесие, надо, чтобы масса денег увеличивалась в той же мере, что и рост выпуска товаров. В противном случае излишняя денежная эмиссия приведет к избыточному спросу, к росту показателя P , т.е. к инфляции (монетаристы придерживаются той точки зрения, что скорость обращения денег постоянна).

Виды инфляции по причинам:

Инфляция спроса – вызывается увеличением спроса. При этом скорость роста спроса превышает скорость роста предложения. В общем плане инфляция спроса обозначает нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо от AD_1 к AD_2 ведет к росту цен, если экономика находится на промежуточном или классическом отрезках кривой совокупного предложения. Графически инфляция спроса продемонстрирована на рис.

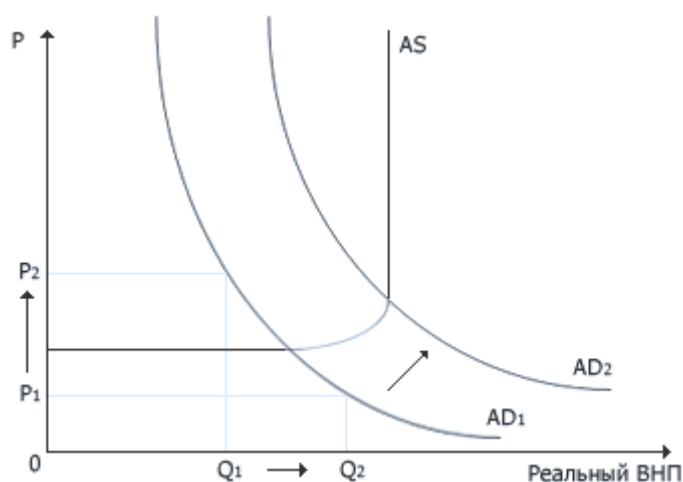


Рис.14.1. Инфляция спроса

Инфляция издержек (инфляция предложения) – возникает в результате роста объема издержек, например, за счет сильного роста заработной платы, несоответствующего с ростом производительности труда. Как видно из нижеприведенных графиков, такой неблагоприятный шок предложения ведет к росту цен.

Инфляция издержек может быть изображена графически (рис. 14.2). Смещение кривой совокупного предложения влево ($AS_1 \rightarrow AS_2$) в

результате действия указанных причин отражает увеличение издержек на единицу продукции, при возрастании цен ($P_1 \rightarrow P_2$) сокращается реальный объем производства ($Q_2 < Q_1$), или реальный ВВП.

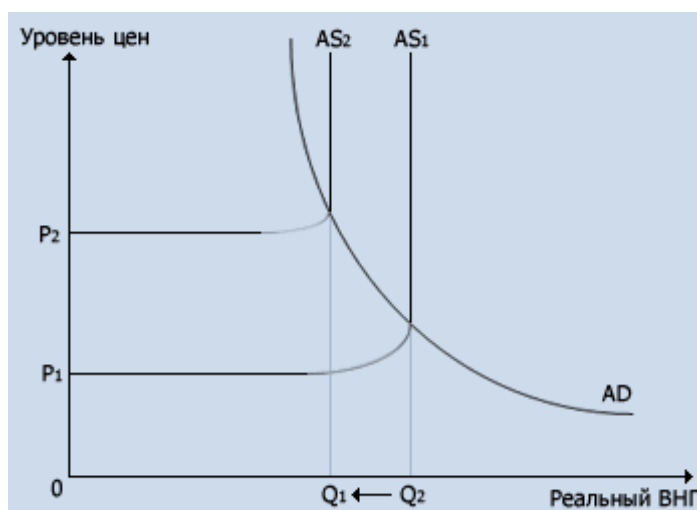


Рис.14.2. Инфляция издержек

Социально-экономические последствия инфляции.

Первыми жертвами инфляции становятся потребители, которым приходится страдать от неминуемого падения уровня жизни. Это происходит в разных формах.

Одна из них – сокращение реальной ценности личных сбережений. Если инфляция носит открытый характер, проявляется в непрерывном общем повышении цен, хуже всего тем, кто держит сбережения в виде наличных денег: каждый новый виток инфляции неумолимо сокращает массу товаров, которую они способны приобрести. В несколько лучшем положении оказываются владельцы акций, надеющиеся пусть и на инфляционное, но все же повышение дохода. Наименьший ущерб несут те, кто успел поместить сбережения в недвижимость и материальные ценности.

Во времена инфляции потребителю никак не увернуться от снижения текущих реальных доходов, ухудшения не завтрашних (как в случае со сбережениями), а сегодняшних параметров благосостояния.

Падение уровня жизни наиболее заметно там, где действуют механизмы подавленной инфляции. Ведь индексация номинальных доходов и другие мотивы защиты населения от инфляции имеют отношение лишь к денежным характеристикам благосостояния и ничего не могут поделать с физическим отсутствием нужных людям товаров и услуг.

От инфляции сильно страдает и производство. По мере нарастания подавленной инфляции у предпринимателей и у самих рабочих пропадают стимулы к труду. Во-первых, цены диктуют не рыночные механизмы, а директивы, указывающие, какой размер прибыли должен иметь предприниматель, что, естественно, не стимулирует развитие производства и предложения. Во-вторых, подавленная инфляция приводит к нормированию и натуральному распределению. Поскольку увязать нормы с эффективностью труда невозможно, практикуются различные схемы уравнивательного распределения, а следовательно, исчезает экономический интерес.

Не менее разрушительно влияет на производство и открытая инфляция. Инфляция прежде всего деформирует рыночный механизм, в частности, его центральное звено – систему свободных цен. Чем сильнее инфляция, тем больше она влияет на спрос и цены, тем меньше они отражают реальные потребности, их динамику. Это значит, что в инфляционной экономике цены перестают давать верные сигналы капиталовложениям, дезориентируют их.

И наконец, пожалуй, самый главный вред инфляции заключается в том, что неуправляемая инфляция делает плохо управляемым все народное хозяйство.

Организуя регулирование рыночной экономики, государство, как мы знаем, полагается в основном на косвенные методы (налоги, субсидии, процент за кредит Центрального банка и другие). Объектами воздействия становятся денежные параметры экономической деятельности предприятия, потребителя, банка – доход, прибыль, сбережения и т. п. Понятно, что такое управление может принести желаемые результаты только в том случае, когда денежная система достаточно устойчива. Дестабилизируя ее, инфляция автоматически снижает эффективность экономических регуляторов, порой даже делает нецелесообразным само их применение, подталкивает государство к использованию других, административных способов воздействия. Иными словами, инфляция обесценивает не только деньги, но и всю систему регулирования рыночного хозяйства. Что же касается гиперинфляции, то она порой не оставляет государству никакой альтернативы, кроме ориентации на командное управление.

3. Кривая Филипса.

В условиях приближения к экономическому потенциалу возникает известная альтернатива между ростом занятости, с одной стороны, и ростом уровня инфляции – с другой. Увеличение занятости и снижение безработицы

сопровождается ростом инфляции спроса, так как в экономике постоянно уменьшается объем неиспользованных ресурсов и расширять производство приходится за счет «переманивания» ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую, путем повышения ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары. Снижение уровня инфляции спроса может быть достигнуто только путем ограничения занятости и увеличения безработицы. Это означает, что в краткосрочном периоде между уровнями инфляции и безработицы обнаруживается обратная зависимость, определяемая как кривая Филлипса (Phillips curve, рис.14.3).

В любой момент времени правительство, управляющее совокупными расходами, может выбрать на кривой Филлипса определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного временного интервала. Этот выбор зависит от ожидаемого темпа инфляции; чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филлипса. Выбор экономической политики в этом случае затрудняется, так как фактический уровень инфляции будет выше для любого уровня безработицы.

Английский ученый экономист Филипс обнаружил зависимость между нормой безработицы и приростом заработной платы. Анализируя данные более чем за 100 лет, он пришел к выводу, что существует некий уровень безработицы (6-7%), при котором уровень заработной платы постоянен и ее прирост равен нулю. Когда безработица снижается ниже этого естественного уровня, наблюдается более быстрый прирост заработной платы и наоборот. Это взаимосвязь можно представить в виде кривой, называемой кривой Филлипса:

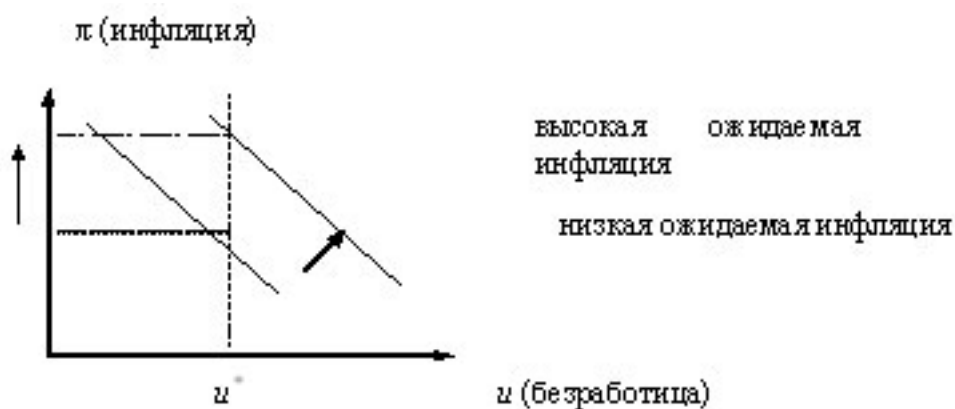


Рис.14.3. Кривая Филлипса

Таким образом, между уровнем безработицы и уровнем инфляции существует стабильная обратная связь.

В современной интерпретации кривая Филипса постулирует зависимость уровня инфляции от трех факторов:

ожидаемой инфляции;

отклонения нормы безработицы от естественного уровня;

шоковых изменений предложения.

Антиинфляционная политика государства.

Борьба с инфляцией является проблемой макроэкономической, поэтому отдельные участники рынка (предприятия, потребители) не могут бороться с ней. Бороться с инфляцией можно только макроэкономическими методами. Государство располагает тремя основными методами антиинфляционной политики: во-первых, регулирование доходов; во-вторых, контроль роста денежной массы; в-третьих, адаптационные механизмы.

Политика государственного регулирования доходов непосредственно влияет на уровень зарплаты и цен. Однако меры по осуществлению прямого контроля над ценами и зарплатой чреваты значительными социальными издержками. Поэтому для правительства предпочтительнее использовать более «рыночные» инструменты. Так, через налоговые стимулы правительство может замедлить темпы инфляции: фирмы, поднимающие цены на свою продукцию (или зарплату своим работникам), подвергаются налоговым штрафам, и наоборот, фирмы, придерживающиеся медленного роста цен, поощряются.

Регулирование денежной массы в обращении также может снизить темпы инфляции. При этом регулироваться должны не только наличные деньги и банковские счета до востребования, но и срочные счета.

Третий способ борьбы с инфляцией означает, что и экономика должна быть приспособлена к условиям инфляции, т.е. должны действовать адаптационные механизмы. К ним относятся механизм индексирования доходов (заработной платы, пенсий, стипендий и т. д.); механизм корректировок налоговых ставок и т. д.

В современной экономической науке существует два основных направления антиинфляционной политики: дефляционная политика (или «регулирование спроса») и «политика доходов». Дефляционная политика бывает обычно эффективной при инфляции спроса, а «политика доходов» – при инфляции издержек.

Дефляционная политика охватывает методы по ограничению денежного спроса через кредитно-денежный и налоговый механизмы (снижение

определенных статей государственных расходов, повышение процента за кредит).

4.Макроэкономическая политика и безработица

Крах на фондовой бирже Нью-Йорка в 1929 г. и последовавшая за этим депрессия положили начало макроэкономической науке и макроэкономической политике. Если микроэкономика изучает деятельность отдельных рынков, отдельных хозяйственных единиц – фирм и домохозяйств, то макроэкономика – это наука об экономике в целом. На микро уровне фирмы и домохозяйства принимают оптимальные с их точки зрения решения, исходя из поставленных целей и имеющихся ограничений. Домохозяйства исходят из максимизации полезности, а фирмы – из максимизации прибыли. В микроэкономике закладываются основы макроэкономики, так как в макроэкономическом обороте взаимодействует множество фирм и домохозяйств, т.е. макроэкономика тесно связана с микроэкономикой. Изучая макроэкономику, необходимо учитывать поведение микроагентов.

В макроэкономическом обороте, где факторы производства превращаются на предприятиях в товары и услуги и затем передаются домохозяйствам, по аналогии с микро уровнем, решаются три основополагающих задачи:

- что производить,
- как производить,
- как должен распределяться результат производства.

Современная макроэкономическая теория содержит инструментарий для выработки макроэкономической политики. Макроэкономическая политика – это воздействие правительства на экономику в целом. Цели макроэкономической политики носят стабилизационный характер. Это:

- поддержание приемлемых темпов экономического роста;
- поддержание высокого уровня занятости;
- поддержание низких темпов инфляции;
- стабильности цен;

Эти цели взаимосвязаны между собой.

Основные направления макроэкономической политики:

1) **Налогово-бюджетная политика** (фискальная) – политика, осуществляемая государством в области налогообложения и государственных расходов. Представители кейнсианской школы считают, что под воздействием фискальной политики изменяется совокупный спрос,

что влияет на уровень занятости и инфляции. Представители школы теории предложения, которая заявила о себе в 70-е годы XX столетия, доказали, что фискальная политика действует и на совокупное предложение.

2) **Кредитно-денежная политика** (монетарная) – политика, осуществляемая Центральным банком (в США – Федеральной Резервной Системой) в области денежного предложения, кредитных ресурсов и процентных ставок. Влияет на совокупный спрос и совокупное предложение. Монетарная политика получила наибольшую популярность на рубеже 70-80-х годов.

3) **Политика государства в области доходов** осуществляется как контроль над заработной платой и ценами.

4) **Политика государства в области валютных курсов и внешней торговли** – политика контроля над ввозом и вывозом ресурсов, в том числе капитала, а также товаров за счет установления таможенных квот, пошлин, тарифов.

Основные различия кейнсианского и классического подхода

Основным моментом «Общей теории Кейнса» является его вывод о необходимости вмешательства государства в экономическое развитие, так как, по его мнению, экономика система, предоставленная самой себе, с помощьюстроенных стабилизаторов способна на медленное, постепенное регулирование внутренне нестабильной экономики. Представители классической школы, начиная с А. Смита, считают, что макроэкономическая политика должна быть пассивной, так как экономике внутренне присуща стабильность за счет наличия инструментов саморегулирования, таких, как абсолютно гибкая цена, зарплата, ставка процента.

Поэтому рыночный механизм может автоматически поддерживать состояние равновесия в экономике без какого-либо вмешательства со стороны государства или центрального банка. Государственное же вмешательство должно быть сведено к минимуму, так как, по их мнению, оно и является причиной макроэкономической нестабильности.

Кейнсианская школа рассматривает налогово-бюджетную политику как наиболее эффективное средство в процессе макроэкономической стабилизации, так как:

- налоги эффективно воздействуют на потребление и инвестиции;
- государственные расходы непосредственно воздействуют на совокупный спрос и с учетом мультипликативного эффекта и на потребительские расходы.

Однако кейнсианцы не отвергают возможности использования кредитно-денежной политики, хотя и считают ее вторичной по отношению к налогово-бюджетной, так как у нее очень сложный передаточный механизм через процентную ставку и инвестиции.

Классическая модель предполагает, что монетарная политика наиболее эффективна, так как изменение денежной массы непосредственно воздействует на совокупный спрос, на ВНП. Фискальные же меры вызывают эффект вытеснения, способствуют повышению темпов инфляции, что снижает их эффективность.

В кейнсианской модели основным уравнением является основное макроэкономическое тождество, описывающее равенство доходов и расходов на макро уровне. Оно имеет вид:

$$Y = C + I + G + Xn$$

где: C – потребительские расходы

I – инвестиционные расходы

G – государственные закупки

Xn – чистый экспорт

Для классической модели основным уравнением является основное монетарное тождество вида:

$$M \times V = P \times Y$$

где: $M \times V$ – совокупные расходы покупателей,

$P \times Y$ – общие доходы продавцов.

Оба представленных уравнения взаимосвязаны и описывают кругооборот доходов и расходов на макро уровне.

5. Безработица. Причины и виды безработицы.

Безработица – это результат непрерывного изменения предложения и спроса рабочей силы в условиях рыночной системы хозяйствования. Она определяется как разница между численностью работоспособных, входящих в общую массу рабочей силы, и числом занятых трудовой деятельностью.

Если в большинстве развитых стран рыночной экономики норма безработицы в 1991 году колебалась в пределах 6-12%, то в Швеции она составляла 2%, а в Японии – 2,3%, что является результатом разумного применения национальных моделей организации рынков труда в этих странах.

Фрикционная безработица – существует постоянно в результате непрерывного изменения предложения и спроса рабочей силы, смены рабочих мест. Но по отношению к каждому отдельному работнику эта безработица является временной.

Структурная безработица – возникает тогда, когда структура предложения рабочей силы не соответствует структуре спроса на нее, когда старые, неперспективные отрасли производства закрываются, а новые начинают развиваться и необходимо время для переподготовки работников и перемены ими рабочих мест.

Специализированная безработица – образуется в результате сокращения спроса на работников устаревших специальностей при одновременном наличии свободных рабочих мест по новым специальностям.

Циклическая безработица – тип безработицы, возникающей в условиях спада производства при превышении числа претендующих на рабочие места над их количеством. Циклическую безработицу определяют как разницу между числом занятых на данный период времени и числом рабочих мест, которые можно было бы занять на производстве при достижении потенциального уровня национального дохода.

Добровольная безработица – тип безработицы, возникающей при условии добровольной не занятости некоторых групп населения (домохозяйки и другие лица, не желающие работать по каким-либо причинам).

Скрытая безработица – это содержание на предприятиях и в организациях в интересах сохранения трудовых коллективов излишних работников, которые могли бы быть высвобождены в результате спада производства. Такая форма проявляется главным образом в виде вынужденного перехода на неполный рабочий день (неделю) и вынужденных отпусков (с частичной оплатой или без сохранения содержания) по инициативе администрации.

Таким образом, безработица является характерной чертой рыночной экономики. Поэтому полная занятость – это нонсене, несовместимый с идеей развития рыночного хозяйства. Но все же безработица должна быть поставлена в определенные рамки, в пределах которых достигаются режим эффективности роста и состояние экономической стабильности.

Безработица, соответствующая этому идеальному уровню, получила название **естественной**. В учебнике Кэмпбелла Р. Макконелла и Стенли Л.Брю «Экономикс» отмечается, что в 60-х годах в США естественной

безработицей считались 4% от занятой рабочей силы. Сегодня ее уровень поднялся до 5-6%.

Уровень безработицы измеряется как доля официально зарегистрированных безработных к численности занятых в производстве.

Продолжительность безработицы характеризует среднее время перерыва в работе.

Естественным уровнем безработицы называют такой уровень, при котором факторы, повышающие и понижающие зарплату и цены, находятся в равновесии. Это наивысший уровень занятости, соответствующий потенциальному ВВП. Согласно концепции естественного уровня потенциальный ВВП достигается при полной загрузке основного капитала, под которой понимается ситуация, когда индекс использования производственных мощностей обрабатывающей промышленности равен примерно 86%. Естественный уровень безработицы всегда выше нуля, так как она в той или иной мере существует всегда в фрикционной или структурной формах.

Потери для общества от безработицы:

1. При безработице недоиспользуется экономический потенциал общества. Незанятая рабочая сила не участвует в росте национального богатства. Поэтому в стране возникают потери от недоиспользованных производственных возможностей.

2. При продолжительной безработице теряется квалификация высвободившихся работников. Даже при последующем включении в производственный процесс работник выходит на нормальный устойчивый уровень производительности труда примерно за полугодовой срок. И весь этот период адаптации работник недодает в результатах своего труда по сравнению с постоянными рабочими кадрами той или иной квалификации при равных условиях труда.

3. Рост безработицы, как показала медицина, подрывает психическое здоровье нации. Считается, что стресс, полученный при извещении об увольнении, по своей силе равнозначен реакции на смерть близкого родственника или на сообщение о неизбежности тюремного заключения.

4. Рост безработицы служит фактором роста преступности.

5. Оценивая безработицу как потери общества, следует упомянуть и те факторы экономической нестабильности, о которых уже ранее говорилось. Это: снижение покупательного спроса; сокращение сбережений; снижение инвестиционного спроса; сокращение предложения, спад производства.

6.Биржа труда. Занятость.

В условиях рыночной экономики важное социальное значение приобретают проблемы занятости и безработицы.

В соответствии с классификацией МОТ к **экономически активному населению** относят часть населения, обеспечивающую предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность этой группы населения включает занятых и безработных.

К **безработным** относятся лица в возрасте 16 лет и старше, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Экономически неактивное население – это часть населения, которая не входит в состав рабочей силы. К ней относятся:

- учащиеся, студенты, слушатели, курсанты, обучающиеся в дневных учебных заведениях;

- лица, получающие пенсии по старости и на льготных условиях;

- лица, получающие пенсии по инвалидности;

- лица, занятые домашним хозяйством, уходом за детьми, больными родственниками;

- лица, прекратившие поиск работы, но которые могут и хотят работать;

- другие лица, которым нет необходимости работать, но которые могут и хотят работать.

Различают также несколько видов занятости: продуктивную, социально полезную, полную, эффективную и др.

Продуктивная занятость – это занятость населения в общественном производстве.

Социально полезная занятость определяется числом людей, не только занятых в общественном производстве, но и военнослужащих, учащихся (в трудоспособном возрасте), занятых ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми и больными родственниками.

Полная занятость – это такое состояние общества, где все желающие иметь оплачиваемую работу ее имеют, отсутствует циклическая безработица, но при этом сохраняется ее естественный уровень, определяемый фрикционной и структурной безработицей.

Эффективная занятость характеризуется с двух точек зрения: с экономической – как наиболее рациональное использование человеческого

ресурса и социальной как наиболее полное соответствие интересам человека труда.

Таким образом, если полная занятость отражает занятость с количественной стороны, то эффективная – с качественной.

Дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда всегда означает отступление от условий полной и эффективной занятости. Если предложение превышает спрос, то имеет место явная безработица, а при превышении спроса над предложением имеет место скрытая безработица. В условиях переходной экономики потребовалось также осмысление категорий вторичной занятости и самозанятости.

Вторичная занятость означает удлинение рабочего дня за пределы нормальной продолжительности на тех же, смежных или новых рабочих местах (на другом предприятии, в форме индивидуальной трудовой деятельности и т.д.).

Самозанятость предполагает самостоятельный поиск деятельности как источника дохода, создания рабочих мест для получения постоянного или временного дохода с помощью государственной поддержки разных уровней. Самозанятость чаще всего проявляется в форме малого бизнеса.

Уровень занятости – процент численности рабочей силы, имеющей на определенный момент работу.

Особое место в системе регулирования рынка труда занимает биржа труда, являющаяся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Она представляет собой специальное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда. Вместе с тем на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм, эффективность деятельности которых очень высока.

Основными направлениями деятельности бирж труда являются:

- регистрация безработных;
- регистрация вакантных мест;
- трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу;
- изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней;
- тестирование лиц желающих получить работу;
- профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных;

выплата пособий.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях в развитых странах большинство граждан трудоустраиваются не через биржу труда, а обращаясь непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций или с помощью частных посреднических агентств.

Появление в России такого рода частных фирм наряду с деятельностью государственных бирж труда имело бы важное значение для эффективного функционирования рынка рабочей силы. Вместе с тем роль биржи труда в оказании помощи безработным (выплата пособий, трудоустройство, переквалификация) во многих странах весьма заметно.

Тесты.

1. Инфляция – это:
 - а) повышение общего (среднего) уровня цен в экономике
 - б) чрезмерный выпуск бумажных денег
 - в) снижение правительством масштаба цен

2. Годовой рост цен в интервале от 101 до 200% имеет инфляция:
 - а) галопирующая
 - б) умеренная
 - в) гиперинфляция

3. Взаимосвязь инфляции и безработицы отражает:
 - а) кривая Лоренца
 - б) закон А. Оукена
 - в) кривая Э. Филлипса

4. Потерявший работу из-за спада в экономике попадает в категорию безработных, охваченных
 - а) фрикционной формой безработицы
 - б) структурной формой безработицы
 - в) циклической формой безработицы

5. Видов безработицы и их продолжительности (в днях, месяцах и др. по мере ее возрастания)
 - а) скрытая безработица
 - б) застойная безработица

в) фрикционная безработица

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое инфляция? Каковы ее негативные последствия?
2. В чем заключается инфляция спроса и инфляция издержек?
3. В чем заключается государственное регулирование инфляционных процессов?
4. Что такое безработица?
5. Какие виды безработицы Вы знаете? В чем их суть?
6. Что такое биржа труда? В чем ее назначение?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов. - М. : КНОРУС, 2010. - 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005. - 399 с. : ил ; 21. - Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича. - 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008. - 542 с. : ил. ; 24. - (Серия "Учебник для вузов"). - ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013. - 208 с. : ил. ; 22. - (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие).

Тема 15. Макроэкономическое равновесие. Модель AD-AS.

Вопросы:

1. Совокупный спрос.
2. Совокупное предложение.
3. Макроэкономическое равновесие.

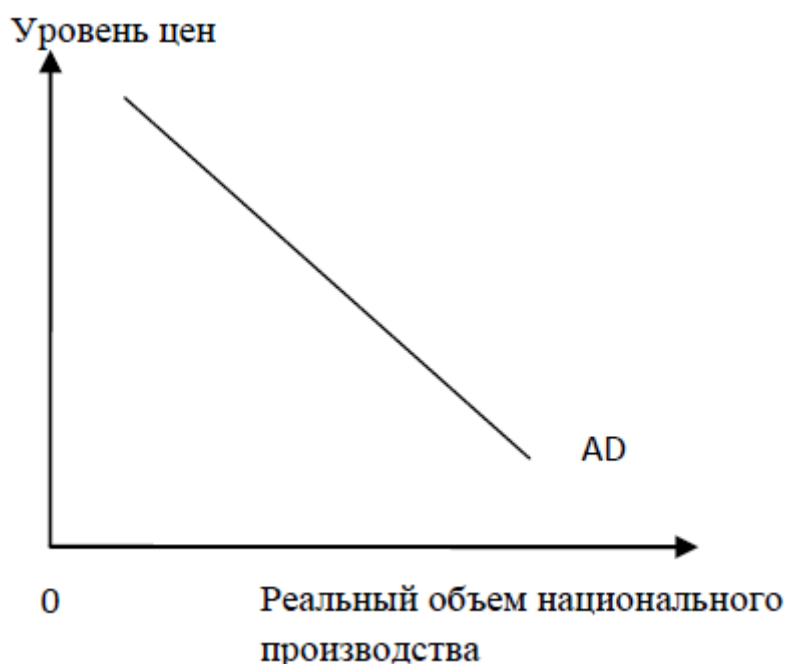
1. Совокупный спрос.

Одной из основных задач при осуществлении государственного макроэкономического регулирования является достижение такого состояния экономики страны, при котором отсутствуют как сильные спады, так и сильные «перегревы», бумы макроэкономической конъюнктуры.

В экономической теории идею макроэкономической стабильности принято показывать на различных моделях макроэкономического равновесия. Одной из самых распространенных является модель «Совокупный спрос – совокупное предложение» / (aggregate demand – aggregate supply / «AD-AS»).

Совокупный спрос, агрегированный спрос (aggregate demand — **AD**) — это совокупный объем экономических благ (товаров и услуг), который готовы приобрести домохозяйства, бизнес и государство при различных уровнях цен.

Внешне кривая совокупного спроса выглядит так же, как и кривая рыночного спроса в микроэкономике. Однако между этими кривыми много различий.



Во-первых, совокупный спрос — это более сложная, агрегированная категория. Уравнение совокупного спроса в общем виде может быть представлено как:

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

Во-вторых, если в случае рыночного спроса по осям откладывались показатели количества и цены, то для совокупного спроса это будут показатели реального объема производства и уровня цен соответственно. Реальный объем производства обозначается английской буквой *Y* (*yield*) и измеряется одним из совокупных количественных показателей, а уровень цен — английской буквой *P* (*price*) и измеряется одним из ценовых индексов.

В-третьих, при объяснении отрицательного наклона кривой рыночного спроса оперируют понятиями «эффект дохода» и «эффект замены». Для кривой совокупного спроса они не используются.

Отрицательный наклон кривой совокупного предложения объясняется действием **трех макроэкономических эффектов**:

- процентной ставки,

- реального богатства,
- эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки заключается в том, что при росте уровня цен и неизменности прочих условий (денежная масса постоянна) процентная ставка растет, что вызывает сокращение инвестиций и потребительского спроса на товары длительного пользования, а следовательно, и сокращение совокупного спроса.

Эффект реального богатства заключается в том, что при воете уровня пен богатство, представленное в виде финансовых активов, обесценивается, и это приводит к сокращению совокупного спроса.

Эффект импортных закупок заключается в том, что при росте уровня цен и прочих равных условиях (неизменном валютном курсе, неизменных ценах в других странах) отечественные товары становятся относительно дорогими на мировом рынке, а импортные товары — относительно дешевыми, и спрос на отечественные товары сокращается.

Изменение уровня цен вызывает движение по кривой совокупного спроса. Но есть другие факторы (неценового характера), которые вызывают смещение самого графика совокупного спроса вправо (увеличение совокупного спроса) или влево (снижение совокупного спроса).

Основными факторами, вызывающими эти смещения, являются:

- изменение денежной массы (ее рост вызывает увеличение совокупного спроса, а сокращение — уменьшение);
- инфляционные ожидания населения (увеличение совокупного спроса);
- налоговая политика (рост налогов вызывает сокращение совокупного спроса, снижение — увеличение совокупного спроса);
- изменение государственных расходов (рост расходов вызывает увеличение совокупного спроса, сокращение — уменьшение совокупного спроса);
- внешнеэкономические факторы (например, рост производства в других странах может сократить совокупный спрос на товары отечественного производства).

2.Совокупное предложение.

Совокупное предложение, агрегированное предложение (aggregate supply — AS) — это совокупный объем национального продукта, который произведен в стране при различных уровнях цен.

Как и рыночное предложение в микроэкономике, совокупное предложение в макроэкономике имеет положительный наклон, так как при росте уровня цен производители в целом будут склонны при прочих равных условиях наращивать предложение товаров и услуг.

Однако, в отличие от предложения на отдельном рынке, совокупное предложение в макроэкономике графически имеет три четко различающихся участка:

- горизонтальный участок (1);
- промежуточный участок (2);
- вертикальный участок (3).



Горизонтальный участок отражает взгляд кейнсианской школы на совокупное предложение, поэтому его еще иногда называют кейнсианским. Этот участок характеризует экономику неполной занятости, когда имеются незадействованные факторы производства, а цены и заработная плата негибки, т.е. не способны изменяться. На этом участке возможно за счет вовлечения незадействованных факторов увеличивать объемы производства без изменения уровня цен.

Промежуточный участок (часто его, так же как и горизонтальный, называют кейнсианским) характеризует экономику частичной занятости, когда цены и заработная плата обладают относительной гибкостью. На этом участке существует возможность наращивать объемы производства, но этот рост будет сопровождаться ростом уровня цен.

Вертикальный участок демонстрирует взгляд классической школы на совокупное предложение, поэтому его называют также классическим. Это состояние полной занятости (*full employment — F*), обозначенное на графике пунктиром, когда дальнейшее наращивание объемов производства невозможно, а любые попытки простимулировать экономику, не расширяя

ресурсных ограничений, приведут исключительно к росту уровня цен. На этом участке цены и заработная плата обладают абсолютной гибкостью.

Уровень полной занятости еще называют естественным уровнем производства. В таком определении подчеркивается мысль о том, что экономика при нормальном поступательном развитии стремится к этому уровню. Полная занятость не означает, что абсолютно все ресурсы используются на 100%. Так, например, с точки зрения трудовых ресурсов уровень полной занятости означает наличие естественного уровня безработицы, т.е. суммы фрикционной и структурной безработицы, а вот циклическая безработица при этом отсутствует. То есть полная занятость — это оптимальная занятость ресурсов при данном уровне развития экономики.

Конечно, кейнсианский и классический участки — это абстракции, основанные на допущениях об абсолютной негибкости и абсолютной гибкости цен соответственно. Но такие абстракции полезны для изучения различных подходов к совокупному предложению, а следовательно, к анализу макроэкономического равновесия.

Горизонтальный участок называют еще краткосрочным, поскольку действительно в краткосрочном периоде гибкость цен ограничена, а вертикальный — долгосрочным, так как в долгосрочном периоде цены могут легче изменяться, а экономика стремится к уровню полной занятости. Промежуточный участок в таком случае можно назвать среднесрочным.

Если изменение уровня цен вызывает движение по кривой совокупного предложения, то, как и в случае с кривой совокупного спроса, есть ряд факторов неценового характера, которые вызывают смещение графика вправо (увеличение совокупного предложения) или влево (снижение совокупного предложения).

Основными факторами, вызывающими эти смещения, являются следующие:

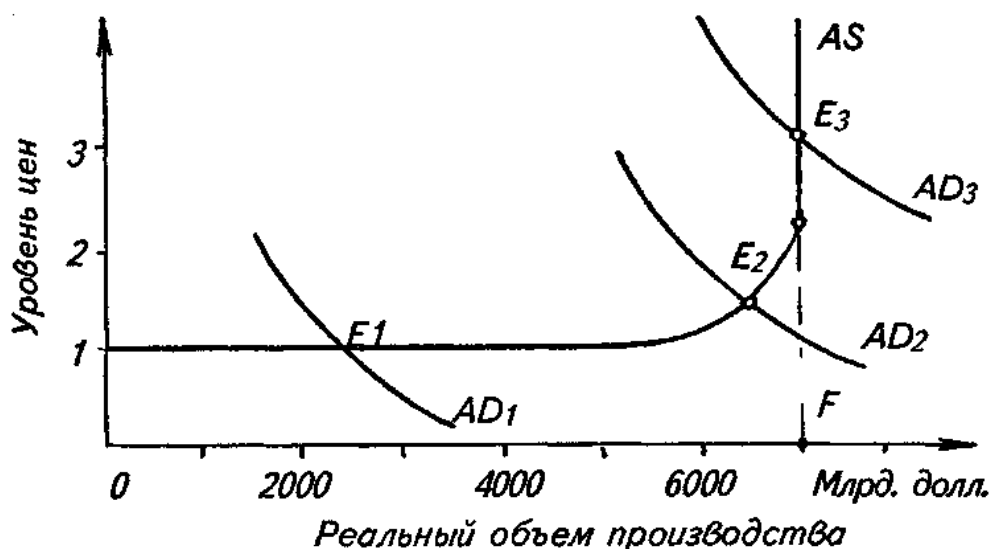
- изменение цен на факторы производства (удорожание факторов производства вызывает смещение влево, удешевление — вправо);
- политика государства (например, увеличение налогов на производителей может приводить к смещению кривой совокупного предложения влево, снижение — вправо);
- в случае стран, экономика которых находится в сильной зависимости от состояния сельского хозяйства или туризма, на смещение кривой совокупного предложения могут оказывать влияние резкие изменения погодно-климатических условий.

3.Макроэкономическое равновесие.

Для анализа макроэкономической стабильности используются модели макроэкономического равновесия, среди которых модель AD-AS — одна из самых распространенных.

Макроэкономическое равновесие в этой модели можно охарактеризовать как ситуацию, когда весь произведенный продукт полностью куплен, т.е. производству соответствует платежеспособный спрос.

Чтобы построить модель, необходимо совместить на одном рисунке совокупный спрос и совокупное предложение, при этом равновесие будет возникать в точке их пересечения. При построении модели следует помнить о том, что кривая совокупного предложения (AS) имеет три участка, и кривая совокупного спроса (AD) может пересечь кривую совокупного предложения на любом из этих трех участков.



Сравнивая все три варианта макроэкономического равновесия, следует отметить, что, выбирая тип экономической политики, необходимо четко представлять себе, на каком участке кривой совокупного предложения находится экономика страны, а следовательно, к рекомендациям какой школы будет тяготеть экономическая политика.

Тесты:

1. Ценовые факторы вызывают:
 - а) сдвиг кривой совокупного предложения влево;
 - б) сдвиг кривой совокупного предложения вправо;
 - в) движение по кривой совокупного предложения;
 - г) верных ответов нет.

2. Одной из составляющих совокупного спроса является спрос, предъявляемый на:
- потребительские товары и услуги;
 - субсидии и льготные кредиты;
 - финансовые активы;
 - банковский кредит.
3. Причинами изменения равновесия экономики данной страны в модели AD-AS (совокупный спрос – совокупное предложение) не могут служить изменения:
- в совокупном спросе страны;
 - в совокупном предложении страны;
 - в спросе на рынке отдельного товара;
 - уровня занятости.
4. Если кривая совокупного предложения горизонтальна, то сдвиг кривой совокупного спроса влево вызовет:
- изменение как равновесного объема выпуска, так и изменение равновесного уровня цен;
 - уменьшение равновесного объема выпуска без изменения уровня цен;
 - уменьшение равновесного выпуска и повышение уровня цен;
 - только уменьшение уровня цен.
5. Линия совокупного спроса может быть построена, исходя из предположения, что составляющие совокупного спроса находятся под воздействием:
- предложения денег;
 - изменения уровня налогов;
 - изменения процентной ставки;
 - изменения уровня цен.

Вопросы для самоконтроля.

- Объясните, что такое совокупный спрос и назовите факторы, его определяющие.
- Дайте определение совокупного предложения. В чем состоит различие существующих моделей совокупного предложения?
- Что понимается под термином «макроэкономическое равновесие» в модели совокупного спроса и совокупного предложения?

Литература.

- Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в

экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербур. гос. ун-т экономики и

финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 16. Модель IS-LM.

Вопросы:

1. Построение кривой IS.
2. Равновесие на денежном рынке.
3. Модель IS-LM.

1. Построение кривой IS.

Основой для построения кривой IS служат: 1) модель совокупных расходов (модель «Кейнсианского креста»), рассмотренная в главе 12, которая показывает, что определяет доход в экономике при данном уровне планируемых расходов (т.е. исходит из предпосылки, что уровень планируемых автономных расходов фиксирован); 2) функция зависимости автономных планируемых расходов от ставки процента.

Поскольку в модель включена новая эндогенная переменная - ставка процента - рассмотрим ее более подробно. Ставка процента и автономные расходы. Для сберегателей ставка процента выступает как вознаграждение за воздержание от потребления в настоящем в счет ожидаемого потребления в будущем. Для заемщиков ставка процента представляет собой цену заемных средств, используемых инвесторами для покупки инвестиционных товаров, а домохозяйствами для покупки потребительских товаров длительного пользования. В экономике существует множество конкретных видов процентных ставок, такие как процентные ставки, выплачиваемые:

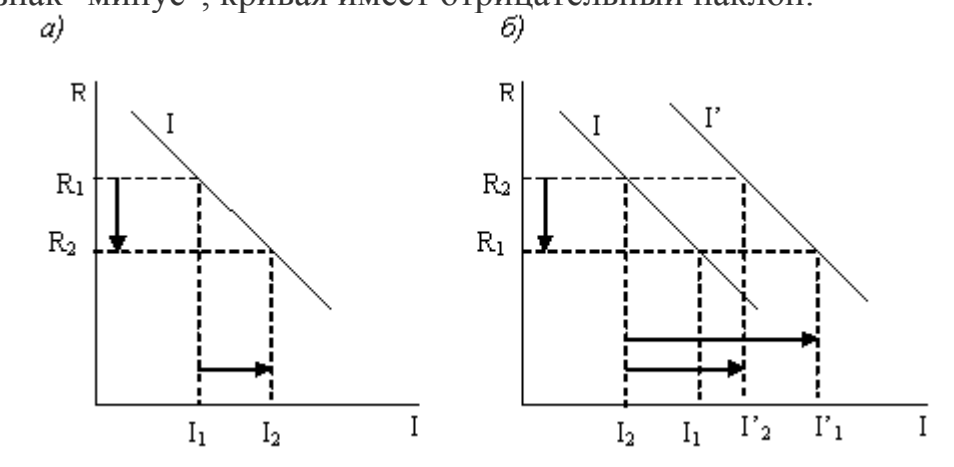
- банками по чековым, сберегательным и срочным счетам;
- по средствам, занимаемым правительством (проценты по государственным облигациям),
- бизнесом (проценты по коммерческим ценным бумагам и облигациям корпораций),
- коммерческими банками центральному банку (учетная ставка процента),
- домохозяйствами (проценты по закладным, ипотечному и потребительскому кредиту).

В экономической теории, выявляющей основные, принципиальные взаимосвязи и взаимозависимости в экономике, различия между разными видами процентных ставок полагаются несущественными и под рыночной ставкой процента понимается средняя из всех различных ставок.

Соотношение между автономными планируемыми расходами и ставкой процента. Изменение ставки процента влияет на следующие компоненты автономных расходов:

- инвестиционные расходы. Занимая средства на покупку инвестиционных товаров, фирмы пытаются получить прибыль. Поэтому они инвестируют средства в оборудование и промышленные сооружения (приобретают реальный капитал) до тех пор, пока норма отдачи от дополнительной единицы капитала превышает стоимость заемных средств на покупку этой дополнительной единицы, т.е. ставку процента. Любое повышение ставки процента снижает эффективность инвестиционных проектов. Поэтому, если ставка процента настолько высока (кредитные средства дороги), что ожидаемая норма прибыли ниже этой ставки, фирма откажется от реализации такого инвестиционного проекта и величина инвестиционных расходов сократится. Следовательно, зависимость между величиной инвестиционных расходов и ставкой процента обратная. Чем выше ставка процента, тем меньше у фирм желание инвестировать. Функция инвестиций может быть записана: $I = I(R)$ или, если зависимость линейная:

$I = \bar{I} - dR$, где I – автономные инвестиции, R - ставка процента, d - коэффициент, отражающий чувствительность инвестиционных расходов к ставке процента и показывающий, насколько изменится величина инвестиционных расходов при изменении ставки процента на один процентный пункт. Коэффициент $d > 0$, а поскольку перед ним в формуле стоит знак "минус", кривая имеет отрицательный наклон.



Кривая совокупного инвестиционного спроса (рис. (a)) отражает эту обратную зависимость величины спроса на инвестиции от ставки процента.

Сдвиг кривой совокупных инвестиционных расходов происходит при изменении величины автономных инвестиций (I): их увеличение смещает кривую вправо, а их сокращение - влево. Эти изменения, как правило, представители кейнсианского направления связывают с настроением инвесторов, пессимистической или оптимистической оценкой ожидаемой прибыльности инвестиционных расходов. Последствия увеличения уровня автономных инвестиций показано сдвигом кривой I вправо до I' .

Наклон кривой совокупных инвестиционных расходов обусловлен величиной коэффициента d ; чем он выше, т.е. чем более чувствительны инвестиции к изменению ставки процента, тем кривая I более пологая: даже незначительные изменения ставки процента ведут к существенным изменениям величины инвестиционного спроса.

- **потребительские расходы.** Аналогично инвесторам, домохозяйства также используют заемные средства, особенно при покупке потребительских товаров длительного пользования. Потребители сравнивают процентные выплаты по долгу (потребительскому кредиту) с желанием приобрести товар (например, автомобиль или посудомоечную машину) как можно раньше. Высокие процентные ставки заставляют некоторых потребителей отложить покупку до лучших времен и автономные потребительские расходы сокращаются. Таким образом, зависимость между совокупными автономными потребительскими расходами и ставкой процента обратная и все рассуждения и выводы аналогичны тем, которые сделаны относительно инвестиционных расходов (не случайно, некоторые экономисты предлагают рассматривать расходы на потребительские товары длительного пользования как инвестиционные расходы домохозяйств). Таким образом, потребительские расходы зависят не только от уровня располагаемого дохода, но и от ставки процента, и потребительская функция может быть представлена формулой: $C = \underline{C} (Y, T, t, R)$ или при линейной зависимости: $C = \underline{C} + mpc (Y - T - tY) - aR$, где \underline{C} - автономные потребительские расходы, Y - доход, T - автономные чистые налоги (налоги T_x минус трансферты T_r), mpc - предельная склонность к потреблению ($0 < mpc < 1$), показывающая, насколько изменяются потребительские расходы при изменении располагаемого дохода на единицу ($mpc = \Delta C / \Delta Y_d$); t - предельная налоговая ставка ($t = \Delta T / \Delta Y$), которая показывает изменение величины налоговых поступлений при изменении величины совокупного дохода на единицу; a - чувствительность автономных потребительских расходов к ставке процента ($a > 0$), отражающая изменение потребительских расходов при изменении ставки процента на один процентный пункт ($a = \Delta C / \Delta R$),

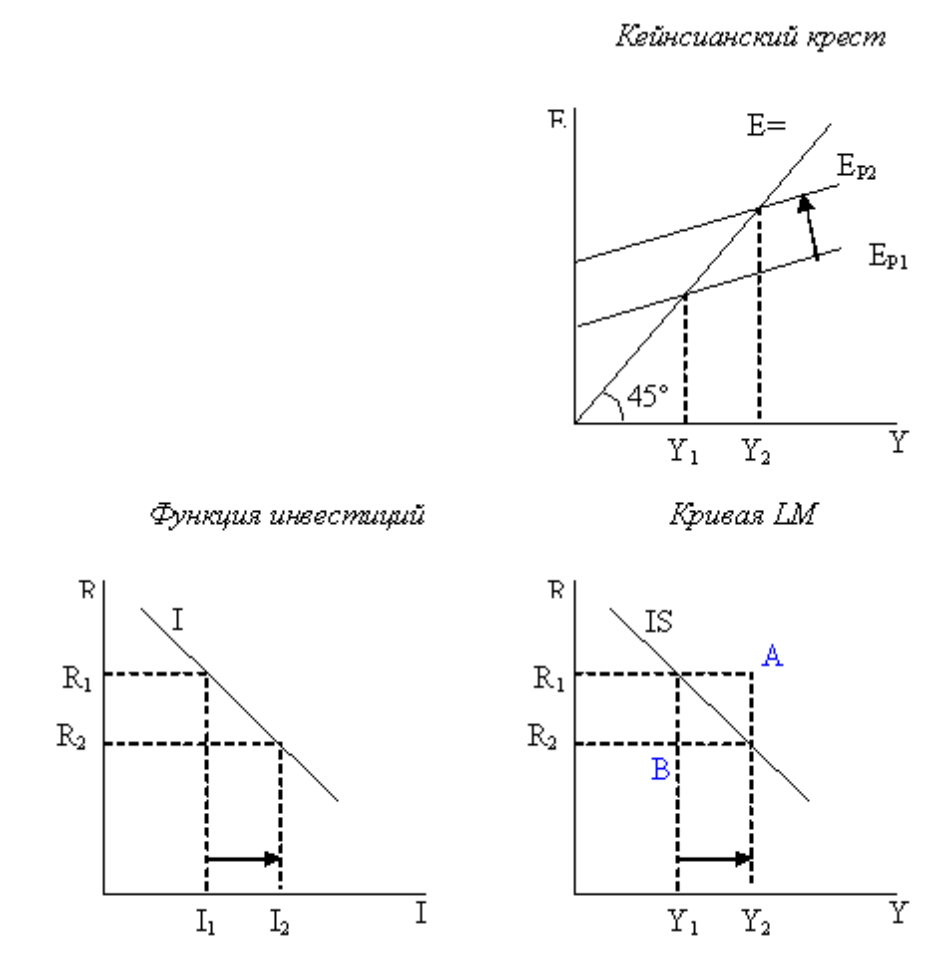
- **расходы на чистый экспорт.** Изменение ставки процента оказывает влияние и на величину чистого экспорта. Рост процентной ставки в стране повышает доходность вкладываемого капитала и обуславливает приток капитала из-за рубежа. В результате спрос на национальную

валюту данной страны на валютных рынках растет, и национальная валюта дорожает. Это ведет к тому, что товары данной страны становятся относительно более дорогими, а импортные товары относительно более дешевыми. Спрос на национальные товары со стороны иностранцев падает, сокращая экспорт, а спрос на иностранные товары растет, увеличивая импорт. Чистый экспорт сокращается, уменьшая совокупные расходы. Следовательно, и между чистым экспортом и ставкой процента существует обратная зависимость.

Поэтому формула экспорта может быть представлена как: $X_n = X_n(Y, e)$ или при линейной зависимости: $X_n = \underline{E}_x - (\underline{I}_m + m_{pm} Y) - eR = \underline{X}_n - m_{pm} Y - eR$,

где \underline{E}_x – автономный экспорт; \underline{I}_m – автономный импорт; \underline{X}_n – автономный чистый экспорт; m_{pm} - предельная склонность к импорту ($0 < m_{pm} < 1$), которая показывает, как изменяется величина расходов на покупку импортных товаров при изменении дохода на единицу ($m_{pm} = \Delta I_m / \Delta Y$); e - чувствительность чистого экспорта к ставке процента ($e > 0$), показывающая изменение величины чистого экспорта, если ставка процента меняется на один процентный пункт ($\Delta X_n / \Delta R$).

Построение кривой IS. Поскольку величина планируемых автономных расходов зависит от ставки процента, а общий уровень реального выпуска и реального дохода зависит от величины автономных планируемых расходов, то если объединить вместе эти зависимости, можно прийти к выводу, что реальный доход должен зависеть от ставки процента. Изобразив это соотношение графически, мы получим кривую IS. Выведем график кривой IS двумя способами:



На рисунке кривая IS выведена из Кейнсианского креста и функции инвестиций. При ставке процента R_1 величина инвестиционных расходов равна I_1 , что соответствует величине планируемых расходов E_{P1} , при которой величина совокупного дохода (выпуска) равна Y_1 . Когда ставка процента снижается до R_2 , величина инвестиционных расходов возрастает до I_2 , поэтому на графике Кейнсианского креста кривая планируемых расходов сдвигается вверх до E_{P2} , чему соответствует величина совокупного дохода (выпуска) Y_2 . Таким образом, более высокой ставке процента R_1 соответствует более низкий уровень совокупного выпуска Y_1 , а более низкой ставке процента R_2 соответствует более высокий уровень выпуска Y_2 . Причем и в том, и в другом случае товарный рынок находится в равновесии, т.е. расходы равны доходу ($E_{P1}=Y_1$ и $E_{P2}=Y_2$). Это и отражает кривая IS, каждая точка которой показывает парные сочетания ставки процента и уровня дохода, при которых товарный рынок находится в равновесии.

На рис. 2.(б) кривая IS выводится из принципа равенства инъекций (инвестиций) и изъятий (сбережений) (что является условием равновесия товарного рынка), который следует из основного макроэкономического тождества:

$$C + I + G + Ex = C + S + T + Im$$

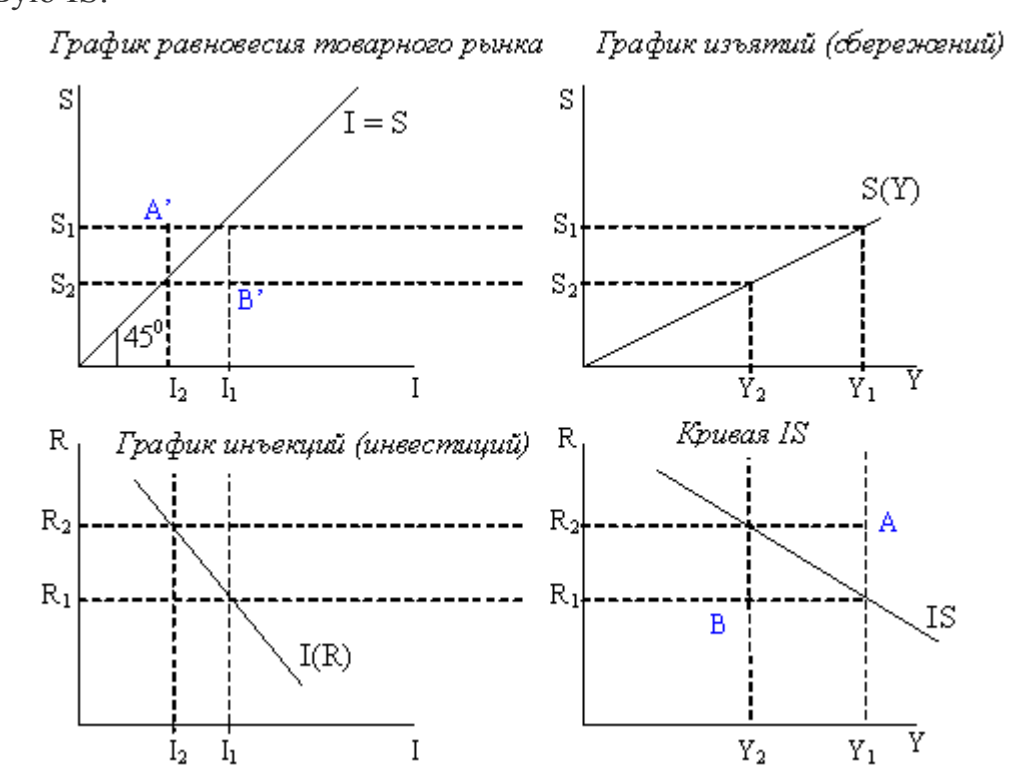
Вычтем из обеих частей равенства потребительские расходы C , получим:

$$I + G + Ex = S + T + Im$$

В правой части равенства – инъекции (injections) - расходы, которые увеличивают поток доходов, а в левой части – изъятия (leakages) - переменные, которые сокращают доходы. В равновесной экономике расходы равны доходам, а инъекции равны изъятиям. Инъекции отрицательно зависят от ставки процента, а изъятия положительно зависят от уровня дохода. С учетом этих зависимостей можно записать:

$$I(R) + G + Ex(R) = S(Y) + T(Y) + Im(Y)$$

На рис. 2.(б) изображены 4 графика. На I графике показано условие равновесия товарного рынка - равенство инъекций (представленных инвестициями) и изъятий (представленных сбережениями), что графически отражает биссектриса угла (линия под углом 45°). На II графике представлен график прямой зависимости изъятий от дохода. На III графике показана обратная зависимость инъекций от ставки процента. В результате на IV графике получаем кривую IS. При ставке процента R_1 величина инъекций составляет I_1 , что соответствует величине изъятий S_1 , а такая их величина будет при уровне дохода Y_1 . Аналогично, при ставке процента R_2 величина инъекций будет равна I_2 , при которой величина изъятий составит S_2 , что соответствует уровню дохода Y_2 . Соединив полученные на IV графике точки прямой линией, получим кривую IS.



Кривая IS показывает все возможные комбинации уровней ставки процента (R) и реального дохода (Y), при которых товарный рынок

находится в равновесии, т.е. спрос на товары и услуги равен их предложению, что происходит лишь в случае, когда доход равен планируемыми расходам, а инъекции равны изъятиям.

Точки вне кривой IS. В любой точке, находящейся вне кривой IS, экономика находится в неравновесии. Например, в т.А (рис. 2.(б)), которая находится выше кривой IS, величина дохода равна Y_2 , что соответствует величине изъятий S_2 , а ставка процента составляет R_1 , при которой величина инъекций равна I_1 . В этом случае изъятия превышают инъекции ($S_2 > I_1$), что означает, что на товарном рынке доход (выпуск) превышает расходы, т.е. предложение товаров превышает спрос на товары. Следовательно, во всех точках, находящихся выше кривой IS, существует избыточное предложение товаров (excess supply of goods – ESG).

В т. В, находящейся ниже кривой IS, величина дохода равна Y_1 , что соответствует величине изъятий S_1 , а ставка процента равна R_2 , что соответствует величине инъекций I_2 . Поскольку $I_2 > S_1$, это значит, что инъекции больше изъятий, т.е. расходы превышают доход (выпуск), следовательно, спрос больше предложения. Таким образом, во всех точках, находящихся ниже кривой IS, наблюдается избыточный спрос на товары (excess demand for goods – EDG).

Наклон кривой IS. Кривая IS имеет отрицательный наклон, поскольку более высокий уровень ставки процента вызывает уменьшение инвестиционных, потребительских расходов и расходов на чистый экспорт, и, следовательно, совокупного спроса (совокупных расходов), что ведет к более низкому уровню равновесного дохода. И наоборот, более низкая ставка процента увеличивает автономные планируемые расходы, а более высокий уровень автономных расходов увеличивает доход в k_A раз, где k_A - это полный мультипликатор (или супермультипликатор) расходов.

2. Равновесие на денежном рынке.

Равновесие на денежном рынке определяет кривая LM (liquidity preference - money supply), которая показывает все возможные соотношения Y и R , при которых спрос на деньги равен предложению денег. Под деньгами при этом, как правило, понимают денежный агрегат $M1$, включающий наличные деньги и средства на текущих счетах (demand deposits - чековых счетах или счетах до востребования), которые в любой момент можно легко превратить в наличность.

В основе построения кривой LM лежит кейнсианская теория предпочтения ликвидности, объясняющая, как соотношение спроса и предложения реальных запасов денежных средств (real money balances) определяют ставку процента. Реальные запасы денежных средств

представляют собой номинальные запасы, скорректированные на изменение уровня цен и равны M/P .

В соответствии с теорией предпочтения ликвидности, предложение реальных денежных средств $(M/P)^S$ фиксировано и определяется центральным банком, контролирующим величину наличности C и резервов R , т.е. денежную базу (H - high powered money; $H = C + R$). Поскольку предложение денег является экзогенной величиной и не зависит от ставки процента, графически оно может быть представлено вертикальной кривой.

Спрос на реальные денежные запасы $(M/P)^D$ включает в себя все виды спроса на деньги, а именно: 1) транзакционный спрос на деньги, представляющий собой спрос на деньги для покупки товаров и услуг (спрос на деньги для совершения сделок, т.е. для транзакций), вытекающий из функции денег как средства обращения и их свойства абсолютной ликвидности и положительно зависящий от уровня дохода $(M/P)^D_T = (M/P)^D(Y)$; 2) спрос на деньги из мотива предосторожности, также положительно зависящий от уровня дохода; 3) спекулятивный спрос на деньги, проистекающий из функции денег как запаса ценности, т.е. как финансового актива и отрицательно зависящий от ставки процента, которая в кейнсианской модели представляет собой альтернативные издержки хранения наличных денег, показывая потерю человеком дохода в случае, если все свои финансовые активы он хранит в виде наличных денег, отказываясь от покупки доходных (приносящих процентный доход) ценных бумаг (облигаций): $(M/P)^D_A = (M/P)^D(R)$. Чем выше ставка процента, тем меньше денег целесообразно иметь в виде наличности. Чем ставка процента ниже, тем более притягательным становится свойство ликвидности, и люди начинают продавать облигации, увеличивая сумму наличных денег. (Не случайно теория денег Кейнса носит название «теории предпочтения ликвидности»). Таким образом, человек предпочитает иметь так называемый «портфель» финансовых средств, в который входят и наличные деньги, и ценные бумаги. Структура портфеля, т.е. соотношение в нем денежных и неденежных финансовых активов, меняется в зависимости от динамики ставки процента. Она будет оптимальной в том случае, если дает максимальный доход при минимальном риске.

В результате, если функции спроса на деньги линейны, общий спрос на деньги можно записать как функцию:

$$(M/P)^D = (M/P)^D_T + (M/P)^D_A = kY - hR,$$

где $(M/P)^D_T$ – реальный транзакционный спрос на деньги, $(M/P)^D_A$ – реальный спекулятивный спрос на деньги, Y – реальный доход, k – чувствительность спроса на деньги по доходу или коэффициент ликвидности, т.е. положительный коэффициент, показывающий, насколько изменяется реальный спрос на деньги при изменении уровня дохода на единицу; R – ставка процента, h – чувствительность спроса на деньги к ставке процента или положительный коэффициент, показывающий, как изменится реальный спрос на деньги при изменении ставки процента на один процентный пункт;

знак «минус» перед h означает обратную зависимость (увеличение ставки процента сокращает спрос на деньги и наоборот).

В результате кривая общего спроса на деньги имеет отрицательный наклон, обусловленный его обратной зависимостью от ставки процента.

Поскольку предложение денег (M) определяет центральный банк, то это величина экзогенная и фиксированная и графически представляет собой вертикальную кривую.

Равновесие на денежном рынке устанавливается в точке пересечения кривой спроса на деньги с кривой предложения денег. Экономический механизм установления этого равновесия также объясняет кейнсианская теория предпочтения ликвидности, которая основана на положении об отрицательной зависимости между ставкой процента и ценой облигации. Движение ставки процента к равновесию происходит потому, что люди начинают менять структуру портфеля своих активов. (При равновесной ставке процента соотношение денежных и неденежных активов в портфеле является оптимальным). К изменению ставки процента ведет как изменение спроса на деньги, так и изменение предложения денег. Если спрос на деньги увеличивается, а предложение остается без изменения, ставка процента повышается, так как люди будут продавать облигации. На рынке облигаций предложение начинает превышать спрос, и цена облигаций падает. А поскольку цена облигации находится в обратной зависимости со ставкой процента, то ставка растет.

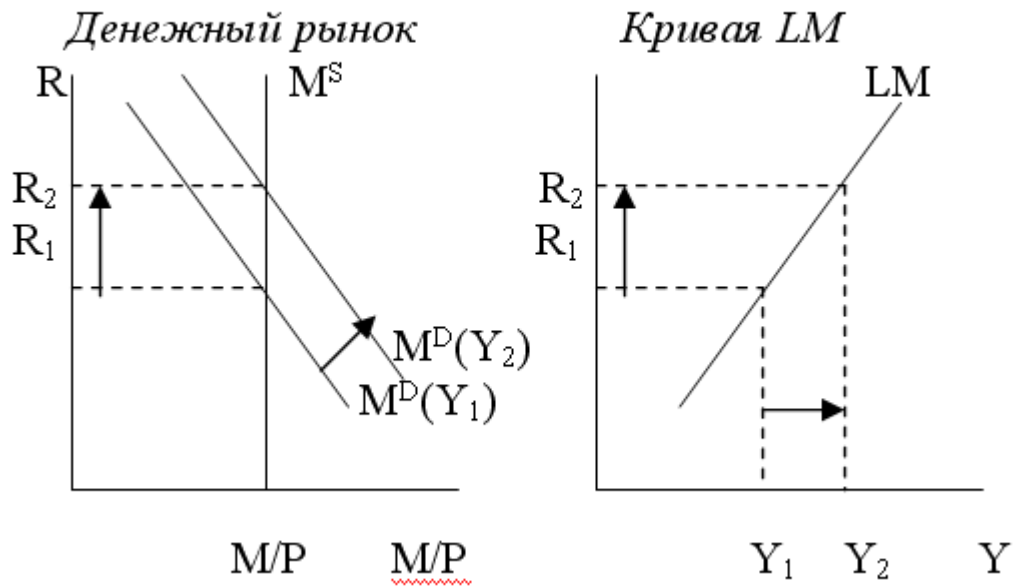
Ставка процента увеличивается и в том случае, когда центральный банк снижает предложение денег. Уменьшение денежной массы заставляет людей продавать облигации, что будет иметь результат, аналогичный представленному выше. И наоборот. Если спрос на деньги уменьшается, либо Центральный банк увеличивает предложение денег, ставка процента падает.

Однако не только величина процентной ставки R оказывает влияние на величину спроса на реальные денежные запасы, воздействуя на равновесие денежного рынка. Уровень дохода Y также влияет на спрос на деньги. Когда доход высок, расходы велики, люди вступают в большее количество сделок, покупая большее количество товаров и услуг и увеличивая транзакционный спрос на деньги.

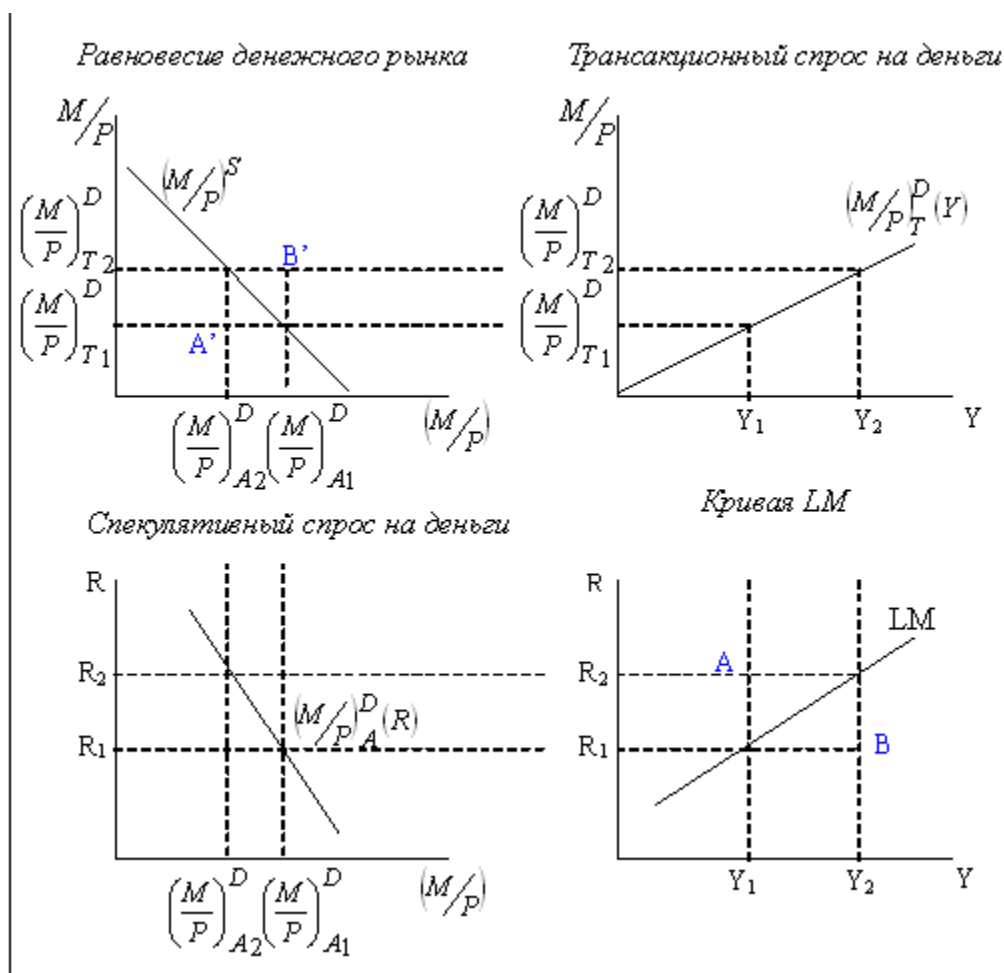
Используя эти зависимости, можно построить кривую равновесия денежного рынка - кривую LM , показывающую связь между ставкой процента (R) и уровнем дохода (Y).

Построение кривой LM . Кривая LM показывает все комбинации уровня дохода Y и ставки процента R , при которых денежный рынок находится в равновесии, т.е. при которых реальный спрос на деньги равен реальному предложению денег: $(M/P)^D = (M/P)^S$. Построим кривую LM двумя способами:

Построение кривой LM (первый способ)



На рисунке кривая LM строится на основе графика равновесия денежного рынка (выводимого из кейнсианской теории предпочтения ликвидности). Рост уровня дохода (от Y_1 до Y_2) увеличивает спрос на деньги, смещая кривую M^D вправо, что увеличивает ставку процента от R_1 до R_2 . Это позволяет построить кривую LM, показывающую, что для обеспечения равновесия денежного рынка более высокому уровню дохода будет соответствовать более высокая ставка процента. Поэтому наклон кривой LM положительный.



На рисунке кривая LM (IV график) выводится из принципа равенства общего спроса на деньги (включающего: 1) транзакционный спрос на деньги, зависящий от дохода и представленный кривой $(M/P)^D_T$ на II графике, и 2) спекулятивный спрос на деньги, зависящий от ставки процента и изображенный кривой $(M/P)^D_A$ на III графике) предложению денег (кривая $(M/P)^S$, представленная на I графике в III квадранте, где показано бюджетное ограничение, налагаемое фиксированным количеством денег в экономике). При уровне дохода Y_1 транзакционный спрос на деньги равен $[(M/P)^D_{T1}]$, то при существующей в экономике величине предложения денег спекулятивный спрос на деньги составит $[(M/P)^D_{A1}]$, что соответствует ставке процента R_1 . Если уровень дохода возрастет до Y_2 , транзакционный спрос на деньги составит $[(M/P)^D_{T2}]$, при котором спекулятивный спрос на деньги равен $[(M/P)^D_{A2}]$, что соответствует ставке процента R_2 . Таким образом, более высокому уровню дохода соответствует более высокая ставка процента.

Точки вне кривой LM. Все точки, находящиеся вне кривой LM, соответствуют неравновесию денежного рынка. Рассмотрим точку A (рис. 3.б)), которая находится выше кривой LM. В этой точке уровень дохода равен Y_1 , что соответствует величине транзакционного спроса на деньги $[(M/P)^D_{T1}]$, а ставка процента составляет R_2 , что соответствует величине спекулятивного спроса на деньги (M^D_{A2}) . Сумма этих величин спросов на деньги соответствует величине предложения денег, характеризуемое

точкой A' , лежащей на кривой, где предложение денег меньше, чем имеющееся в экономике (кривая $(M/P)_{sup} > S$). Таким образом, во всех точках, лежащих выше кривой LM , предложение денег превышает общий спрос на деньги, что означают избыточное предложение денег (excess supply of money – ESM). В точке B , которая находится ниже кривой LM транзакционный спрос на деньги составит $[(M/P)^D_T]_2$, поскольку уровень дохода равен Y_2 , а спекулятивный спрос на деньги равен $[(M/P)^D_A]_1$, так как ставка процента равна R_1 . Сумма спросов на деньги соответствует величине предложения денег в точке B' , где оно меньше, чем имеется в экономике. Таким образом, в этом случае спрос на деньги оказывается выше предложения денег. Следовательно, во всех точках, находящихся ниже кривой LM , имеет место избыточный спрос на деньги (excess demand for money – ESM). Чтобы в этих точках установилось равновесие, необходимо, чтобы либо изменился уровень дохода, либо величина ставки процента, либо и то, и другое. Если снижается ставка процента, то спрос на деньги увеличивается; если снижается уровень дохода, спрос на деньги падает.

3. Модель IS-LM.

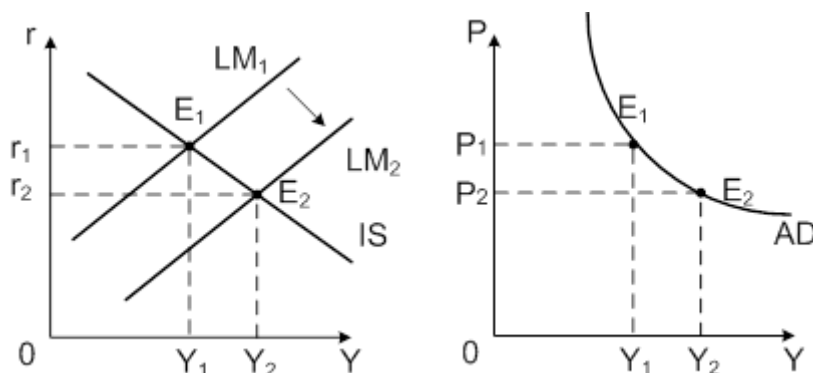
Модель $IS-LM$ используется для того, чтобы объяснить краткосрочное изменение объема производства при условии, что уровень цен фиксирован. Вместе с тем можно рассмотреть как связана модель $IS-LM$ с моделью $AD-AS$. Для этого надо проанализировать изменения в модели $IS-LM$ при изменении уровня цен.

Кривая совокупного спроса отражает взаимосвязь между уровнем цен и дохода в экономике. При неизменном объеме предложения денег рост уровня цен приводит к снижению дохода. Увеличение предложения денег приводит к сдвигу кривой AD вправо, а уменьшение предложения денег сдвигает кривую AD влево.

Для получения кривой AD можно использовать не только количественную теорию денег, но и модель $IS-LM$. Она нужна для того, чтобы показать, что объем производства снижается по мере того, как уровень цен растет, а также построить отражающую это взаимоотношение кривую AD , которая имеет отрицательный наклон. С помощью $IS-LM$ можно также исследовать причины, вызывающие сдвиги кривой совокупного спроса.

Для того чтобы объяснить отрицательный угол наклона кривой совокупного спроса, необходимо посмотреть, что произойдет с моделью $IS-LM$ при изменении уровня цен. Сокращение уровня цен увеличивает реальные кассовые остатки и таким образом смещает

кривую LM вниз. Сдвиг кривой LM увеличивает объем производства. На кривой совокупного спроса это отражается отрицательным наклоном.



Тесты:

6. Модель IS-LM позволяет:
- найти сочетания процентной ставки и дохода, при которых достигается равновесие на товарном и денежном рынках;
 - определить равновесную цену и равновесный объем;
 - определить объем денежной массы в стране;
 - найти уровень инфляции.
7. Во всех точках кривой IS:
- спрос на деньги равен их предложению;
 - функция инвестиций превышает функцию потребления;
 - соблюдается равенство инвестиций и сбережений;
 - соблюдается основное макроэкономическое тождество.

Вопросы для самоконтроля.

- Перечислите основные факторы, влияющие на сдвиг кривых IS, LM?
- В чем отличие модели IS-LM от модели совокупного спроса и предложения?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 17. Банки и банковская система

Вопросы:

1. Банковская система, ее структура
2. Центральный банк, его функции и операции
3. Коммерческий банк, его функции и операции
4. Специализированные финансово-кредитные институты

1. Банковская система, ее структура

Банковская система - совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Включает Центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчетных центров. Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, регулирует экономику и является ядром резервной системы. Коммерческие банки осуществляют различные виды банковских операций и услуг.

Таким образом, можно сказать, что основная функция банковской системы - посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заёмщикам и от продавцов к покупателям.

На сегодняшний день Банк определяется как финансовое предприятие, которое сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), является посредником во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег. Проще говоря, банки - это организации, созданные для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности.

В странах с развитой рыночной экономикой сложилась следующая структура банковской системы:

- Центральный (эмиссионный) банк;
- Коммерческие банки:
 - Универсальные банки;
 - Специализированные банки:
 - Инвестиционные банки;
 - Сберегательные банки;

- Инновационные банки;
- Ипотечные банки;
- Банки потребительского кредита;
- Отраслевые банки;
- Внутрипроизводственные банки;
- Небанковские кредитно-финансовые институты:
 - Инвестиционные компании;
 - Инвестиционные фонды;
 - Страховые компании;
 - Пенсионные фонды;
 - Ломбарды;
 - Трастовые компании и др.

Эту структуру принято называть двухуровневой, так как основными уровнями являются ЦБ и КБ.

2.Центральный банк, его функции и операции

Уставный капитал и имущество ЦБ являются федеральной собственностью. Банк России использует их на правах владения, пользования и распоряжения. Банк России осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, т.е. не финансируется.

БР, как и большинство центральных банков ведущих капиталистических стран, является юридическим лицом, он национализирован, его действия и полномочия опираются на четкую законодательную базу. Он регулирует банковскую сферу, издавая обязательные нормативные акты.

Высшим органом Банка России является Совет директоров коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и осуществляющий руководство и управление Банком России.

Председатель Банка России назначается на должность Государственной Думой сроком на четыре года большинством голосов от общего числа депутатов, кандидатуру для назначения на должность Председателя Банка России представляет Президент Российской Федерации.

В систему Банка России входят центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие предприятия, учреждения и организации, в том числе подразделения безопасности и Российское объединение инкассации, необходимые для осуществления деятельности

Банка России. Национальные банки республик являются территориальными учреждениями Банка России.

Основными целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

В экономической литературе в течение многих лет функции Центрального банка формулируются почти неизменно:

- монополия денежной эмиссии;
- функции банка правительства (в частности, исполнение бюджета и управление государственным долгом);
- банка банков (расчетный центр, кредитор последней инстанции);
- проводник официальной денежно-кредитной и валютной политики;
- 1. процентные ставки по операциям Банка России;
- 2. нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3. операции на открытом рынке (купля-продажа Банком России казначейских векселей, государственных облигаций и прочих государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки);
- 4. рефинансирование банков (кредитование Банком России банков, в том числе учет и переучет векселей);
- 5. валютное регулирование (купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег);
- 6. установление ориентиров роста денежной массы;
- 7. прямые количественные ограничения (установление лимитов на рефинансирование банков и проведение кредитными организациями отдельных банковских операций);
- орган надзора за банками и финансовыми рынками.

Главная цель банковского регулирования и надзора - поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства, в целях

обеспечения устойчивости кредитных организаций ЦБ может устанавливать им обязательные нормативы.

Для достижения установленных ему целей Банк России имеет право осуществлять с российскими и иностранными кредитными организациями следующие операции:

- предоставлять кредиты на срок не более одного года под обеспечение ценными бумагами и другими активами, если иное не установлено федеральным законом о федеральном бюджете;
- покупать и продавать чеки, простые и переводные векселя, имеющие, как правило, товарное происхождение, со сроками погашения не более шести месяцев;
- покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;
- покупать и продавать облигации, депозитные сертификаты и иные ценные бумаги со сроками погашения не более одного года;
- покупать и продавать иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;
- покупать, хранить, продавать драгоценные металлы и иные виды валютных ценностей;
- проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и иные ценности;
- выдавать гарантии и поручительства;
- осуществлять операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;
- открывать счета в российских и иностранных кредитных организациях на территории Российской Федерации и иностранных государств;
- выставлять чеки и векселя в любой валюте и д.р.

3. Коммерческий банк, его функции и операции

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство - депозит, а выдавая ссуду - новое требование к заемщику. Этот процесс

создания новых обязательств составляет сущность финансового посредничества.

Первой функцией КБ является создание платежных средств. Данная функция тесно связана с депозитной функцией кредитования банковских клиентов. Депозит может возникнуть двумя путями: в результате внесения клиентом наличных денег в банк или же в процессе банковского кредитования. Эти операции по-разному отразятся на величине денежной массы в стране. Если клиент внес деньги до востребования, то они превратились из наличных в безналичные. Общая сумма денег в хозяйстве не изменилась. Если же деньги зачислены на депозит, то общее количество денег в хозяйстве увеличилось, так как банк своей операцией создал новые платежные средства. Обратное действие происходит при снятии клиентом наличных со счета и при списании денег с депозита для погашения кредитов. Способность коммерческих банков увеличивать и уменьшать депозиты и денежную массу широко используется центральным банком, который через систему обязательных резервов управляет динамикой кредита.

Вторая обширная функциональная сфера деятельности банков - посредничество в кредите. Коммерческие банки, как уже говорилось, выполняют роль посредников между хозяйственными единицами, накапливающими и нуждающимися в денежных средствах. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение в облигации или акции. Банковский кредит - тоже весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспособлять к ним условия получения ссуды (в отличие от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы).

Расчетная функция. Платежный механизм - структура экономики, которая опосредует "обмен веществ" в хозяйственной системе. Методы платежа делятся на наличные и безналичные. В крупном обороте доминируют безналичные платежи и расчеты а в сфере розничного товарообмена основная масса сделок опосредуется наличными деньгами, несмотря на то, что в последние десятилетия активно внедряются формы безналичного расчета.

Помимо выполнения базовых функций, банк предлагают клиентам множество других финансовых услуг. Например, банки осуществляют разного рода доверительные операции для корпораций и частных лиц, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной основе, покупкой для клиентов ценных бумаг, управление недвижимостью, выполнение гарантийных функций по облигационным выпускам.

Коммерческие банки - основное звено кредитной системы. Они выполняют практически все виды банковских операций.

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре. Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определенный базовый набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким конструирующим операциям банка относят:

- прием депозитов;
- осуществление денежных платежей и расчетов;
- выдача кредитов.

4. Специализированные финансово-кредитные институты

Кроме банков, перемещение денежных средств на рынке осуществляют и другие финансовые и кредитно-финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, брокерские, дилерские фирмы и т.д. Но банки как субъекты финансового риска имеют два существенных признака, отличающие их от всех других субъектов.

Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (депозиты, вкладные свидетельства, сберегательные сертификаты и пр.), а мобилизованные на этой основе средства размещают в долговые обязательства и ценные бумаги, выпущенные другими. Это отличает банки от финансовых брокеров и дилеров, осуществляющих свою деятельность на финансовом рынке, не выпуская собственных долговых обязательств.

Во-вторых, банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами, например при помещении средств клиентов на счета и во вклады,

при выпуске депозитных сертификатов и т.п. Этим банки отличаются от различных инвестиционных фондов, мобилизующих ресурсы на основе выпуска собственных акций. Фиксированные по сумме долга обязательства несут в себе наибольший риск для посредников (банков), поскольку должны быть оплачены в полной сумме независимо от рыночной конъюнктуры, в то время как инвестиционная компания (фонд) все риски, связанные с изменением стоимости ее активов и пассивов, распределяет среди своих акционеров.

Небанковские институты специализируются на одном определенном виде деятельности.

Тесты.

1. В Российской Федерации банковская система:
 - а) одноуровневая;
 - б) двухуровневая;
 - в) трехуровневая;
 - г) четырехуровневая.

2. К функциям Центрального банка не относится:
 - а) эмиссия денежных знаков;
 - б) регулирование денежного обращения;
 - в) хранение золотовалютных резервов страны;
 - г) выдача кредитов населению.

3. Депозитом называется:
 - а) ценности, переданные банку на хранение вкладчиком;
 - б) сумма денег, переданная банку на хранение вкладчиком и которую банк обязан вернуть по первому требованию или в установленный срок;
 - в) вид краткосрочных ценных бумаг;
 - г) вклад в форме акций и облигаций.

4. Предложение денег растет при увеличении:
 - а) экспорта;
 - б) покупок центральным банком государственных ценных бумаг;
 - в) ставки рефинансирования (учетной ставки);
 - г) нормы банковского резервирования.

5. Эмиссия денег – это ...

- а) выпуск денег в обращение;
- б) изъятие денег из оборота;
- в) обмен денег на товар или услугу;
- г) выдача денег с депозита.

6. Политика, проводимая Центробанком, направлена на регулирование:

- а) деятельности коммерческих банков;
- б) статей государственного бюджета;
- в) величины бюджетного дефицита;
- г) налоговых поступлений.

7. К активным операциям банка относится:

- а) привлечение вкладов;
- б) получение кредитов от других банков;
- в) выдача кредитов;
- г) эмиссия векселей и облигаций.

8. К пассивным операциям банка относятся:

- а) безналичные расчеты;
- б) кредитование предприятий и населения;
- в) денежные расчеты;
- г) кредиты, полученные от других банков.

9. Согласно монетаристской концепции:

- а) для рыночной экономики полезен небольшой стабильный рост денежного предложения;
- б) рыночная экономика внутренне нестабильна;
- в) государство обязательно должно регулировать рыночную экономику;
- г) деньги не способны выполнять функцию всеобщего эквивалента в условиях рыночной экономики.

10. Источниками банковской прибыли являются:

- а) плата за хранение ценностей;
- б) проценты, взимаемые банками за предоставление кредитов;
- в) комиссионные за осуществление безналичных расчетов;
- г) все перечисленное верно.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что представляет собой банк? Назовите основные цели коммерческой деятельности банка.
2. Какие виды банковских операций относятся к пассивным?
3. Какие направления деятельности можно выделить в составе активных операций банка?
4. Из чего складываются доходы банка, и каким образом происходит их распределение?
5. Назовите известные Вам риски банковской деятельности.
6. Перечислите основные функции Центрального Банка России.
7. Почему Центральный Банк называют «банком банков»?
8. Назовите основные цели и инструменты денежно-кредитной политики.
9. В каких случаях и при каких условиях кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика могут вступать в противоречие, а когда могут действовать однонаправлено?
10. Как работает банковский мультипликатор?
11. Назовите возможные причины кризиса банковской системы.

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 18. Денежно-кредитная политика государства

Вопросы:

1. Типы денежных систем. Денежная масса. Денежные агрегаты. Предложение денег. Мультипликатор банковских депозитов.
2. Спрос на деньги. Кейнсианская теория спроса на деньги. Количественная теория М. Фридман. Равновесие на денежном рынке.

3. Кредит: функции и роль в рыночной экономике. Денежная политика: цели и инструменты.

1. Типы денежных систем. Денежная масса.

Денежные агрегаты. Предложение денег.

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения, законодательно установленная государством.

Рынок невозможен без денег и денежного обращения. Последнее представляет собой движение денег, опосредующее оборот товаров и услуг. Денежное обращение обслуживает куплю-продажу товаров и услуг, а также движение финансового рынка. В США 3/5 платежного оборота приходится на финансовые операции. Такая связь денежного обращения с финансами служит основанием для некоторых экономистов определять денежное обращение как регулируемую законодательную систему финансов в стране (Х. Зайдель, Р. Теммден).

Важнейшими элементами денежной системы являются:

денежная единица – это установленный в законодательном порядке денежный знак, который служит для соизмерения и выражения цен всех товаров;

масштаб цен – весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей; официальный масштаб цен утратил свой смысл, в связи с особенностями экономического развития отдельных стран и прекращением размена кредитных денег на золото;

система эмиссии денег – учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

формы денег – овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и является законным платежным средством в наличном обороте (это в основном кредитные банковские билеты, бумажные деньги и разменная монета);

валютный паритет – соотношение национальной валюты с другими валютами;

институты денежной системы – государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились и исторически закрепились законодательно каждым государством.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются **два типа** систем денежного обращения:

- система обращения металлических денег, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты);

- система обращения кредитных и бумажных денег, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: наличной и безналичной. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах: банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10% всех денежных средств.

История свидетельствует о существовании таких разновидностей денежных систем, как **биметаллизм**, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра (XVI-XIX в.), и **монометаллизм**, использующий в обращении лишь один металл – золото, а бумажные деньги свободно обмениваются на этот металл.

Монометаллизм исторически существовал в виде трех стандартов: золотомонетного (свободное обращение золотых монет); золотослиткового (предусматривалась возможность обмена знаков стоимости на золото лишь по предъявлении суммы, соответствующей цене стандартного слитка); золото-девизного (когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту – девизы, разменную на золото).

Различают также денежную **систему с твердым обеспечением и свободное денежное обращение**. Такое различие связано с регулированием дефицита денежной массы в обращении. В системах с твердым обеспечением нехватка Денег законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. В то же время существует опасность недостаточного снабжения народного хозяйства деньгами (**дефляция**), если в развивающейся экономике денежная масса не может быть увеличена из-за нехватки золотых запасов в центральном банке. При свободном денежном обращении всегда существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы (**инфляция**), так как не

существует никаких законодательных положений о покрытии находящихся в обращении денег.

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения **денежной массы**.

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве. к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и **пассивная часть**, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые «квазиденьги» (от латинского «quasi» – как будто, почти), т. е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, депозитивных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

Совокупность наличных денег (металлические деньги и банкноты) и денег для безналичных расчетов в центральном банке (бессрочные вклады) составляет деньги центрального банка. Их называют также монетарной или денежной базой, так как они определяют суммарную денежную массу в народном хозяйстве.

Денежная масса, которой располагает народное хозяйство для осуществления операций обмена и платежа, зависит от предложения денег банковского сектора и от спроса на деньги, т. е. стремления учреждений небанковского сектора иметь у себя определенную денежную сумму в виде наличных денег или вкладов до востребования (см. рисунок 18.1).

Предложение и спрос на деньги определяют, в основном, объем и конъюнктуру **денежного рынка**.



Рис. 18.1. Денежная масса.

Под **предложением денег** обычно понимают денежную массу в обращении, т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, так называемые **денежные агрегаты**. К ним обычно относятся следующие:

1) Агрегат **$M-1$** – «деньги для сделок» – это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

2) Агрегаты **$M-2$** и **$M-3$** включают, кроме **$M-1$** , денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты. Эти средства не являются деньгами, поскольку их невозможно непосредственно использовать для сделок купли-продажи, а их изъятие подчинено определенным условиям, однако они сходны с деньгами в двух отношениях: с одной стороны, они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг, с другой – позволяют осуществлять накопление денег. Не случайно их называют «почти деньгами».

3) Наиболее полные агрегаты денежного предложения – L и D . L наряду с $M-3$ включает прочие ликвидные (легко реализуемые) активы, такие, как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат D включает как все ликвидные средства, так и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты. Агрегаты $M-3$, L , и D более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем $M-1$: резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождает период подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами. Однако большинство экономистов предпочитает использовать агрегат $M-1$, так как он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения. Мы также в дальнейшем будем понимать под предложением денег агрегат $M-1$.

2. Спрос на деньги. Кейнсианская теория спроса на деньги.

Количественная теория М. Фридман. Равновесие на денежном рынке.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – как средства обращения и средства сохранения богатства. В первом случае речь идет о **спросе на деньги для заключения сделок купли-продажи** (транзакционный спрос), во втором – о **спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов** (прежде всего облигаций и акций). **Транзакционный спрос** объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления как запланированных, так и незапланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номиналу ВВП. Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Общий спрос на деньги (Dm) обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

Современная трактовка **количественной теории** основана на понятии скорости обращения денег в движении доходов, которая определяется как:

$$M \times V = P \times Q$$

где: V -скорость обращения денег;

P – абсолютный уровень цен;

Y – реальный объем производства;

M – количество денег в обращении.

Если преобразовать формулу этого уравнения:

$$M = \frac{P \times Q}{V}$$

мы увидим, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег. Если заменить M в левой части уравнения на параметр D_m - величину спроса на деньги, то получим

$$D_m = \frac{P \times Y}{M}$$

Из этого уравнения следует, что величина спроса на деньги зависит от следующих факторов:

- от абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;

- от уровня реального объема производства. По мере его роста повышаются реальные доходы населения, а значит, людям потребуется больше денег, так как наличие более высоких реальных доходов подразумевает и рост объема сделок;

- от скорости обращения денег. Соответственно все факторы, влияющие на скорость обращения денег, будут влиять и на спрос на деньги.

Спрос на деньги в кейнсианской модели. Дж.М.Кейнс рассматривал деньги как один из типов богатства и считал, что та часть активов, которую население и фирмы желают хранить в форме денег, зависит от того, насколько высоко они ценят свойство ликвидности. Деньги являются абсолютно ликвидными активами. Дж. Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги теорией **предпочтения ликвидности**.

Как считал Дж.Кейнс, три причины побуждают людей хранить часть их богатств в форме денег:

1) использование денег в качестве средств платежа (**транзакционный мотив** хранения денег);

2) обеспечение в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег (**мотив предосторожности**);

3) **спекулятивный мотив** – мотив хранения денег, возникающий из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в форме облигаций в периоды ожидаемого повышения норм ссудного процента. Именно этот мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

Современная теория спроса на деньги. Современная теория спроса на деньги отличается от теоретической модели Дж. Кейнса следующими особенностями:

1) рассматривает более широкий диапазон активов, помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций. Вкладчики могут обладать портфелями как с приносящими процент формами денег, так и с беспроцентными формами денег. Помимо этого они должны обладать иными видами ликвидных активов: средства на сберегательных и срочных счетах, краткосрочные ценные бумаги, облигации и акции корпораций и т. п.;

2) отвергает разделение спроса на деньги на основании транзакционных, спекулятивных мотивов и мотива предосторожности. Процентная ставка влияет как спрос на деньги, но лишь вследствие того, что норма процента представляет собой альтернативную стоимость хранения денег;

3) рассматривает богатство как основной фактор спроса на деньги;

4) включает и другие условия, влияющие на желание населения и фирм предпочесть ликвидный актив, например, изменения в ожиданиях: при пессимистическом прогнозе на будущую конъюнктуру величина спроса на деньги будет расти, при оптимистическом прогнозе спрос на деньги упадет;

5) учитывает наличие инфляции и четко разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальную и номинальную ставку процента, реальные и номинальные величины денежной массы.

Денежный рынок – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег; это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупаются» подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента.

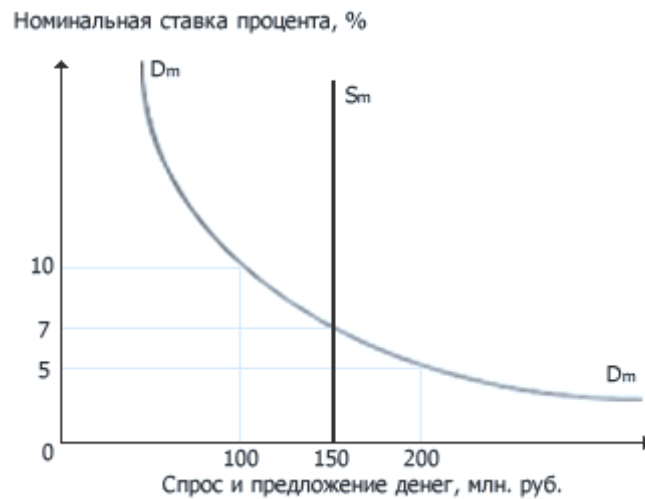


Рис. 18.2. Типичные кривые спроса и предложения денег

На рис. 18.2 приведены типичные кривые спроса и предложения денег. Кривая предложения S_m имеет форму вертикальной прямой при допущении, что Центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки. Как и на любом рынке, равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения.

Из анализа графика видно, что население и фирмы будут держать на руках точно 150 млн руб. лишь при процентной ставке, равной 7%. При более низкой норме процента они будут стараться увеличить количество денег в своих портфелях, тем самым снижая цены на ценные бумаги и повышая норму процента, достигая тем самым равновесия, и наоборот.

А сейчас попробуем оценить влияние изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги. Сначала рассмотрим реакцию денежного рынка на изменение денежного предложения. Предположим, что предложение денег увеличилось со 150 млн руб. до 200 млн руб. (см. рис.18.3).

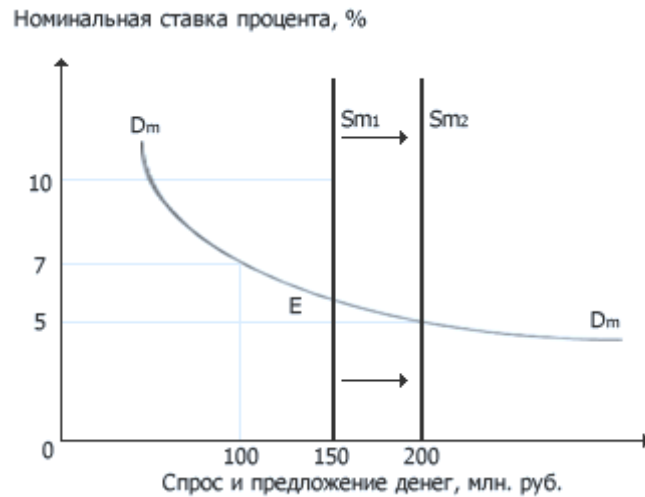


Рис. 18.3. Влияние изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги

Результатом увеличения количества денег в обращении будет уменьшение ставки процента с 8% до 5%. Почему? При ставке процента, равной 7%, людям потребуется лишь 150 млн руб. Излишек предложения в 50 млн руб. они инвестируют в ценные бумаги или другие финансовые активы. В итоге курсы ценных бумаг будут расти, что эквивалентно падению процентной ставки. (Например, по долгосрочной облигации выплачивается процент в 3 руб. в год. Если цена облигации равна 30 руб., то норма процента равна 10%. Если цена облигации увеличится до 40 руб., то норма процента составит лишь 7,5%). По мере падения процентной ставки цена хранения денег также уменьшается, и население и фирмы увеличивают количество наличности и чековых вкладов. При ставке процента, равной 5%, равновесие на денежном рынке будет восстановлено: спрос и предложение денег будут равны 200 млн руб. Что произойдет при уменьшении денежного предложения? При сокращении предложения денег возникает временный их дефицит. Население пытается преодолеть нехватку денег путем продажи акций и облигаций. Рост предложения на рынке ценных бумаг понизит их рыночную стоимость и одновременно увеличит процентную ставку. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество, которое люди хотят иметь на руках. Спрос на деньги сокращается, и денежный рынок возвращается к равновесию.

А сейчас проанализируем последствия изменения в спросе на деньги. Первоначально рынок находится в равновесии в точке E_1 при номинальной ставке процента, равной 7%. Рост номинального дохода сдвигает кривую спроса на деньги в положение D_{m2} (рис. 18.4).

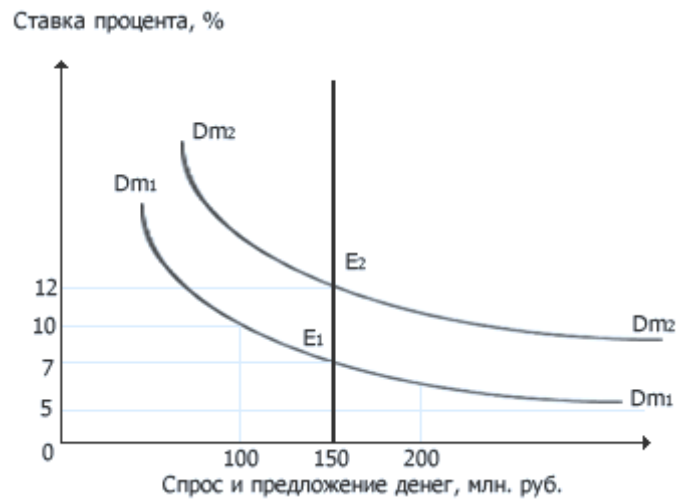


Рис. 18.4. Последствия изменений в спросе на деньги

При исходной процентной ставке население и фирмы хотели бы держать на руках 200 млн руб., несмотря на то, что банковская система может предложить лишь 150 млн руб. Население и фирмы предпринимает попытку приобрести больше денег, продавая ценные бумаги. Эти действия приводят к повышению номинальной ставки процента до 12%, что обеспечивает соответствие количества денег, находящихся в обращении, количеству денег, хранящихся у населения и фирм в соответствии с их желаниями. Денежный рынок достигает нового положения равновесия. Уменьшение спроса на деньги запускает рассмотренные процессы в обратную сторону.

3. Кредит: функции и роль в рыночной экономике.

Современная рыночная экономика немыслима без разветвленной, гибкой и многообразной системы кредитных отношений, которые наряду с финансами способствуют ускоренной мобилизации средств для осуществления расширенного воспроизводства, ускорения структурной перестройки экономики в условиях НТР, повышения ее конкурентоспособности, усиления динамизма всех экономических процессов.

Кредит (в переводе с лат. «ссуда», «долг») – категория историческая. Как и любое общественное отношение, он имеет свою историю, отражающую развитие экономических связей в обществе. Возникнув в период разложения первобытнообщинного строя на основе имущественной дифференциации общины, он достиг наиболее высокого уровня развития при капитализме. В современном обществе кредит является такой же

неотъемлемой реальностью, как в целом обмен результатами общественного труда.

Кредит – это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности и, как правило, за плату в виде процента.

Кредит выражает определенные отношения между участниками воспроизводственного процесса, причем эти отношения имеют вещное выражение в виде объекта передачи от одного субъекта к другому во временное пользование, т.е. с точки зрения экономической теории кредит представляет собой единство экономического отношения и его вещественной стороны. С юридической точки зрения кредит выражает право распоряжения или право требования. Ресурсами, полученными во временное пользование, заемщик распоряжается в соответствии с характером возникающих потребностей, а кредитор требует рационального использования ресурсов и возврата ссуды в установленные сроки. Права распоряжаться или требовать определяются собственностью на предоставленные ресурсы.

Необходимость кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства: на одних участках высвобождаются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других – возникает потребность в них. Важнейшие источники кредита:

- 1) средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые по мере перенесения его стоимости в форме амортизации;
- 2) часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением времени продажи товаров и покупки сырья, топлива, выплаты заработной платы и т.п.;
- 3) предназначенная для капитализации часть прибавочной стоимости, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;
- 4) движение средств бюджетной системы, различных целевых фондов и резервов;
- 5) образование доходов и накоплений населения.

К числу основных свойств кредита относится его **возвратность**. Временный характер высвобождения стоимости, ее передача кредитором заемщику для удовлетворения временных потребностей последнего логически предполагает временный характер использования полученных

средств и их возврата по истечении определенного срока. С экономической точки зрения возврат стоимости свидетельствует о том, что ее потребительная стоимость реализована, использована как средство поддержания непрерывности воспроизводственного процесса и получения прибыли. Возвратность ссуженной стоимости является объективным процессом, ее нельзя отменить волею одного из субъектов, не изменив при этом природу экономической сделки.

Не менее важной чертой кредита является **платность**, т.е. уплата ссудного процента за право временного пользования ссудой. **Ссудный процент** – это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала. Ссудный процент можно определить также как выражение эквивалента потребительной стоимости кредита, гарантирующего движение ссудного фонда на расширенной основе. Выгодность ссуд выражается в **норме процента**, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала. Норма процента является динамичной величиной и зависит прежде всего от соотношения спроса и предложения ссудного капитала, которые, в свою очередь, определяются многими факторами, в частности:

- масштабами производства;
- размерами денежных накоплений, сбережений всех классов и слоев общества;
- соотношением между размерами кредитов, предоставленных государством, и его задолженностью;
- циклическими колебаниями производства;
- его сезонными условиями;
- темпом инфляции: при ее усилении процентные ставки растут;
- государственным регулированием процентных ставок;
- международными факторами: неуравновешенностью платежных балансов, колебаниями валютных курсов, бесконтрольной деятельностью мирового рынка ссудных капиталов и т.д.

Формы кредита.

1) **Коммерческий кредит** – кредит, предоставляемый одними функционирующими предпринимателями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Он оформляется векселем. Его объект – товарный капитал. Цель – ускорение реализации товаров и заключенной в них прибыли.

2) Банковский кредит – предоставляется банками, специальными кредитно-финансовыми учреждениями функционирующим предпринимателям в виде денежных ссуд. Основным видом кредита в современных условиях. Объект банковского кредита – денежный капитал. Банковский кредит преодолевает границы коммерческого кредита, так как он не ограничен направлением, сроком и суммами кредитных сделок, т.е. он делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность.

3) Потребительский кредит – предоставляется потребителям в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа) и банковского кредита (ссуды на потребительские цели).

4) Сельскохозяйственный кредит – предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.

5) Ипотечный кредит – долгосрочные ссуды под залог недвижимости – земли, производственных и жилых зданий.

6) Государственный кредит – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступают государство и местные органы власти по отношению к гражданам и юридическим лицам. Традиционная форма этого кредита – выпуск государственных займов, которые изымают от 1/3 (США) до 2/3 (ФРГ) ресурсов рынка ссудных капиталов для покрытия бюджетного дефицита. Своеобразной разновидностью государственного кредита являются гарантии государства по частным кредитам.

7) Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. В качестве кредиторов и заемщиков выступают банки, предприятия, государства, международные и региональные организации.

Мобилизацию всех денежных средств и их трансформацию в ссудный капитал обеспечивает **банковская система**, которая включает в настоящее время три основных группы кредитно-финансовых институтов.

- Центральный банк;
- коммерческие банки;
- специализированные кредитно-финансовые учреждения.

В центре кредитной системы находится Центральный банк, который, как правило, принадлежит государству и является важнейшим орудием макроэкономического регулирования экономики. **Центральный банк** монополизировал выпуск (эмиссию) кредитных денег в наличной форме (банкнот), аккумулирует и хранит кассовые резервы других кредитных учреждений, официальные золотовалютные резервы государства, осуществляет кредитование коммерческих банков, кредитует и выполняет расчетные операции для правительства, осуществляет контроль за деятельностью прочих кредитных институтов.

Вторым элементом современной банковской системы являются **коммерческие банки** – кредитные учреждения универсального характера (их называют также финансовыми универмагами, <супермаркетами кредита>), которые производят кредитные, фондовые, посреднические операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабе всего народного хозяйства.

Третий элемент банковской системы – **специализированные кредитно-финансовые учреждения**, которые занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. В их деятельности можно выделить одну или две основных операции, они доминируют в относительно узких секторах рынка ссудных капиталов и имеют специфическую клиентуру. К их числу относятся инвестиционные банки, сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды и инвестиционные компании.

Инвестиционные банки занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т.е. проводят операции по выпуску и размещению ценных бумаг. Они привлекают капитал путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков.

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и вкладывают денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Страховые компании, главная функция которых – страхование жизни, имущества и ответственности, превратились в настоящее время в важнейший канал аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Основное внимание страховые общества сосредоточили на финансировании крупнейших корпораций в области промышленности, транспорта и торговли.

Пенсионные фонды, как и страховые компании, активно формируют страховой фонд экономики, который приобретает все большую роль в процессе расширенного воспроизводства. Пенсионные фонды вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, осуществляя, таким образом, финансирование, как правило, долгосрочное, экономики и государства.

Инвестиционные компании выполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере. Инвестиционные компании отличаются от сберегательных учреждений тем, что их сбережения изменяются в зависимости от колебаний курсов ценных бумаг. Повышение цены на акции, которыми владеет компания, приводит к росту курса ее собственных акций. Основной сферой приложения капитала инвестиционных компаний служат акции корпораций.

В современных условиях специализированные кредитно-финансовые институты заняли важнейшее место на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала на денежном рынке, существенно потеснив в этой сфере коммерческие банки. Однако падение удельного веса коммерческих банков в совокупных активах кредитно-финансовых учреждений не означает, что их роль в экономике уменьшилась. Они продолжают осуществлять важнейшие функции банковской системы: депозитно-чековую эмиссию, коммерческий кредит, краткосрочное финансирование и т.д.

4. Денежная политика: цели и инструменты.

Денежная (монетарная) политика – важнейший элемент современной макроэкономической политики. Она представляет собой совокупность государственных мероприятий, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, показатели денежного обращения и кредита, рынка ссудных капиталов, порядок безналичных расчетов и т.п. с целью регулирования хозяйственной конъюнктуры и достижения ряда общеэкономических целей – укрепления денежной единицы, стабилизации цен, структурной перестройки экономики, стабилизации темпов экономического роста и т.д. В рамках денежно-кредитной политики государство стремится оказать определенное, заранее рассчитанное воздействие на процесс воспроизводства, используя в качестве передаточного механизма различные факторы денежной сферы. В этой связи

процесс регулирования распадается на два этапа. Первый заключается в попытках Центрального банка изменять отдельные монетарные факторы, а второй этап связан с передачей воздействия этих изменений на процесс инвестирования капиталов, потребительский спрос, ценообразование и т.п. Это воздействие должно отразиться на величине совокупного общественного продукта, национального дохода и других макроэкономических показателей. Схематично это можно представить следующей цепочкой: денежная масса – норма процента – капиталовложения – национальный доход.

Разработка и реализация денежной политики – важнейшая функция Центрального банка. Он обладает реальной возможностью влиять на объем денежного предложения в стране, а через него – на уровень производства и занятости, регулируя размеры избыточных резервов коммерческих банков. Основные инструменты, которыми располагает Центральный банк, включают:

- 1) регулирование официальных резервных требований;
- 2) операции на открытом рынке;
- 3) манипулирование учетной ставкой процента.

Наиболее мощным средством воздействия на предложение денег является изменение Центральным банком нормы резервных требований. Величина резервов, т.е. часть банковских активов, которые любой коммерческий банк обязан хранить на счетах Центрального банка, во многом определяет его кредитные возможности: банк может выдавать ссуды и расширять тем самым денежное предложение только в том случае, если у него есть свободные резервы, превышающие установленную законом минимальную норму. Увеличивая или уменьшая официальные резервные требования, Центральный банк может регулировать кредитную активность банков и тем самым контролировать предложение денег.

Операции на открытом рынке – продажа и покупка Центральным банком государственных ценных бумаг – основной рабочий инструмент регулирования денежного предложения. При продаже и покупке ценных бумаг Центральный банк пытается с помощью предложения выгодных процентов воздействовать на объем ликвидных средств коммерческих банков и тем самым осуществлять управление их кредитной эмиссией. Покупая ценные бумаги на открытом рынке, он увеличивает резервы коммерческих банков и способствует росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг Центральным банком приводит к обратным последствиям.

Третий инструмент денежной политики – это дисконтная политика, или изменение учетного процента. Традиционной функцией Центрального банка является предоставление ссуд коммерческим банкам. Ставка процента, по которой выдаются эти ссуды, называется учетной ставкой процента. Изменяя эту ставку, Центральный банк может воздействовать на резервы банков, расширяя или сокращая их возможности в предоставлении кредита населению и предприятиям. В зависимости от уровня учетного процента строится система процентных ставок коммерческих банков, происходит удорожание или удешевление кредита вообще и тем самым создаются условия ограничения или расширения денежной массы в обращении.

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в тот или иной период в стране, Центральный банк проводит также политику дешевых или дорогих денег.

Помимо общих методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на весь денежный рынок в целом, центральные банки используют и селективные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды, под биржевые ценные бумаги, установление пределов ссуд для одного заемщика и т.п.).

Денежная политика, так же, как и фискальная, имеет свои плюсы и минусы. К ее сильным сторонам можно отнести быстроту и гибкость, меньшую по сравнению с фискальной политикой зависимость от политического давления, ее большую консервативность в политическом отношении. Проблемы в реализации денежной политики создаются в основном циклической асимметрией. Ее эффективность может снижаться также в результате противонаправленного изменения скорости обращения денег.

Тесты.

1. Термин «учетная ставка» означает:

- а) степень давления, оказываемого центральным банком на коммерческие с целью снижения величины ссудного процента и объема выдаваемых им ссуд
- б) уровень снижения цены для центрального банка, когда он скупает ценные бумаги
- в) процентную ставку по ссудам, представляемым коммерческим банкам

2. Кредитная система - это совокупность кредитно-финансовых учреждений, создающих, аккумулирующих и представляющих денежные средства на условиях возвратности, _____ и

Вопросы для самоконтроля.

1. Какие типы денежных систем существуют?
2. Что такое денежная масса и денежные агрегаты.
3. Что такое кредит? Каковы его функции и роль в рыночной экономике?
4. Какие инструменты денежной политики Вы знаете? В чем их суть?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ.

учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 19. Государственные финансы.

Вопросы:

1. Понятие о финансах и финансовой системе. Государственный бюджет. Профицит.
2. Бюджетный дефицит.

1. Понятие о финансах и финансовой системе.

Государственный бюджет. Профицит.

Важнейшим инструментом экономической политики и регулирования рыночных отношений выступают **финансы**. Они стимулируют или, наоборот, ограничивают развитие отдельных отраслей, создают предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий и фирм, повышения их конкурентоспособности на мировом рынке

Финансы – обобщающая экономическая категория, которая характеризует процессы денежной природы и денежные отношения в стране и в обществе.

Сущность финансов, закономерности их развития и роль определяются экономическим строем общества, а также природой и функциями государства. Финансовые отношения опосредуют процесс общественного товарного производства. Областью возникновения и функционирования финансов является 2-я стадия воспроизводственного процесса – распределение валового внутреннего продукта по целевому назначению и субъектам хозяйствования, каждый из которых должен получить свою долю в произведенном продукте. Значит, важным признаком финансов как экономической категории является **распределительный характер** финансовых отношений.

Финансы – система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения валового общественного продукта и национального дохода.

Характерными чертами современных финансов являются следующие:

- 1) денежная форма;
- 2) распределительный характер отношений;
- 3) распределение валового внутреннего продукта (в денежном выражении) через финансовые ресурсы, которые функционируют в фондовой либо нефондовой формах.

Сущность финансов проявляется в их функциях. Функции финансов – это специфический способ выражения присущих финансам свойств.

Распределительная функция проявляется в том, что финансы активно участвуют в распределении и перераспределении внутреннего валового продукта и национального дохода между участниками общественного производства, отраслями хозяйства, регионами, сферой материального производства и социально-культурной сферой.

Контрольная функция проявляется в контроле со стороны общества за производством, распределением и обращением экономического продукта.

Через контрольную функцию можно узнать, как складываются пропорции в распределении денежных средств, насколько своевременно финансовые ресурсы поступают в распоряжение разных субъектов хозяйствования, экономно и эффективно ли они используются. В условиях

рыночных отношений финансовый контроль направлен на обеспечение динамичного развития общественного и частного производства.

Финансовая система- это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и хозяйствующих субъектов. Финансовую систему можно представить в виде следующей схемы.

Финансовую систему можно представить в виде совокупности финансовых звеньев, призванных обеспечить государству выполнение его политических и экономических функций. Она состоит из четырех основных звеньев – государственного бюджета, местных финансов, финансов государственных предприятий и специальных правительственных фондов. Каждое звено представляет собой совокупность финансовых элементов, органически увязанных между собой и направленных на осуществление финансовой политики государства.

Главным звеном этой системы является **государственный бюджет**- крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства (подробнее о госбюджете смотри ниже).

Вторым по своему значению финансовым звеном является система **местных, финансов**. Под влиянием развития производительных сил, НТО происходит повышение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, расширяются и усложняются функции местных властей. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их удельный вес в финансовой системе. Местные финансы охватывают широкую группу налогов, систему местного кредита, специальных фондов. Структура местных финансов определяется государственным устройством и соответствующим административным делением государства. В США, например, в состав местных финансов входят бюджеты штатов, графств, муниципалитетов, тауншипов. На долю местных финансов в федеративных государствах (США, ФРГ, Канада) приходится от 40 до 50% всех ресурсов общегосударственной финансовой системы, в унитарных государствах – около 30%.

Самостоятельное финансовое звено образуют **финансы государственных предприятий**. Государственные предприятия имеют закрепленные за ними основные и оборотные фонды, находятся на самостоятельной смете, осуществляют регламентированные законом взаимоотношения с госбюджетом. В зависимости от типа предприятия они

обладают различной степенью автономности, производственной и финансовой самостоятельности.

Особое финансовое звено образуют **специальные правительственные фонды**, которые имеют определенную самостоятельность, отделены от госбюджета и управляются непосредственно центральными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, а также государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения. Первоначальной задачей этих фондов было финансирование отдельных целевых мероприятий, но затем функции специальных фондов расширились, они приобретают значение резервов, к которым правительство прибегает в случаях финансовых затруднений, т. е. они используются для повышения маневренности финансовой системы в целом.

Государственный бюджет – центральное звено финансовой системы. В нем объединяются все основные финансовые институты – расходы, различные виды доходов, государственные займы. Его главнейшие функции – проведение в жизнь финансовой политики, организация выполнения финансовой программы правительства. Бюджет представляет централизованный денежный фонд, аккумулируемый главным образом с помощью налогов и расходуемый государством для решения своих задач. В настоящее время государственные бюджеты перераспределяют до 40%, а в отдельных странах и более, вновь созданной стоимости. Концентрируемые в руках государства крупные финансовые ресурсы являются материальной основой его деятельности, создают широкие возможности активного вмешательства в хозяйственную жизнь.

В современных условиях бюджет широко используется государством для воздействия на различные стороны экономического организма: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, развитие наиболее перспективных отраслей, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала и т. п. Формы государственного вмешательства в экономику различны.

Государство не только стимулирует процесс накопления, но и воздействует на реализацию общественного продукта, создавая дополнительный спрос через государственные закупки товаров и услуг. Гарантированный государственный рынок наряду с перераспределением совокупного платежеспособного спроса позволяет частично разрешать противоречие между производством и потреблением.

2. Бюджетный дефицит.

В том случае, когда расходы по размеру равны доходам, имеет место **баланс бюджета**. Превышение доходов над расходами образует бюджетный излишек, который идет на покрытие государственного долга. Такой излишек, как правило, существовал в бюджетах государств в эпоху свободной конкуренции, что создавало устойчивость государственных финансов и денежного обращения. В современных условиях бюджеты большинства западных государств сводятся с **дефицитом**, т.е. **превышением расходов бюджета над его доходами**.

Дефицит государственного бюджета – явление неоднозначное. Четкого ответа на вопрос, является ли подобный дефицит злом, нет. Более того, представители кейнсианской школы утверждают, что умеренный бюджетный дефицит – это благо, поскольку он дает возможность увеличивать совокупный спрос путем дефицитного финансирования государственных расходов. В целом же для ответа на вопрос о желательности или нежелательности бюджетного дефицита для общества следует решить по крайней мере две проблемы:

1) определить, порожден ли дефицит спадом или является следствием финансовой политики государства;

2) выяснить, уменьшает дефицит частные инвестиции или поощряет их.

Чтобы ответить на первый вопрос, мы должны ввести новые понятия: **циклический и структурный дефициты**. Циклический дефицит – это дефицит бюджета, являющийся результатом циклического падения производства, структурный – это дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов с целью предотвращения спадов. В первом случае дефицит – это, скорее, зло, поскольку он является продуктом экономических неурядиц и свидетельствует о недоиспользовании производственных возможностей общества. Структурный дефицит, если он является продуктом здоровой государственной политики по стабилизации экономики, может оказать существенную помощь в недопущении резких колебаний экономической конъюнктуры.

Вторая проблема связана с так называемым «эффектом вытеснения» частных инвестиций. «Эффект вытеснения» связан с методами покрытия бюджетного дефицита. Основными методами являются эмиссия кредитных денег и выпуск государственных займов. Что касается эмиссии кредитных денег, то она еще больше усиливает инфляцию, ухудшает состояние

денежного обращения, вызывает тяжелые последствия в сфере экономики и социальных отношений. Выпуск же государственных займов при определенных условиях вытесняет часть инвестиций из производственного процесса. Каким образом? Выпуск государственных ценных бумаг свяжет часть денежных средств населения, денежный рынок отреагирует на повышение спроса на деньги ростом процентной ставки. Но их рост сократит инвестиционные возможности частных лиц, вытесняя часть потенциальных инвестиций. Однако «эффект вытеснения» становится значительным и разрушительным только при высоком уровне занятости и ограниченности ресурсов. А вот в экономике с недоиспользованными ресурсами подобная политика в сочетании с соответствующей денежной политикой скорее будет стимулировать, а не вытеснять частные инвестиции.

Вопросы для самоконтроля.

1. Что такое государственный бюджет?
2. Назовите основные доходы бюджета?
3. Какие виды налогов Вы знаете?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и К., 2007. - 934 с. - Библиогр.: с. 931-934. - ISBN 5-91131-161-5: р. 220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов. - М. : КНОРУС, 2010. - 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005. - 399 с. : ил. ; 21. - Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича. - 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008. - 542 с. : ил. ; 24. - (Серия "Учебник для вузов"). - ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013. - 208 с. : ил. ; 22. - (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие).

Тема 20. Бюджетно-налоговая политика государства.

Вопросы:

1. Налоги. Пропорциональный налог. Прямые и косвенные налоги. Чистые налоги. Кривая Лаффера.
2. Виды бюджетно-налоговой политики.
3. Способы покрытия бюджетного дефицита.

1. Налоги. Пропорциональный налог. Прямые и косвенные налоги.

Чистые налоги. Кривая Лаффера.

Налоги по сущности – это обязательные денежные отношения по формированию доходов основного (бюджет) и внебюджетных фондов, а по форме – обязательный взнос в бюджет и внебюджетные фонды, осуществляемый налогоплательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами государства.

Подобное или близкое определение налога можно встретить в различных научных работах, энциклопедиях, словарях, нормативных актах. Анализируя понятие налога, следует особо подчеркнуть, что это обязательный платеж, не зависящий от прихоти налогоплательщика. Таким образом, налог имеет принудительный характер, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Следующая характерная черта налога – он может взиматься только на установленных законодательством основаниях. Наличие развитой системы налогов предполагает существование организованного государства, осуществляющего их сбор.

В определении налога следовало бы включить положение о том, что налоги – это платежи, не предполагающие встречного исполнения обязательств за какую-либо услугу. Следует также четко уяснить, что в налоговых отношениях отсутствует индивидуальный или особый эквивалент. Конечно, безэквивалентность налога не означает, что налогоплательщик вовсе не получит каких-либо благ от государства. Подобная компенсация может быть в форме организации государством бесплатного обучения, медицинской помощи и т. д.

Налоги отличаются всеобщностью. На ранних стадиях развития делались попытки увеличить государственные доходы за счет непомерного раздувания сборов и налогов. Да и в современных условиях в отдельных странах все еще сохраняется тенденция расширения количества налогов.

Таким образом, налоги характеризуются следующими основными признаками: **обязательностью, отсутствием специальной возмездности, взиманием на основе законодательных актов, всеобщностью.**

Для анализа налоговой системы, структуры доходов необходима их систематизация и классификация.

Классификация налогов:

- а) **по плательщикам** – налоги с юридических и физических лиц;
- б) **по поступлению в бюджет** – государственные и местные налоги;
- в) **по экономической сущности** – прямые и косвенные налоги;

г) **по видам** – федеральные, республиканские и местные налоги.

Исторически проблема классификации налогов решалась в соответствии с различными подходами. Например, в свое время выделялись: **налоги на приобретение, налоги на владение, налоги на расходование средств, налоги на доход и имущество, налоги на потребление**. Делались попытки построить налоговую классификацию на таком принципе, из которого можно вывести все основные виды налогов.

Наибольшее распространение и практическое применение получило разделение налогов на прямые и косвенные. Эта терминология появилась еще в XVII в.

Прямые – это налоги на доход или имущество налогоплательщика. В свою очередь прямые налоги подразделяются на реальные и личные.

Реальные налоги получили наибольшее распространение в первой половине XIX в. К ним относятся поземельный, подомовой, промысловый, налог на ценные бумаги. **Личные налоги** включают подоходный, налог на прибыль корпораций, налог на доходы от денежных капиталов, налог на прирост капитала, налог на сверхприбыль, с наследств и дарений, имущественный, подушный.

Косвенные налоги включают акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

В зависимости от характера взимания налоговых ставок различают **регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги**. При регрессивных налогах процент изъятия дохода уменьшается при его возрастании. При пропорциональных налогах независимо от размера дохода действуют одинаковые ставки. При прогрессивных налогах процент изъятия возрастает по мере увеличения дохода.

В зависимости от использования налоги делятся на **общие и специальные**. Общие предназначены для финансирования текущих и капитальных расходов бюджета без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. Специальные налоги имеют целевое назначение.

В последнее время предпринимаются попытки обоснования «новой» классификации налогов. Например, ассоциация «Налоги России» предлагает положить в основу классификации принцип, который позволяет оценить влияние каждого налога на мотивы поведения производителя. С этих позиций выделяются **фиксированные налоги**, т. е. не зависящие напрямую от уровня производства, продажи и иных экономических показателей,

связанных с деловой активностью (налог на имущество, на пользование природными, трудовыми ресурсами, фиксированные налоги на отдельные виды деятельности). Это условно постоянные налоги. Вторая группа – условно переменные, или перераспределительные налоги (подходные налоги, акцизы, НДС). Эти налоги призваны активно контролировать экономическую деятельность.

4. Виды бюджетно-налоговой политики

Дискреционная налогово-бюджетная политика – сознательные действия государства, направленные на изменение государственных расходов и налогов.

Стимулирующая налогово-бюджетная политика, применяется в условиях экономического спада. Государственные расходы (G) увеличиваются, налоги (T) падают.

Сдерживающая налогово-бюджетная политика. Для сдерживания инфляции в условиях экономического роста. Государственные расходы (G) падают, налоги (T) повышаются.

При изучении налогово-бюджетной политики будем использовать кейнсианскую функцию потребления

$$C = a + b(Y - T)$$

a – автономное потребление.

$Y - T$ – располагаемый доход.

b – предельная склонность к потреблению (mpc)

2. Налоговый мультипликатор.

Из кейнсианской функции потребления видно, что изменение налогов не оказывает прямого влияния на потребление. Это влияние корректируется через предельную склонность к потреблению.

Если налог увеличится на величину ΔT , то потребление уменьшится на $\Delta T mpc$.

Налоговый мультипликатор:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = - \frac{mpc}{1 - mpc}$$

3. Мультипликатор сбалансированного бюджета.

Бюджет – сбалансированный, когда государственные расходы = налогам

$$G = T$$

Или

$$G + \Delta G = T + \Delta T$$

Если $\Delta G = \Delta T$, то бюджет по-прежнему сбалансированный.

$$\Delta Y = \Delta G * \frac{1}{1 - mpc} - \Delta T \frac{mpc}{1 - mpc} = \frac{\Delta G * 1}{1 - mpc} - \frac{\Delta G * mpc}{1 - mpc} = \Delta G \frac{1 - mpc}{1 - mpc} = \Delta G = \Delta T$$

Вывод: Мультипликатор сбалансированного бюджета = 1.

4. Два подхода к регулированию экономического роста.

Цель государства состоит в обеспечении устойчивого экономического роста и сглаживании колебаний экономической конъюнктуры. Поэтому государство обычно противодействует сложившейся рыночной конъюнктуре.

Подходы:

Консервативный. Минимизирует вмешательство государства в экономику

Либеральный. Допускает некоторое усиление роли государства.

Ситуации	консервативный	либеральный
Рост	$G \downarrow$	$T \uparrow$
Спад	$T \downarrow$	$G \uparrow$

5. Способы покрытия бюджетного дефицита

Дефицит $G > T$ (государственные расходы > налогов) или $G - T > 0$.

Существует две основные точки зрения по поводу дефицита:

1. Нет никакой необходимости балансировать бюджет по доходам и расходам в течении 1-го года, это можно делать в течении экономического цикла.

2. Считается, что вообще нет необходимости балансировать бюджет, т.к. сам бюджет является инструментом регулирования экономики. А цель государства в первую очередь – обеспечение равновесия экономики в целом.

Существует несколько способов покрытия (финансирования) бюджетного дефицита.

1. Дефицит, финансируемый увеличением долга.

Правительство финансирует свой дефицит займами у населения, фирм, коммерческих банков и у других финансовых институтов. Обычно через посредничество центрального банка (ЦБ) правительство осуществляет продажу своих долговых обязательств (ценных бумаг) на открытом рынке. Иногда ценные бумаги могут продаваться и нерезидентам. Правительство может также осуществлять долговое финансирование и посредством внешних займов, получая кредиты, как правило, у иностранных государств или у международных финансовых институтов. После поступления этих

заемных средств на счета Министерства финансов правительство расходует их как налоговые поступления.

2. Денежное финансирование дефицита.

Правительство финансирует свой дефицит займами денег у ЦБ. В этом случае ЦБ покупает часть долга у правительства в виде ценных бумаг за деньги. Финансирование бюджетного дефицита в виде денежного заимствования может рассматриваться как монетизация долга. Подразумевается, что ЦБ создает “сильные” деньги для финансирования покупки долга. Масса “сильных” денег (денежная база) является важнейшим макроэкономическим показателем. Увеличение денежной массы может привести к инфляции. Поэтому денежное финансирование дефицита бюджета в индустриальных странах осуществляется крайне редко.

3. Дефицит, финансируемый продажей активов.

Правительство для покрытия бюджетного дефицита может выручить деньги от продажи активов: земли, предприятий государственного сектора (например, процесс приватизации), золота и т.п. Продажа активов происходит гораздо реже, чем наращивание государственного долга и денежной массы. Продажи активов стали значительными в 80-ые годы в США, в Европе и в развивающихся странах. Примером такого рода финансирования бюджетного дефицита может служить проводимая в России в 1992-1995 гг. приватизация государственной собственности. Однако эта форма финансирования является временной. Правительство может иметь и бюджетный избыток, как это наблюдалось в России несколько последних лет на фазе экономического роста. Тогда вместо продажи облигаций или увеличения денежной массы правительство уменьшает объем непоплаченных государственных облигаций.

Общий объем невозвращенных правительством кредитов эмиссионному банку и непогашенных государственных облигаций образует государственный долг.

Проблема финансирования и рефинансирования, то есть управления государственным долгом, - явление в экономике далеко не новое. По государственному долгу надо платить проценты по займам. Эти выплаты являются первоочередной статьей расходов государственного бюджета. И по мере роста бюджетного дефицита возрастает и государственный долг, что в итоге может привести к финансовому кризису. Поскольку на дефицит государственного бюджета значительное влияние оказывает конъюнктура экономического цикла, то правительству весьма трудно точно определить

размеры предстоящих бюджетных поступлений и расходов и сформировать государственный бюджет. Так было в России в 90-ые , когда государственный бюджет, при неоднократных чтениях в Госдуме, возвращался на доработку и окончательно утверждался уже в текущем году.

Общий дефицит государственного бюджета (B) есть разность между расходами и доходами правительства:

$$B = G - jy, \quad (1)$$

где G - расходы правительства; j - ставка подоходного налога ; y - реальная величина национального дохода.

Первичный дефицит (B^P) есть разность между общим (или фактическим) дефицитом и суммой выплат по государственному долгу:

$$B^P = G - jy - iD, \quad (2)$$

где i - текущая номинальная ставка процента; D - государственный долг.

Под структурным дефицитом (B^S) подразумевается разность между текущими государственными расходами и теми доходами государственного бюджета, которые поступили бы в него в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения:

$$B^S = G - jy_f, \quad (3)$$

где y_f - реальная величина национального дохода полной занятости.

Если известен коэффициент Оукена, то величину y_f можно определить по формуле:

$$y_f = \frac{y}{1 - \gamma(u - u^x)}, \quad (4)$$

где γ - коэффициент Оукена; u - фактический уровень безработицы ; u^x - естественный уровень безработицы; $(u - u^x)$ - уровень вынужденной безработицы.

Исследованиями Оукена установлено, что при неизменном уровне безработицы существует закономерность, согласно которой темп роста реального объема ВВП, обусловленный ростом населения, накоплением капитала и научно-техническим прогрессом, составляет приблизительно 3%. Следует отметить, что $\gamma = 3$ был установлен для экономики США в 60-ые годы, когда естественная норма безработицы составляла 4%.

Циклический дефицит (B^c) есть разность между общим (или фактическим) дефицитом и структурным дефицитом:

$$B^c = (G - jy) - (G - jy_f) = j(y_f - y). \quad (5)$$

В период экономического спада бюджетный дефицит возрастает, так как доходы от налоговых поступлений снижаются, а объемы трансфертных платежей возрастают. И, наоборот, в период подъема экономики ситуация меняется на обратную. Поэтому при анализе взаимосвязи между проведением денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики и колебаниями в экономическом цикле широко используют различие между фактическим и структурным дефицитом.

Структурный дефицит (циклически скорректированный дефицит) есть дефицит, рассчитанный при предположении полной или высокой занятости, естественном уровне безработицы, обычно 5-6 процентной безработице. Он показывает разность между текущими государственными расходами и теми доходами государственного бюджета, которые могли бы поступить в него при естественном уровне безработицы (полной занятости) и существующей системе налогообложения.

Фактический дефицит отличается от структурного на циклическую составляющую и являющуюся той частью дефицита, образовавшейся исключительно из-за того, что экономика в данный момент не находится на уровне выпуска, соответствующего высокой занятости.

Различие между структурным и фактическим дефицитом состоит в том, что государственные доходы и расходы систематически отражают экономический цикл.

Во времена спада величина циклического дефицита становится положительной, так как фактический дефицит превышает структурный. Во времена бума при снижении уровня безработицы ниже 5-6%, фактический дефицит госбюджета становится меньше, а циклический дефицит имеет отрицательное значение.

Следовательно, образование положительной или отрицательной абсолютной величины циклического дефицита зависит от изменений в структуре налогов и государственных расходов, которые происходят автоматически по мере того, как уровень реального объема производства, безработицы и инфляции колеблется в зависимости от фазы экономического цикла. Из последнего вытекает, что решить проблему снижения бюджетного дефицита и государственного долга в краткосрочном периоде нельзя. В условиях, когда экономика находится на стадии потенциального выпуска

(естественном уровне занятости), воздействовать на бюджетный дефицит и государственный долг в краткосрочном периоде можно с помощью изменений в налогово-бюджетной политике путем воздействия на процентные ставки.

Дефицит государственного бюджета и государственный долг тесно связаны между собой. Непосредственное влияние на образование величины государственного долга оказывает дефицит госбюджета, поскольку последний значительно покрывается за счет государственных займов. В свою очередь государственный долг зависит от государственных расходов. Расходы в государственном бюджете покрываются главным образом за счет сбора налогов. Таким образом, сокращение дефицита госбюджета может быть достигнуто только за счет двух источников: повышения налогов или снижения государственных расходов.

Поскольку правительство при проведении своей стабилизационной политики манипулирует государственным бюджетом, то возникает вопрос: насколько бюджетный дефицит и государственный долг и в каких объемах опасны для функционирования экономической системы. На эту проблему среди экономистов существует два противоположных взгляда. Экономисты “либеральных” взглядов утверждают, что дефицит государственного бюджета и государственный долг не имеют большого значения для функционирования экономики. Другие экономисты – их большинство – считают бюджетный дефицит и государственный долг серьезной экономической проблемой.

Тесты:

1. Бюджетный дефицит – это сумма:
 - а) внешнего долга правительства в текущем году;
 - б) на которую расходы государства превосходят его доходы за данный год;
 - в) наличных денег в стране, не обеспеченных товарной массой;
 - г) на которую доходы правительства превосходят его расходы за данный год.

2. Увеличение размера государственных пособий по безработице является примером:
 - а) бюджетной политики;
 - б) монетарной политики;
 - в) фискальной политики;
 - г) кредитной политики.

3. Статьей расходов государственного бюджета является:

- а) возврат кредитов странами-должниками;
- б) финансирование оборонного заказа;
- в) прибыль государственных предприятий;
- г) акцизные пошлины на табачные изделия.

4. Государственный бюджет РФ:

- а) утверждается Федеральным Собранием, исполняет его – Правительство;
- б) утверждается Президентом РФ, исполняет его – Центральный Банк;
- в) утверждается и исполняется Правительством;
- г) утверждается и исполняется Советом Федерации.

5. Расходы бюджета РФ включают затраты на:

- а) фундаментальные исследования;
- б) НДС на товары, производимые на территории РФ;
- в) НДС на товары, ввозимые на территорию РФ;
- г) таможенных пошлин и таможенных сборов.

6. Прямые налоги представляют собой обязательные платежи в казну:

- а) с доходов и имущества граждан и предприятий;
- б) непосредственно в налоговые органы с твердо установленной ставкой;
- в) с товарооборота предприятий;
- г) в виде отчислений с заработной платы рабочих.

7. Косвенные налоги взимаются в казну:

- а) только в случае превышения расходов над доходами;
- б) при покупке товаров, услуг;
- в) со всех доходов, полученных на территории РФ;
- г) с имущества, находящего в собственности граждан и предприятий.

8. Фискальная функция налогов состоит в:

- а) стимулировании предприятий, которым предоставлены налоговые льготы;
- б) назначении более высоких налогов на сверхприбыль;
- в) льготном налогообложении части прибыли идущей на благотворительные цели;
- г) формировании денежных доходов государства.

Вопросы для самоконтроля.

1. Какие инструменты используются в рамках бюджетно-налоговой политики?
2. Назовите основные доходы бюджета?
3. Какие виды налогов Вы знаете?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч..-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч..-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп..-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 21. Государственное регулирование экономической системы

Вопросы:

1. Необходимость государственного регулирования экономики. Экономические функции государства. Государственный сектор в экономике.
2. Теории регулирования экономики. Кейнсианская и неоклассическая концепция государственного регулирования.
3. Социальная политика государства.

1. Необходимость государственного регулирования экономики.

Экономические функции государства.

Государственный сектор в экономике.

Государство в рыночном хозяйстве выступает в качестве коллективного предпринимателя. Несмотря на активные процессы приватизации последних лет, роль государства-предпринимателя нельзя переоценить. Одной из его важнейших задач является обеспечение общих условий экономического роста и инновационной деятельности, создание благоприятного климата для всех видов частного предпринимательства, осуществляемого в крупных, средних и мелких фирмах. Государство располагает материальными и

финансовыми ресурсами, осуществляет административно-законодательные меры и использует различные формы и методы воздействия на объем производства, инвестиционные процессы, цены, структурную перестройку.

Многообразие задач, которые стоят перед государством в рыночной экономике, можно выразить через выполняемые государством экономические функции. К ним относятся:

- создание и регулирование правовой основы функционирования экономики;
- антимонопольное регулирование;
- проведение политики макроэкономической стабилизации;
- воздействие на размещение ресурсов;
- деятельность в сфере распределения доходов.

Такая классификация удобна для анализа, хотя и достаточно условна. В реальной действительности все функции переплетены между собой и в комплексе воздействуют на экономическую ситуацию. Например, антимонопольная деятельность предполагает наличие соответствующего законодательства, а ее результаты будут сказываться и на размещении ресурсов, и на распределении доходов.

Итак, прежде всего на государстве лежит ответственность за создание законов и правил, регулирующих экономическую деятельность, а также контроль за их исполнением. **Создание законодательной основы** – это, по сути, установление «правил игры» или юридических принципов экономического общения, которых обязаны придерживаться в своих действиях все экономические агенты – производители, потребители, само государство. В числе этих правил можно отметить законодательные и нормативные акты, защищающие права частной собственности и определяющие формы предпринимательской деятельности, условия функционирования предприятий, их взаимоотношения между собой и государством. Правовые нормы распространяются на проблемы качества продукции и безопасность труда, вопросы взаимоотношений профсоюзов и администрации и многое другое.

Необходимость создания правовой основы особенно важна в период реформирования экономики.

К важнейшим законодательным актам, регулирующим экономическую сферу, выполняющим функцию защиты конкуренции, следует отнести антитрестовские законы. **Антимонопольное законодательство** имеет уже

вековую историю. Начало ему было положено законом Шермана, принятым в США в 1890 г.

Для предотвращения последствий, связанных с несовершенством конкуренции, государство, на основе антимонопольного законодательства, использует меры государственного регулирования, устанавливая контроль над ценами, прибегая к разделению больших фирм, препятствуя их слиянию. Оно может изымать в судебном порядке незаконно полученную прибыль и др.

Защита конкуренции как основы функционирования рыночной экономики не сводится к регулированию правил поведения монополий или борьбы с ними. Важнейшим условием создания конкурентной среды является наличие достоверной информации о ситуации на рынке и состоянии экономики в целом.

В условиях государственного монополизма для бывшего СССР была характерна чрезмерная секретность в области экономической информации, порой абсолютно бессмысленная. Государству, монополизировавшему право на информацию, это позволяло приукрашивать действительность. Но при этом без достоверной статистики не могло быть серьезного научного анализа социально-экономического положения страны, отсутствовали коррективные международные сравнения. Возникающие проблемы, не получая разрешения, накапливались, а неосведомленность о них общественности не делала их последствия менее тяжелыми.

Другое не менее важное направление деятельности государства в условиях рыночной экономики – это **макроэкономическая стабилизация**. Ее можно определить как деятельность правительства, направленную на обеспечение экономического роста, полной занятости и стабильного уровня цен.

Равновесие в экономической системе, которое устанавливается на основе рыночной самонастройки экономики, может сопровождаться высоким уровнем безработицы или чрезмерной инфляцией. Поскольку наиболее болезненно инфляция и безработица сказываются в периоды экономических кризисов, то политику, направленную на стабилизацию экономики, можно определить как деятельность правительства по сглаживанию промышленных циклов.

Главные инструменты в решении этой задачи – фискальная и денежная политика. Хотя многие теоретики, например монетаристы, высказывают сомнения в возможностях государства вывести экономику на более оптимальный равновесный уровень путем вмешательства в экономическую

ситуацию, однако любое правительство так или иначе проводит денежную и фискальную политику. Каковы бы ни были их последствия, само по себе сбалансирование бюджета не происходит, на объем денег в обращении также влияют действия правительства.

Согласно общим рекомендациям, для проведения политики стабилизации необходимо увеличивать государственные расходы и уменьшать налоги для стимулирования расходов частного сектора в периоды высокой безработицы или соответственно сокращать государственные расходы и повышать налоги с тем, чтобы частный сектор сокращал расходы в периоды, когда общество больше всего беспокоит инфляция. Улучшают или ухудшают ситуацию те или иные действия правительства, приходится судить по последствиям.

Наряду с макроэкономической сферой объектом непосредственного воздействия государства является и микроэкономика путем **воздействия на размещение ресурсов**. Общеизвестным достоинством конкурентной рыночной системы является способность эффективно распределять ресурсы. Но в некоторых ситуациях (внешние эффекты, общественные товары, несовершенство конкуренции, когда рынки действуют неэффективно или не действуют вовсе) возникает проблема нерационального распределения ресурсов и необходимо вмешательство государства для социально справедливого решения этой проблемы.

Перераспределение ресурсов может касаться промышленного и сельскохозяйственного производства. В каждом конкретном случае используются определенные разновидности государственного воздействия. В качестве инструментов могут использоваться налоги, субсидии, непосредственное государственное регулирование, правовые нормы и т.п.

Так, через систему налогов и субсидий государство может воздействовать на производство общественных благ и услуг например, льготное налогообложение и субсидии в сферы искусства, фундаментальной науки, образования. Оно может брать на себя, полностью или частично, производство **общественных благ**, скажем, того же образования, здравоохранения или национальной обороны.

В случае побочных, или внешних, эффектов, связанных с экологией, в издержках производства не учитываются последствия загрязнения воздуха, земли, воды, которые отражаются на жизнедеятельности людей, зачастую даже не являющихся непосредственными потребителями данных товаров, т.е. в цене данной продукции неучтенными оказываются социальные издержки

производства. Следовательно, данное производство потребляет чрезмерное количество ресурсов, не регулируемых рынком.

Внешние эффекты могут иметь и полезные результаты для общества, но приводят к чрезмерным издержкам у производителей. В подобных вариантах возникает необходимость в государственной поддержке. Осуществляется она чаще всего с помощью субсидий.

Не менее важной является и **функция, связанная с перераспределением доходов**. Распределение, которое обеспечивает конкретный механизм, приводит к социальному расслоению и бедности в силу обстоятельств, находящихся вне контроля человека, неподвластных ему. Общество берет на себя заботу о неимущих гражданах через налоговое перераспределение доходов, принятие программ социальной защиты, например, выплаты по социальному страхованию, медицинской помощи, пособий по безработице и т.д. Государством финансируются программы, обеспечивающие возможность получения образования вне зависимости от доходов семьи, субсидий на поддержание цен на ряд сельскохозяйственных продуктов и т. п.

Для решения вышеперечисленных задач в распоряжении государства имеется достаточно **широкий набор инструментов**. К важнейшим из них относятся:

- фискальная и денежная политика;
- социальная политика и политика регулирования доходов;
- внешнеэкономическая политика.

К фискальной политике относят деятельность государства по распоряжению бюджетными средствами. Одна сторона этой деятельности связана со сбором средств через систему налогообложения, другая – с их расходованием. Именно за счет этих средств государство решает вопросы национальной безопасности, обеспечивает потребности населения в общественных благах и услугах, решает экологические, социальные и множество других проблем.

Фискальная политика – важнейший инструмент для достижения макроэкономической стабилизации экономики. Манипулируя государственными расходами и налогами, можно стимулировать деловую активность, воздействовать на безработицу и инфляцию. Понятно, что неразумное применение этого инструмента – чрезмерно высокие налоги, гипертрофированные размеры расходной части государственного бюджета – превращает фискальную политику в фактор, дестабилизирующий экономику.

Не менее важной по значимости является **денежная политика**. Регулируя денежную массу, государство может влиять на цены, инвестиционные процессы и потребление населения, объемы национального производства и темпы экономического роста. Денежная политика, как и фискальная, может служить средством стабилизации, но и она может быть обоюдоострой. Без отлаженной регламентированной денежной политики борьба с инфляцией обречена на неудачу.

Любое государство проводит определенную **социальную политику**. Функцию перераспределения доходов государство выполняет через государственную налоговую систему, а также через различные социальные программы по государственной помощи малоимущим, проводя определенную политику в сфере занятости и т.п. К социальной политике относятся и деятельность государства в области образования, медицины, культуры и т.д.

В числе важных инструментов экономической политики – государственное **регулирование внешнеэкономической деятельности**. Государство осуществляет торговое и валютное регулирование, использует валютные ограничения и валютные интервенции, квотирование, лицензирование, таможенные пошлины, субсидии, налоги и т.д.

Все инструменты проведения экономической политики тесно взаимосвязаны, и при принятии решений в одной сфере необходимо учитывать их влияние на другие. Так, изменение в государственных расходах и налогах, т.е. в Фискальной политике, требует соответствующего изменения денежной массы. Изменения в фискальной и денежной политике влияют на инвестиции, занятость, уровень доходов, объем национального производства и размеры чистого экспорта. Причинно-следственные связи могут быть и иными. Важно подчеркнуть, что ни один из инструментов экономической политики не действует изолированно от других.

2. Теории регулирования экономики. Кейнсианская и неоклассическая концепция государственного регулирования.

Экономическая политика государства представляет собой совокупность государственных мер по воздействию на экономические процессы для достижения определенных целей. Государственное регулирование – это динамичное явление. В нем отражается процесс изменения хозяйственной ситуации и перемены экономического мышления.

Реализация экономической политики осуществляется несколькими субъектами. Ведущую роль играют субъекты исполнения: государство и его институциональные органы. Существуют также субъекты влияния: общественные и политические объединения, средства массовой информации, видные личности. Влияние оказывает также каждая личность (в роли потребителя и избирателя). Эффективность воздействия государства на макроэкономические процессы зависит от умелого сочетания перспективных и текущих целей. К перспективным задачам относится, например, формирование социально-рыночного варианта экономики. В то же время, в конкретных программах и планах отражаются текущие задачи (решение проблемы дефицита бюджета, государственного долга и т.д.).

Все многообразие методов государственного регулирования экономики можно подразделить на прямые и косвенные. **Прямое воздействие** связано прежде всего с целевыми государственными программами, предполагающие адресное расходование средств на поддержку или создание отдельных предприятий, отраслей, на фундаментальные научные исследования, подготовку кадров для отдельных секторов экономики и т.п. К тому же сюда относится система государственных закупок для обеспечения государственных нужд. **Косвенное воздействие** может быть обеспечено, например налоговой реформой, рассчитанной на то, что снижение налогов в долгосрочном периоде будет стимулировать инвестиции, предложение труда, а значит увеличивать объем производства, расширяя тем самым и налоговую базу. Косвенные регуляторы включают все многообразие видов экономической политики государства: бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, амортизационной, валютной, таможенной.

Особое место среди направлений государственного регулирования экономики занимает экономическое программирование или индикативное (рекомендательное) планирование, т.е. процесс ориентации государством развития общественного производства посредством регулярного и комплексного воздействия на его структуру в соответствии с предусмотренным вариантом социально-экономического развития и хозяйственной стратегии. При программировании осуществляется ранжирование приоритетов, между которыми, как правило, существует противоречие (например, противоречие между установкой на снижение безработицы и на отсутствие инфляции), и увязка выбранных целей с системой регуляторов.

Помимо участия государства в экономике в качестве регулирующей силы, оно действует и в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта, представленного государственным сектором в экономике. Его доля различна для разных стран: минимальна для Великобритании – 4,5% (в конце 1990-х г.г.) и значительна в странах Западной Европы – Италия, Франция, Австрия около 25%.

В мировой экономической науке понятие госсектора связано не столько с самой государственной собственностью, сколько со всей совокупностью форм участия государства в производстве, распределении, обмене и потреблении. В таком понимании этот сектор выступает в качестве основы, опираясь на которую, государство может выполнять свои функции. Традиционными для современных стран сферами деятельности государственного сектора являются социальная и производственная инфраструктура; «больные» отрасли экономики; милитаризация и конверсия; инновационные процессы в капиталоемких и наукоемких отраслях.

Исторически сложились два ведущих методологических подхода к регулированию рыночной экономики развитых стран: кейнсианская школа (теория государственного регулирования хозяйственного механизма) и синтез некейнсианских, подчас консервативных доктрин невмешательства государства в хозяйственную жизнь общества.

Оба этих теоретических течения имеют общие основы. Они рассматриваются государством как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью и хозяйственными функциями для проведения экономической политики, направленной на достижение стратегических целей общества.

Различия между концепциями сводятся к используемым методам государственного воздействия вплоть до полного его отрицания. Так, австрийский экономист Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль «ночного сторожа», не вмешиваясь в экономические процессы. Дж.М.Кейнс и посткейнсианские представители считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства). Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного роста. Так правительство воздействует на тот или иной сегмент рынка.

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики кейнсианство неоднородно. Оно распадается на три основных течения: левое (либеральное), консервативное и неоклассическое.

Левое кейнсианство ищет выход из противоречий современной экономики путем увеличения расходов государства на общественные цели; жилищное строительство, здравоохранение, социальное страхование, дорожное строительство и т.д., а также увеличение доходов фермеров, мелких предпринимателей и заработной платы работающих. Консервативное направление кейнсианства делает ставку на государственное регулирование экономики главным образом путем максимизации прибылей и сохранения консервативной структуры экономики.

Неоклассическая школа и ее представители полагают, что путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики можно осуществить интеграцию микро- и макровмешательства государства в определение уровня доходов различных слоев населения, координацию инвестиционной политики, формирование прогрессивной отраслевой структуры и т.д.

3. Социальная политика государства.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода.

Номинальный доход – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода.

Располагаемый доход – доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей, т.е. это средства, используемые на потребление и сбережение. Для измерения динамики располагаемых доходов применяется показатель «реальные располагаемые доходы», рассчитываемый с учетом индекса цен.

Реальный доход – представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т.е с поправкой на изменение уровня цен.

Так, повышение номинального дохода на 8% при росте уровня цен на 5% дает прирост реального дохода на 3%. Номинальный и реальный доход не обязательно изменяются в одном и том же направлении. Например, номинальный доход может повыситься, а реальный доход в то же самое время – понизиться, если цены на товары возрастают быстрее, чем номинальный доход.

В развитых странах все доходы подразделяются на две большие группы:

а) доходы, получаемые от участия в труде и предпринимательской деятельности (заработная плата и прибыль);

б) условно называемые «нетрудовые доходы», приобретенные на законном основании (дивиденды, проценты по вкладам, доходы от собственности, в том числе от сдаваемого в наем жилья, а также получаемые от государств пособия и выплаты, не зависящие непосредственно от трудовых затрат).

В большинстве своем категория «нетрудовых доходов» выступает как плата за прошлый труд. К этой категории отнести проценты по вкладам в банки и сберегательные кассы, если члены семьи в течение многих лет, в ущерб сегодняшнему благополучию, часть своей заработной платы помещали на открытые в финансовых учреждениях счета.

Суждения об источниках богатства, о богатых и бедных остаются разными, подчас диаметрально противоположными. В конце 80-х годов самой богатой в мире семьей считалось семейство Дюпон, основатель которого издавна известен как «химический король» Америки. Под контролем этого семейства находился капитал порядка 150 млрд. долларов. Для скопления такой суммы из заработной платы американскому рабочему потребовалось бы прожить свыше трех миллионов лет.

Откуда берутся такие фантастические состояния? Первую попытку обосновать возникновение доходов предприняли классики английской политической экономии, применив трудовую теорию стоимости. К. Маркс продолжил это учение и создал теорию прибавочной стоимости, как стоимости, создаваемой трудом наемных рабочих сверх стоимости своей рабочей силы и безвозмездно присваиваемой капиталистом. По Марксу: прибавочная стоимость «питает» всех предпринимателей и собственников факторов производства, выступая на поверхности общества в виде прибыли, ренты и процента. Другими словами тайна обогащения заключена в экономическом отношении «бизнесмены-работники».

Сторонники неоклассического направления в экономической теории считают, что прибыль есть результат взаимных усилий владельцев всех факторов производства. Одни используют свое право владения, пользования и распоряжения вещественными условиями производства, другие – рабочей силы. Так что проблема прибыли и обогащения продолжает оставаться нерешенной.

Видимо не так просто отнести те или иные виды доходов к «трудовым» и «нетрудовым». Западная статистика имеет возможности учитывать доходы, приобретенные на законном основании. Каждый домохозяйин и гражданин заполняет ежегодно декларацию о своих доходах, и допущенная неточность строго карается законом. Нередко ведение учета по формированию доходов поручается тем финансовым учреждениям, в которых открыты счета налогоплательщиков.

Утвердившаяся практика группировки доходов здесь во многом построена по следующему принципу: а) трудовые доходы работников (заработная плата, премии и другие добавки к заработной плате); б) доходы от предпринимательства (прибыль); в) социализированные доходы, поступающие независимо от трудового вклада (общественные фонды потребления, пособия по безработице, выплаты по социальному страхованию и т.д.); доходы от собственности (проценты по вкладам, рента и т.д.).

Основными факторами, влияющими на дифференциацию доходов, являются различия: в размерах оплаты труда работников, занятых в общественном производстве; в величине денежных выплат из общественных фондов потребления; в объемах поступления от личного подсобного хозяйства, индивидуальной деятельности, новых форм кооперации; в размерах и составе семей; в возможности поступления доходов от неконтролируемого их перераспределения.

Сегодня должны больше волновать нетрудовые доходы, получаемые незаконным путем. Идет интенсивный процесс разграбления государственной собственности на всех уровнях; в широких масштабах используется служебное положение; коррупция, взяточничество, вымогательство, поборы. У значительной части населения доходы формируются за счет различного рода незаконных операций с дефицитными товарами и услугами, незаконного изъятия у государства его ресурсов (хищений собственности, расхождением между реальным движением стоимостей и фиксируемым в отчетности, укрытого от учета и контроля производства). Борьба с незаконными доходами предстоит упорная и потребует длительного времени. Ее успехи во многом будут определяться укреплением и оздоровлением всех трех форм власти.

Основная функция государства по перераспределению национального дохода состоит в том, чтобы уменьшить различия в доходах населения и обеспечить более благоприятные для всех членов общества условия материальной жизни. В то же время чрезмерное вмешательство государства в

перераспределительные процессы по выравниванию доходов может привести к снижению деловой активности в обществе и падению эффективности хозяйственной деятельности. Расширенные специальные программы могут способствовать росту слоя социальных иждивенцев.

Неравенство в доходах в значительной степени порождено, наряду с природным фактором, объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм. Социальная политика государства в рыночном хозяйстве должна быть очень гибким и тонким инструментом, она призвана способствовать социальной стабилизации и смягчению социальной напряженности и в то же время не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму.

Приоритетным направлением социальной политики должно являться повышение уровня доходов, определяющих социальную обеспеченность людей, которая характеризуется прежде всего показателями уровня жизни и качества жизни. Эта приоритетность предопределяется тем, что любые проводимые социальные реформы могут быть успешными только при условии ощутимого уже в ходе их проведения повышения уровня и качества жизни населения.

Под **уровнем жизни** понимается уровень потребления материальных благ и услуг: продуктов питания, промышленных товаров, жилья в расчете на душу населения. Более широким показателем социальной обеспеченности является показатель «качество жизни», под которым понимается совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения. Качество жизни определяет социальное самочувствие индивида, социальной группы и общества в целом. Между уровнем и качеством жизни существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Повышение уровня жизни приводит, в конечном счете, к повышению качества жизни. В свою очередь улучшение социального самочувствия людей существенно усиливает их созидательную деятельность и социальную активность.

Для оценки уровня жизни населения, определения степени его бедности, обоснования минимального размера оплаты труда и пенсий по старости, определения размеров стипендий и других социальных выплат используется показатель «прожиточный минимум». Он определяет стоимостную оценку потребительской корзины, включающей минимальный набор самых простых

продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, а также обязательных сборов и платежей.

Доходы дифференцируются по группам населения. Среди множества факторов различий в доходах основными являются: многоотраслевой характер экономики (при котором развитие разных отраслей идет, как правило, различными темпами), индивидуальные различия в образовании, опыте, умениях, способностях, в обладании имуществом и капиталом, степени господства на рынке.

Степень дифференциации доходов изменяется в зависимости от этапа развития рыночного общества. На первоначальном этапе рыночного развития дифференциация связана с поляризацией, но в дальнейшем, благодаря государственной политике перераспределения доходов, она уменьшается.

Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются **дифференциацией доходов**. Неравенство доходов характерно для всех экономических систем. При переходе от административно-командной к рыночной системе рост дифференциации доходов связан с тем, что часть населения продолжает жить в условиях распадающейся прежней системы и одновременно возникает общественный слой, действующий по законам рыночной экономики. По мере вовлечения все более широких слоев населения в рыночные отношения размеры неравенства сокращаются.

Неравенство в распределении доходов – часть экономической реальности любой страны. Чтобы эффективно реагировать на рост неравенства в распределении доходов, экономическая и социальная политика должна опираться на адекватное представление о том, как формируется это неравенство, какие группы населения в результате изменения доходов вносят наибольший вклад в изменение неравенства. Например, увеличение неравенства вследствие роста доходов высококвалифицированных и высокооплачиваемых групп населения за счет увеличения отдачи от вложений в человеческий капитал может быть расценено как позитивная тенденция. В то же время одновременное увеличение вклада в изменение неравенства и мало-, и высокообеспеченных свидетельствует об углублении социального расслоения и ведет к усилению социальной напряженности, что препятствует экономическому росту.

Уровень богатства населения определяется двумя факторами:

величиной имущества всех видов, находящегося в собственности отдельных граждан;

величиной текущих доходов граждан.

Люди получают доходы в результате того, что, либо создают собственный бизнес (становятся предпринимателями), либо предоставляют находящиеся в их собственности факторы производства (свой труд, капитал, землю) в пользование другим людям или фирмам. А те используют эту собственность для производства нужных людям благ. В таком механизме формирования доходов изначально заложена возможность их неравенства. Причиной тому являются:

разная ценность принадлежащих людям факторов производства;

разная успешность использования факторов производства;

разный объем принадлежащих людям факторов производства.

Таким образом, выбирая тот или иной способ регулирования неравенства, необходимо принимать во внимание не только изменение величины неравенства, но и особенности этого процесса. Большое значение в качестве характеристики экономического и социального состояния и развития общества, равномерности и справедливости распределения национального дохода имеет соотношение уровня жизни его различных доходно-имущественных и социально-демографических слоев и групп. Проблема экономического и социального неравенства особенно обострилась в годы преобразований в связи с тем, что значительная часть населения оказалась за чертой бедности, в то время как малая его часть стала получать весьма высокие доходы.

Закономерно возникает вопрос, какова же пропасть между богатыми и бедными? Одним из наиболее известных способов измерения этого неравенства является построение кривой Лоренца, названной так по имени американского экономиста и статистика Макса Лоренца. Речь идет о персональном, а не функциональном распределении доходов.

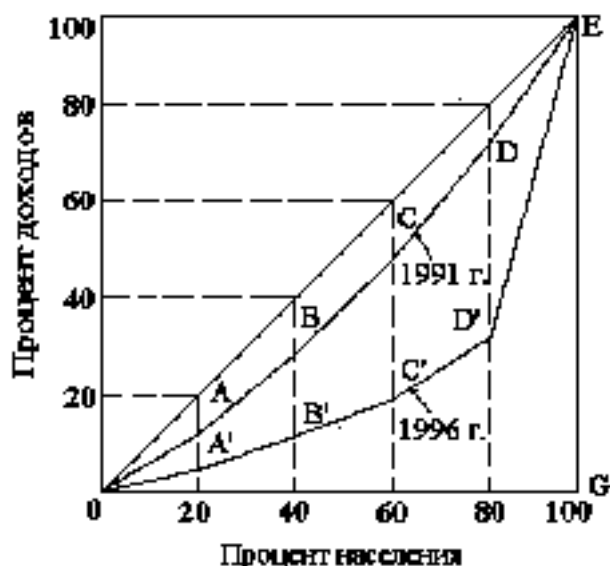


Рис. 21.1. Кривая Лоренца.

Абсолютное неравенство означает, что и 20%, и 40%, и 60%, и т.д. населения не получают никакого дохода, за исключением одного-единственного, последнего в ряду (линия OF) человека, который присваивает 100% всего дохода. Ломаная линия OE – это линия абсолютного неравенства. В реальности фактическое распределение дохода показано линией OABCDE. Чем больше отклоняется эта линия, или кривая Лоренца, от линии OE, тем больше неравенство в распределении доходов. Если мы разделим заштрихованную площадь на площадь треугольника OFE, то получим показатель, отражающий степень неравенства в распределении доходов.

Если площадь не заштрихованного участка графика обозначить буквой T, то можно получить следующее отношение:

$$G = T / OEF;$$

где G – показатель, измеряющий степень неравенства в доходах.

Этот показатель в экономической теории называется коэффициентом Джини, по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884-1965 г.г.). Очевидно, чем больше отклонение кривой Лоренца от биссектрисы, тем больше площадь фигуры T, и, следовательно, тем больше коэффициент Джини будет приближаться к 1. Надо отметить, что этот коэффициент не может равняться ни единице, ни нулю, т.к. цивилизованная рыночная экономика исключает подобные крайности благодаря целенаправленному перераспределению доходов.

Тесты.

1. Укажите внешнюю причину, вызывающую возрастание экономической роли государства;

- а) выражение общеэкономических интересов;
- б) регулирование социально-экономических отношений;
- в) определение долговременных целей развития экономики;
- г) защита интересов национальной экономики.

2. Без помощи государства рыночная система хозяйствования не может эффективно:

- а) регулировать предложение новых товаров;
- б) координировать межотраслевые связи;
- в) обеспечивать безопасное и устойчивое экономическое развитие страны;
- г) распределять ресурсы.

3. Объектом государственной собственности не является:

- а) производство благ стратегического назначения;
- б) наукоемкое производство;
- в) производство общественных благ;
- г) производство товаров первой необходимости.

4. Целевое финансирование в виде предоставления денежных пособий как одно из направлений государственного регулирования относится:

- а) к инвестиционной политике;
- б) к налоговой политике;
- в) к денежно-кредитной политике;
- г) к социальной политике.

5. Социальная защита малоимущих слоев населения со стороны государства связана:

- а) с регулированием рынка труда;
- б) с выплатой пособий по безработице;
- в) с защитой вкладов населения в коммерческих банках;
- г) с бесплатным или льготным медицинским обслуживанием населения.

6. К мерам антиинфляционной экономической политики относится:

- а) введение таможенных ограничений;
- б) регулирование денежного рынка;
- в) повышение уровня заработной платы;
- г) увеличение расходной части бюджета государства.

7. Методы денежно-кредитной политики, рекомендуемые в рамках концепции монетаризма, предполагают:

- а) воздействие на денежную массу вне зависимости от состояния национальной экономики;
- б) увеличение количества денег в обращении с целью стимулирования инвестиционного спроса и роста занятости;
- в) понижение нормы обязательных банковских резервов с целью стимулирования совокупного спроса;
- г) регулирование учетной ставки с целью активизации инвестиционной деятельности.

Вопросы для самоконтроля.

1. Назовите основные функции государства в экономике?
2. Что подразумевают методы прямого воздействия государства на экономику?
3. Что подразумевают методы косвенного воздействия государства на экономику?
4. Чем обосновывается повышение роли государства в условиях трансформационной экономике?
5. С какой целью проводится налогово-бюджетная политика?
6. Для чего необходимо экономическое программирование в процессе государственного регулирования экономики?

Литература.

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 22. Внешние эффекты и права собственности

Вопросы:

1. Проблема внешних эффектов.
2. Собственность как экономическая категория.

1. Проблема внешних эффектов.

Внешние эффекты (экстерналии) — ситуация, когда издержки или выгоды от рыночных сделок не учитываются в ценах в полном объеме. При отрицательных (положительных) внешних эффектах деятельность одного лица вызывает издержки (выгоды) других лиц. Если цементный завод производит выбросы в атмосферу, налицо отрицательный внешний эффект для окрестных жителей (они терпят издержки, не учитываемые в цене цемента, и ничего не получают взамен). Если же завод проведет дорогу и окрестные жители смогут ею бесплатно пользоваться, налицо положительный внешний эффект.

Чтобы сократить перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и уменьшить недопроизводство благ с положительными внешними эффектами, необходимо приблизить предельные частные издержки (выгоды) к предельным социальным издержкам (выгодам). Решение данной проблемы А. Пигу видел во введении корректирующих налогов и корректирующих субсидий.

Корректирующий налог — налог на выпуск экономических благ, приближающий (за счет повышения) предельные частные издержки к уровню предельных общественных издержек и снижающий размер отрицательных внешних эффектов.

Корректирующая субсидия — субсидия производителям экономических благ, приближающая (за счет повышения) предельные частные выгоды к предельным общественным выгодам и снижающая размер положительных внешних эффектов.

В обоих случаях производитель экономических благ станет учитывать положительные или отрицательные внешние эффекты, и объем выпуска общественных благ приблизится к оптимальному. Но любой ли налог на осуществление деятельности, связанной с издержками для третьих лиц, носит компенсирующий характер? Потребление винно-водочной продукции и табачных изделий, без сомнения, оказывает воздействие на третьих лиц.

Могут ли акцизы на винно-водочную и табачную продукцию рассматриваться как компенсирующий налог при условии, что спрос малоэластичен и рост цены не ведет к значительному снижению потребления? Чтобы это было так, средства от сбора акцизов должны идти на устранение и компенсацию внешних эффектов (в том числе на лечение алкогольной и никотиновой зависимости, пропаганду здорового образа жизни или, например, компенсацию некурящим). В противном случае государство просто приобретает солидный источник доходов и не заинтересовано в решении проблем, связанных с употреблением алкогольной и табачной продукции.

Если индивидов по каким-то причинам невозможно или нецелесообразно заставить оплатить полученный положительный внешний эффект от потребления блага, то данное благо превращается в общественное. **Чисто общественное благо** — благо, которое потребляется коллективно всеми людьми независимо от факта оплаты ими данного потребления.

- Чисто общественное благо обладает сразу двумя свойствами, которые лежат в основе невозможности или нецелесообразности принуждения к оплате: неизбирательностью в потреблении и неисключаемостью в потреблении. **Неизбирательность** означает, что потребление блага одним человеком не снижает (значимо) возможность потребления данного блага другими людьми. Примером может стать регулировщик ГИБДД, производящий безопасность движения. Сколько бы ни проезжало машин, они одинаково пользуются его услугой. **Неисключаемость** означает, что невозможно (невыгодно) не допустить людей к потреблению блага, если они отказались платить. Примером могут стать услуги милиции. Даже если человек уклоняется от выплаты налогов, он имеет право на защиту со стороны правоохранительных органов. Примером чисто общественного блага может стать оборона, которая обладает сразу двумя свойствами.

- Если потребители, получающие выгоду от потребления общественных благ, знают, что могут не платить за это благо (и соответственно не платят), возникает **проблема безбилетника**. В результате производство таких благ невыгодно для частных фирм, но необходимо для общества. Более того, эффективен свободный доступ к таким благам. Ведь увеличение потребления общественного блага не вызывает увеличения издержек, а общая полезность от потребления при этом увеличивается. Проблема безбилетника в большинстве случаев решается государством через

финансирование производства или субсидирование потребления общественных благ за счет средств, поступивших от налогообложения.

Взаимодействие субъектов рыночной экономики порождает внешние по отношению к рынку **эффекты (экстерналии)**. Они имеют существенные последствия для благосостояния людей, механизма функционирования рынка, оптимального размещения ресурсов, эффективности рыночного равновесия.

Внешние эффекты — это не учтенные в цене блага побочные эффекты функционирования рынка, воздействующие на третьих лиц (или общество в целом), находящихся вне рыночной сделки. Они возникают в случаях, когда установленная рынком цена данного блага не отражает или реальных издержек производства, или его истинных выгод с точки зрения общества. При этом третья сторона либо несет издержки, либо получает выгоду.

Причины, по которым внешние эффекты не получают отражения в рыночных ценах, различны. У производителя, принимающего решение об объеме производства, нет стимулов для учета внешних эффектов, поскольку это может повысить цену и уменьшить объем производства и, соответственно, прибыль. В свою очередь повышение цен за счет включения в них побочных эффектов не отвечает интересам потребителей, так как уменьшает величину спроса.

Не отражаясь в рыночных ценах благ, внешние эффекты представляются в виде разницы между издержками (выгодами) по осуществлению собственно рыночной операции и полными издержками (выгодами), которые учитывают и последствия внешних воздействий. Поэтому различают частные, внешние и общественные издержки и выгоды.

Отрицательный внешний эффект возникает в случае, если деятельность одного экономического агента (предприятия) вызывает издержки других. Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки (ущерб). Рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции, чем необходимо обществу. Например, сброс неочищенной воды в реку пропорционален объему производства. Выходит, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку предприятие не осуществляет очистку воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных

издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений.

Положительный внешний эффект возникает при позитивных последствиях воздействия участников рыночной операции на третьих лиц. При этом выигрыш присваивается не владельцем ресурсов, обусловивших возникновение эффекта, а третьими лицами, причем бесплатно. Поэтому при положительном внешнем эффекте частная предельная выгода блага ниже его общественной предельной выгоды.

Виды положительных внешних эффектов многообразны. Например, сооружение бассейна в густонаселенном квартале благоприятно влияет на положение его жителей. Деятельность пчеловода по разведению пчел благоприятно сказывается на опылении садов на соседних участках. Занимающиеся туризмом люди укрепляют свое здоровье, а это позволяет экономить общественные средства на здравоохранение. Наглядным примером положительного внешнего эффекта является получение высшего образования. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование и приносят выгоду обществу: повышается его образовательный уровень, создаются предпосылки для развития научно-технического прогресса, в производстве используется более квалифицированная сила, снижается уровень преступности, меняется политическая активность населения. Однако каждый из получающих образование навряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с процессом обучения, и те выгоды, которые могут быть получены в результате получения образования.

Формально возникновение внешних эффектов связано с различиями в уровнях частных и общественных издержек и выгод. Однако эти различия являются лишь следствием более глубоких **причин**.

В условиях ограниченности ресурсов внешние эффекты возникают вследствие конкуренции между различными способами использования ресурса. Причина такой конкуренции кроется в отсутствии установленных прав собственности на данный ресурс, что позволяет использовать его бесплатно. Если бы права собственности на ресурс были установлены, например, право населения на чистый воздух, то они могли бы быть проданы металлургическому предприятию (отрицательный внешний эффект). В этом случае получивший стоимостную оценку ресурс использовался бы уже в качестве внутреннего (вмененного) фактора производства, что привело бы к

росту предельных частных издержек производства до уровня предельных общественных издержек.

Схожая ситуация возникает и в отношении положительных внешних эффектов. Если бы лица, деятельность которых приносит дополнительную выгоду, обладали правами собственности на эту выгоду, они потребовали бы плату за приносимую полезность, что означало бы уравнивание предельных частных и предельных общественных выгод. Таким образом, **причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы.** Другими словами, внешние эффекты обусловлены «отсутствующими рынками», т.е. имеют внерыночный характер. Так, не существует рынков чистого воздуха, солнечного света, поэтому за их использование производителям ничего не надо платить. В некоторых случаях возникают трудности с определением хозяйствующих объектов, ответственных за отрицательный внешний эффект. Кого, например, можно считать ответственным за кислотные дожди?

Суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективном распределении ресурсов. Оно проявляется в перепроизводстве или недопроизводстве благ и приводит к потерям общественной полезности.

Проблема эффективности — это вопрос об альтернативных способах использования ресурсов. В случае с внешними эффектами она возникает в связи с тем, что из-за отсутствия установленных прав собственности альтернативная стоимость одних ресурсов занижается, а других — завышается. Любой ресурс или благо используются эффективно в той степени, в какой предельные издержки их применения уравниваются предельными выгодами от него. Другими словами, решение сводится к корректировке частных предельных издержек и выгод таким образом, чтобы они отражали общественные предельные издержки и выгоды. А это можно сделать путем **трансформации внешних эффектов** (экстерналий) во внутренние эффекты (интерналии).

В отношении отрицательных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельных частных издержек на величину предельных внешних издержек, что приведет к росту цены блага и сокращению его предложения до оптимального уровня.

В отношении положительных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельной частной выгоды на величину предельной внешней выгоды. Такие корректировки будут способствовать

перераспределению ресурсов в направлении более эффективного их применения, что приведет к устранению неэффективности.

Если права собственности на ресурсы установлены и имеется возможность свободного обмена ими, то производители и получатели внешних эффектов могли бы договориться о таком распределении этих прав, при котором их издержки и выгоды были бы равны. Однако установление прав собственности и переговоры об их обмене связаны с трансакционными издержками, что затрудняет, а иногда делает и невозможным решение этой задачи. Но в том случае, когда издержки по установлению прав собственности и обмену ими отсутствуют или незначительны, то установленные права собственности будут перераспределяться таким образом, что получившие денежную оценку ресурсы будут передаваться тем экономическим субъектам, которым это наиболее выгодно. А так как обмен правами будет осуществляться на основе учета затрат и выгод сторон, то будет обеспечиваться трансформация внешних эффектов во внутренние, что приведет к оптимальному распределению ресурсов. Например, если будет создан рынок прав собственности на воздух, то владелец промышленного предприятия (производитель внешнего эффекта) или фермер (получатель внешнего эффекта) смогут выкупить это право друг у друга (на чистый воздух или на его загрязнение) в зависимости от того, кто из них двоих сможет извлечь из обладания этим правом большую пользу. Тот, для кого оно представляет меньшую ценность, продаст это право другому.

Рассмотренный выше принцип известен как теорема **Коуза-Стиглера**. Она утверждает, что при четко установленных правах собственности и почти нулевых трансакционных издержках, независимо от того, как права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Иными словами, рыночный механизм способен обеспечить эффективное распределение ресурсов в условиях четко установленных прав собственности, свободного обмена ими и отсутствия издержек по осуществлению трансакций. На практике условия интернализации внешних эффектов посредством рыночного механизма оказываются невыполнимыми. К причинам этого можно отнести: трудности установления прав собственности; сложность определения источников внешних эффектов; множество производителей и получателей внешних эффектов; недостаточность информации об издержках и выгодах сторон; значительные издержки по установлению прав собственности и ведению переговоров. Следовательно, использование рыночного механизма для

решения проблемы экстерналий не всегда эффективно и возможно. Поэтому возникает необходимость применения государственных методов регулирования внешних эффектов.

Государство осуществляет регулирование как отрицательных, так и положительных внешних эффектов.

Следствием отрицательного внешнего эффекта является перепроизводство блага. В этой связи задача **регулирования отрицательных внешних эффектов** состоит в том, чтобы скорректировать объем предложения блага в сторону оптимального.

Для решения этой задачи используются различные методы.

Стандарты по вредным выбросам — это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах. Практика установления стандартов принята почти во всех странах. Однако она имеет свои очевидные недостатки.

Стандарты разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитывается разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существуют различия предельных частных издержек отдельных предприятий. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных предприятий и общества в целом.

Другим методом корректировки отрицательного внешнего эффекта являются **налоги как платежи за наносимый ущерб**. Они взимаются с предприятий за каждую единицу выбросов, загрязняющих окружающую среду, и повышают предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

В отличие от стандартов плата за выбросы обладает большей гибкостью. Она не требует сбора труднодоступной информации о предельных издержках снижения выбросов, способствует сокращению общего объема вредных выбросов. Кроме того, предприятия могут извлекать выгоду в виде разницы между затратами на сокращение выбросов и налогом. Следовательно, налоги выступают мощным стимулом для сокращения предприятиями уровня выбросов за счет совершенствования технологии и способствуют росту государственных доходов.

Действие положительного внешнего эффекта выражается в более низком объеме производства и потребления блага по сравнению с эффективным. В этой связи задача регулирования положительных внешних эффектов состоит

в том, чтобы скорректировать объем потребления блага в сторону оптимального. Так как положительный внешний эффект обычно проявляется в процессе потребления блага, то суть регулирования данного эффекта сводится к оказанию понижающего воздействия на цену блага. Это увеличит спрос на благо, а следовательно, и производство (предложение).

Наиболее распространенным методом регулирования положительных внешних эффектов являются субсидии, представляющие собой платежи потребителям или производителям экономических благ. Субсидии могут быть направлены на стимулирование спроса, когда их получателями являются потребители блага, вызывающего положительный внешний эффект. Формы таких субсидий могут быть различны: талоны на продукты питания; денежные выплаты бедным слоям населения; предоставление стипендий на образование; бесплатные вакцинация и медицинский осмотр.

Субсидии могут быть направлены и на стимулирование предложения. В этом случае непосредственными получателями субсидий являются производители, а их воздействие выражается в сокращении предельных частных издержек производства экономических благ. Примером такого рода регулирования служит субсидирование сельскохозяйственного производства, жилищного строительства.

2. Собственность как экономическая категория.

Собственность – отношения между людьми по поводу присвоения условий и результатов производства, отношение к благу как к своему, в широком смысле – система производственных отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления средств производства и предметов потребления.

Собственность выражает отношения присвоения (отчуждения) материальных благ. Собственность – это не вещь, не совокупность материальных благ, а общественная форма их присвоения. В собственности следует различать объект, субъект и способ их связи (реализации отношения), экономическое содержание и юридическую форму.

Объекты собственности – это в первую очередь материально-вещественные компоненты общественного богатства (средства производства и предметы потребления). От того, кому принадлежат средства производства, зависит и тип собственности на созданный продукт. Собственность как подсистема производственных отношений тесно взаимодействует с

производительными силами, разделением и кооперацией труда, уровнем его обобществления.

Субъекты собственности – отдельные индивиды, семьи, коллективы, государство, хозяйствующие субъекты.

Способ связи объекта и субъекта собственности показывает, каким образом субъект осуществляет свое положение собственника, реализует его. Под реализацией собственности понимается осуществление данного отношения, дающее необходимый результат собственнику. Так, например, частная собственность на землю реализуется в получении ренты, на капитал – в проценте, присваиваемом собственником. Собственность реализуется через производственные отношения, связанные с присвоением, владением, распоряжением и пользованием средствами и результатами производства, с возможностью для членов общества получать определенные доходы в зависимости от их места в системе общественной организации производства.

Юридическая форма собственности – принадлежность объектов собственности определенным субъектам. С юридической стороны собственность – право присвоения, владения, распоряжения и пользования.

В экономической теории существуют два основных взгляда на природу отношений собственности. Первый, обоснованный К.Марксом, трактует собственность как общественную сторону производства. Само производство рассматривается как процесс присвоения людьми вещества природы в определенной общественной форме и посредством ее. Соответственно, по мнению Маркса, обособленный характер производства соответствует частной форме присвоения, а совместный – общественной форме собственности.

Развитие институциональной теории во второй половине XX века обусловило появление трактовки собственности как совокупности («пучка») имущественных прав, норм, регулирующих доступ к редким ресурсам (экономическая теория прав собственности А.Алчиана, Р.Коуза и Г.Демсеца). С этой точки зрения права собственности выступают как «правила» игры», которые упорядочивают отношения экономических агентов. К основным имущественным правам, как правило, относят следующие:

- право на пользование ресурсом;
- право на исключение из доступа к ресурсу других лиц;
- право на получение от него дохода;
- право на передачу перечисленных полномочий другому лицу.

Полный пучок прав был сформулирован Онорэ и включает **11 правомочий**:

1. право владения, то есть исключительного физического контроля над благами;
2. право пользования, то есть применения полезных свойств благ для себя;
3. право управления, то есть право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. право на доход, то есть право обладать результатами от использования благ;
5. право суверена, то есть право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;
6. право на безопасность, на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
7. право на передачу прав в наследство;
8. право на бессрочность обладания благом;
9. запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;
10. право на ответственность в виде взыскания, то есть возможность взыскания благ в уплату долга;
11. право на остаточный характер, то есть право на осуществление процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Условием эффективной работы рынка, не допускающих появление неучтенных затрат и выгод, считается точное определение («спецификация») прав собственности, уточнение прав собственника и окружающих.

Различают типы и формы собственности на средства производства: **частную и общественную.**

Частная собственность выражает отношения обособленного присвоения средств производства, а, следовательно, и его результатов, отдельными субъектами – собственниками данных средств.

Частная собственность выступает как:

- частная индивидуальная трудовая собственность, основанная на личном труде собственника и труде членов его семьи;
- частная собственность, основанная на применении наемного труда.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств и результатов производства.

В рамках частной и общественной собственности существуют многообразные **формы собственности**:

- 1) Собственность государственная – имущество, принадлежащее государству, главным образом на такие объекты, функционирование которых оказывает решающее влияние на развитие экономики страны. Государственная собственность может быть общенародной, или региональной.
- 2) Муниципальная собственность – имущество, принадлежащее органам местного самоуправления.
- 3) Собственность граждан – имущество граждан (предметы потребления, средства производства для ведения подсобного хозяйства, жилье, предметы домашнего хозяйства, средства передвижения и т.п.).
- 4) Собственность коллективная и корпоративная – имущество, принадлежащее нескольким совладельцам. К коллективной собственности относятся предприятия товариществ, к корпоративной - акционерных обществ.
- 5) Собственность общественных организаций – имущество, принадлежащее общественным объединениям (организациям), являющимся юридическими лицами.

Важную роль играют **экономические формы реализации собственности**, к которым можно отнести:

- а) доходы в виде заработной платы, прибыли, ренты, процента;
- б) систему экономических отношений (интересов);
- в) конкретные народнохозяйственные результаты.

Тесты:

1. Провалы рынка – это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить:

- а) эффективное распределение ограниченных ресурсов;
- б) равные условия жизни гражданам страны;
- в) потребителей необходимым количеством товаров и услуг;
- г) защиту интересов собственников ресурсов.

2. Общественное благо – это благо, которое:

- а) распределяется между всеми жителями страны поровну;
- б) потребляется коллективно всеми людьми, независимо от того, платят они за него или нет;

- в) которое может быть произведено только при коммунизме;
- г) принадлежит обществу.

3. Внешним эффектом от строительства парковки может стать:

- а) затраты на покупку земельного участка в собственность;
- б) оформление разрешения на строительство парковки;
- в) внешние платежи поставщикам ресурсов;
- г) шум от работы сигнализации в ночное время.

Вопросы для самоконтроля

1. Имеется ли разница между содержанием понятий «право собственности» и «отношения собственности»?
2. Является ли институт частной собственности неизменным атрибутом рыночного хозяйства?

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9.Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 23. Международные аспекты экономической теории

Вопросы:

1. Мировое хозяйство и мировой рынок.
2. Международные отношения и их субъекты.

1.Мировое хозяйство и мировой рынок.

Экономическое сотрудничество между людьми стало закладываться примерно 10 тысяч лет назад. **Мировое хозяйство** представляет собой единство двух подсистем - национальных хозяйств в их совокупности и международных экономических отношений, связывающих их в целостную систему. Эффект такой системы хозяйств намного выше, нежели сумма

эффектов их изолированного функционирования без связей и отношений друг с другом.

Важной составной частью мирового хозяйства является **мировой (всемирный) рынок** - система обменов товарами и услугами, сложившаяся на основе международного разделения труда и международных валютно-кредитных и финансовых отношений. Он образовался к концу XVIII в. в результате активизации торговли между странами и вовлечения в международный товарооборот все новых государств и территорий и продолжает изменяться и усложняться. Сейчас мировой экономике характерна глобализация.

Интернационализация – это развитие устойчивых экономических связей между странами и выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Глобализация - укрепление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала (собственности), рабочей силы и знаний, а также в усилении участия стран в мировом хозяйстве и влиянии международных экономических отношений на национальные экономики. Ей предшествовала интернационализация.

2.Международные отношения и их субъекты.

Основными субъектами мировой экономики являются:

1) группы стран. При первом рассмотрении мировое хозяйство выглядит как конгломерат из примерно 230 государств и территорий. Они весьма существенно различаются по размерам территории, населению, экономической мощи, уровням жизни и технологического развития и т.д. Различают:

1. индустриальные или развитые страны;
2. страны с переходной экономикой;
3. развивающиеся страны.

Индустриальные страны - промышленно развитые страны Северной Америки, Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. На их основе сформировались три конкурирующих “центра силы” мирового хозяйства - североамериканский, японский и западноевропейский, которые вовлекают в свои орбиты и другие государства мира.

Страны с переходной экономикой – государства Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего СССР, переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Они претерпели реформирование экономики, а именно разгосударствление и приватизацию, изменение системы цен, денежно-финансовую реформу, либерализацию внешней торговли и т. д.

Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким, как валовой продукт на душу населения, покупательная способность населения, “качество жизни” и т.д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

Развивающиеся страны. Входят более 130 государств. Эта группа стран неоднородна, различают следующие подгруппы:

а) новые индустриальные страны (НИС). Это НИС Азии и Латинской Америки. Первые взяли на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации и совершили впечатляющий экономический скачок. Азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии.

Латиноамериканские НИС, в отличие от азиатских, осуществляли индустриализацию через замещение импорта внутренним производством и следовали программам МВФ, что оказалось неэффективным.

б) страны-экспортеры нефти. Страны Ближнего Востока и Северной Африки, Венесуэла. Уровень жизни населения высок благодаря нефтедолларам, которые справедливо распределяются по принципу «природной ренты». Новая тенденция – смена консервативного руководства поколением молодых правителей, получивших светское образование в Европе и открытых для внедрения новшеств, ценностей западной цивилизации. Идет поиск новых, не связанных с нефтью источников доходов, попытка перейти от доиндустриального общества сразу к постиндустриальному.

в) на другом полюсе развивающегося мира все более явственно проглядывает группа так называемых наименее развитых, беднейших стран (НРС). Иногда эту часть периферии называют “четвертым миром”. По нынешней классификации ООН к НРС относятся 48 государств Африки,

Южной и Восточной Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока и Океании. Низкий уровень производительных сил и многонаселенность.

2) интеграционные объединения.

Интеграция – сближение, взаимопереплетение и взаимоприспособление отдельных национальных хозяйств. Это широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой.

Различают следующие виды интеграционных объединений:

1. Зоны свободной торговли. Подразумевает заключение соглашений о снижении или отмене таможенных пошлин на все или определенные группы товаров между странами-участниками. К примеру, это Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА).

2. Таможенный союз. Предполагает выработку единой таможенной политики по отношению к третьим странам. Сюда относят Совет арабского экономического единства (СЭАЕ).

3. Общий рынок. Подразумевает полную либерализацию не только взаимной торговли товарами и услугами, но и свободное перемещение капиталов и рабочей силы. Например, Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай образуют Южный общий рынок.

4. Валютный союз. В его основе лежит переход к единой валюте, единому Центробанку. (ЕЭС).

5. Экономический союз. Высшая форма экономической интеграции, которая подразумевает наличие надгосударственных экономических органов, осуществляющих единую экономическую политику, решения которых обязательны для участников.

6. Политический союз. Это переход от интеграционной формы к единому конфедеративному государству.

3) международные организации и институты.

Различают следующие группы международных институтов:

1. Комплексные. Например, международные организации системы ООН, Совет Европы.

2. Финансовые. Например, МВФ, группа Всемирного банка.

3. Торговые. Это Всемирная торговая организация (ВТО), конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД.

4. Региональные. К ним относится Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

Основные формы международных экономических отношений:

1) международная торговля - обмен товарами и услугами между государствами. При этом в качестве покупателей и продавцов могут выступать отдельные лица, частные предприятия, государственные структуры. Ввозимые в страну товары образуют ее импорт, а вывозимые - экспорт. Сумма импорта и экспорта каждой страны составляет ее внешнеторговый оборот. Разница между совокупным экспортом и импортом называется сальдо торгового баланса. Оно может быть положительным и отрицательным. Степень включения страны во внешнеэкономические отношения характеризуется отношением стоимости экспорта к стоимости ВВП. Объем экспорта в расчете на душу населения характеризует степень открытости экономики данного государства.

2) международный рынок капиталов. Это есть помещение за границей средств, приносящих их собственнику доход с большей нормой прибыли, чем в своей стране. Природа капитала интернациональна, он всегда устремляется туда, где ожидается большая прибыль. Примечательно, что в России главным мотивом является не максимизация прибыли, а сохранение имеющегося капитала. Капитал вывозится в двух основных формах: в виде инвестиций (предпринимательский) и в виде займов (ссудный).

Предпринимательский капитал может вкладываться как в создание собственного производства или покупки контрольного пакета акций местной компании (прямые инвестиции), так и в портфельные инвестиции, которые не обеспечивают и не преследуют установления контроля над предприятиями. Ссудный капитал вывозится в форме международных займов и кредитов, приносящих ссудный процент.

Экспортируя предпринимательский капитал, создавая в других странах производственные филиалы и дочерние общества, компании высокоразвитых стран получают возможность расширять экспорт своих товаров, преодолевать таможенные барьеры, используя более дешевую рабочую силу, емкие зарубежные рынки. Если в первой половине XX века капитал преимущественно направлялся в колонии и зависимые государства, то в настоящее время свыше 70% прямых частных заграничных инвестиций приходится на промышленно развитые страны. Миграция капитала осуществляется между основными центрами современной экономики (США, Западная Европа, Япония). Возрастает экспорт капитала из ряда

развивающихся стран. На базе иностранных инвестиций сложились транснациональные корпорации, которые ведут предпринимательскую деятельность на территории нескольких государств.

Экспорт ссудного капитала составляет основу современной системы международного кредита. Он содействует росту товарного обмена между странами, облегчает денежные расчеты между ними, дает возможность привлекать внешние финансовые источники для экономического развития и решения текущих социальных проблем, но наступает время, когда сумма ежегодно выплачиваемых процентов может оказаться выше очередных займов.

Кризис неплатежей – серьезная проблема современной мировой экономики.

3) миграция трудовых ресурсов. Различают эмиграцию – выезд людей из страны и иммиграцию – въезд в данную страну. Международная миграция трудовых ресурсов широкое распространение получила в последнее десятилетие, хотя отмечалась уже во времена колонизации. Одной из причин перемещения трудоспособного населения из одной страны в другую является неравномерность процесса инвестирования в разных странах. В одних странах испытывается избыток в трудовых ресурсах, в других – недостаток их. Прежде всего, мигрирует дешевая рабочая сила из развивающихся стран, где продолжается демографический взрыв. Многие развитые страны вынуждены были принять строгие меры по ограничению иммиграции, но в отдельных европейских странах при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда, особенно на низко-квалифицированных и низкооплачиваемых работах стала настолько великой, что без привлечения новых мигрантов стало невозможным нормальное функционирование ряда отраслей хозяйства. Сложной проблемой стали нелегальные миграции. Получила распространение практика массовой высылки иностранных рабочих. Усилились конфликты на межнациональной основе. Одной из форм передвижения населения стала миграция научно-технических кадров – «утечка умов».

4) международная валютная система. Через валютные отношения осуществляются платежи и расчеты в мировой экономике. Эта система сложилась к концу XIX века, когда в большинстве развитых стран утвердился золотой стандарт, предусматривающий в международных расчетах обязательное использование золота определенного веса и чистоты, фиксированные валютные курсы. С начала первой мировой войны эта

система нарушилась и постепенно к 30-м годам 20 в. развитые страны отошли от золотого стандарта, а в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции было достигнуто соглашение о золотодолларовом стандарте и взаимной конвертируемости валют. В 70-х годах всеобщее распространение получили плавающие валютные курсы. Прямая связь с золотом оказалась утерянной, а поэтому золото превратилось в обычный товар.

Конвертируемыми являются национальные валюты, которые свободно обмениваются на денежные единицы других стран.

Тесты:

1. Страна А может производить 1 тонну пшеницы или 4 тонны угля, используя одну единицу ресурсов. Страна Б может производить 2 тонны пшеницы или 5 тонн угля, используя также одну единицу ресурсов. Тогда в соответствии с принципом сравнительных преимуществ во взаимной торговле:

- а) страна А будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;
- б) страна Б будет экспортировать пшеницу и импортировать уголь;
- в) страна А не будет экспортировать и импортировать пшеницу;
- г) страна Б не будет экспортировать и импортировать уголь.

2. Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

- а) приводит к сокращению международной торговли;
- б) приводит к повышению цен;
- в) приносит доходы в госбюджет;
- г) способствует снижению жизненного уровня в стране.

3. Принцип сравнительного преимущества впервые сформулировал:

- а) Томас Мальтус;
- б) Адам Смит;
- в) Пол Самуэльсон;
- г) Давид Рикардо;

4. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:

- а) увеличения внутренней занятости;
- б) предотвращения демпинга;
- в) обеспечения безопасности страны;
- г) все предыдущие ответы верны.

5. Какой фактор может улучшать инвестиционный климат в стране для иностранных инвесторов:

- а) политическая нестабильность;

- б) преобладание государственной собственности в стране;
- в) упрощение условий репатриации прибыли;
- г) нестабильность таможенных режимов;

Вопросы для самоконтроля

1. Какие причины порождают международное разделение труда?
2. Какими показателями можно определить степень вовлеченности страны в мирохозяйственные связи?
3. В чем суть теории сравнительного преимущества?
4. Каково влияние экспорта и импорта на национальное производство?
5. Какими аргументами обосновывается необходимость усиления протекционизма во внешней торговле?

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.].-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .-<URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60x90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русс.). <http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 24. Валютный курс и платежный баланс.

Вопросы:

1. Валютный курс и его виды.
2. Платежный баланс.

1. Валютный курс и его виды.

Международные расчётные или обменные операции предполагают обязательное сопоставление между собой цен (стоимостей) национальной и иностранной валют, поскольку за каждым покупаемым или продаваемым товаром стоит цена, выраженная в деньгах. Это приводит к возникновению валютного курса и необходимости определения его уровня. Валютный курс необходим для взаимного обмена валютами при торговле товарами и услугами, а также при учёте взаимного движения капиталов и кредита. В частности, экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, поскольку валюты других стран не могут обращаться в

качестве законного платежного и покупательного средства на территории данного государства. В свою очередь, импортер обменивает национальную валюту на иностранную с целью оплаты товаров, купленных за рубежом. Должник приобретает иностранную валюту за национальную для погашения задолженности и выплаты процентов за иностранный кредит. Валютный курс необходим для сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в различных денежных единицах. Посредством валютного курса происходит периодическая переоценка счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Фактически **валютный курс** — это сравнительная цена валюты одного государства, выраженная в единице валюты другой страны. Как любая рыночная цена, валютный курс формируется под влиянием спроса и предложения. Уравновешивание последних на валютном рынке приводит к установлению равновесного уровня рыночного курса валюты, т.е. происходит так называемого «фундаментальное равновесие».

Размер спроса на иностранную валюту определяется потребностями страны в импорте товаров и услуг, расходами туристов данной страны, спросом на иностранные финансовые активы и спросом на иностранную валюту в связи с намерениями резидентов осуществлять инвестиции за рубежом. Чем выше курс иностранной валюты, тем меньше спрос на неё и наоборот.

Размер предложения иностранной валюты определяется:

- спросом резидентов иностранного государства на валюту данной страны
- спросом иностранных туристов на услуги в данном государстве
- спросом иностранных инвесторов на активы, выраженные в национальной валюте данного государства
- спросом на национальную валюту в связи с намерениями нерезидентов осуществлять инвестиции в данной стране

Чем выше курс иностранной валюты по отношению к отечественной, тем меньшее количество национальных субъектов валютного рынка готово предложить отечественную в обмен на иностранную и, наоборот, чем ниже курс национальной валюты по отношению к иностранной, тем большее количество субъектов национального рынка готово приобрести валюту.

Необходимо различать валютный курс и паритет валют, представляющий собой стоимость валюты какого-либо государства, выраженную в золоте. Например, паритет доллара в соответствии с Бреттон-Вудским соглашением

был равен 35 долларам за унцию золота. Наличие паритета или определенного отношения к золоту, играющему роль эталона, позволяет национальной валюте выполнять функцию меры стоимости, «идеального золота». Паритет — это не то же самое, что валютный курс, поскольку последний означает отношение определенной валюты к другим валютам или её относительную стоимость, например, 1 франк равен стоимости 1/2 западногерманской марки. Это и есть валютный курс франка и марки. Курс валюты может меняться, а её золотой паритет остается при этом неизменным.

Формирование валютного курса лучше всего объясняет механизм функционирования золотого стандарта. Так, с последней четверти XIX столетия до начала первой мировой войны во внешней торговле доминировал золотой стандарт. Начало перехода к золотому стандарту сделал банк Англии, который в 1821 г. установил обмен выпускаемых им банкнот на золото. В конце XIX столетия перешли к золотому стандарту Скандинавские страны, Германия — в 1875 г., Франция — в 1878 г., Австро-Венгрия — в 1892 г., Япония — в 1897 г., США — в 1900 г. Золотой стандарт создал основу для международных валютных отношений, характеризующихся в то время твердыми валютными курсами, установленными на основе золотых паритетов. Золотой стандарт автоматически влиял на денежное обращение и движение капитала, но не срабатывал тогда, когда необходимое выравнивание платежных балансов превышало реальные пропорции. Это вело к развитию инфляционных и дефляционных процессов внутри отдельных государств.

При золотом стандарте валютные курсы имели объективную основу в виде золотых паритетов, которые соизмеряли взаимные соотношения денежных единиц по весу содержащегося в них металла и поэтому точно отражали относительную ценность обмениваемых валют друг к другу. Пока поддерживалось золотое содержание валют и их разменность на благородный металл при свободе вывоза и ввоза золота валютный курс оставался однозначным и твердым экономическим параметром. С упразднением золота как основы денежного миропорядка эта объективная база валютных курсов исчезла. Поэтому проблема соизмерения взаимной ценности валют чрезвычайно усложнилась, а поиски наиболее подходящих для этого критериев вошли в число постоянных и труднорешаемых вопросов международной валютной политики.

Тем не менее бесспорным является положение о том, что валютный курс зависит от соотношения количества выпущенных национальных и иностранных денег. Если количество денег одного государства будет увеличиваться быстрее, то это неизбежно вызовет изменение валютного курса его денежной единицы. Поэтому нельзя, например, стабилизировать валютный курс без учета количества национальных и иностранных денег, обмениваемых между собой. С целью стабилизации валютного курса необходимо использовать координацию монетарной политики центральных банков разных стран, которая будет наиболее эффективной при создании единого Межгосударственного банка. По этому пути идёт Европейский Союз. Данный банк может определять такие цели и средства внутренней денежной политики стран-участниц, как темпы роста денежной массы, процентные ставки, нормы обязательных резервов и т.д.

В практике международных валютных отношений (в условиях бумажно-денежного обращения) выделяют прежде всего следующие два основных вида валютных курсов: фиксированные и плавающие.

Фиксированные валютные курсы — это курсы, установленные договором или соглашением между странами и поддерживаемые мерами государственного регулирования. Фиксированные валютные курсы подразделяются на реально фиксированные (характерны для золотомонетного стандарта) и на договореннофиксированные (до 1971—1973 гг. применялись в системе МВФ).

Плавающие валютные курсы — это курсы, формирующиеся под влиянием спроса и предложения валют и корректируемые государством.

Выделяют также номинальный валютный курс, который показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны, и реальный валютный курс, определяемый как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте на конкретную дату. Существуют различные вариации валютного курса, которые приведены в таблице:

Классификация видов валютного курса

Критерий	Виды валютного курса
Способ фиксации	Плавающий, фиксированный, смешанный

Способ расчета	Паритетный, фактический
Вид сделок	Срочных сделок, спот-сделок, своп-сделок
Способ установления	Официальный, неофициальный
Отношение к паритету покупательной способности валют	Завышенный, заниженный, паритетный
Отношение к участникам сделки	Курс покупки, курс продажи, средний курс
По учету инфляции	Реальный, номинальный
По способу продажи	Курс наличной продажи, курс безналичной продажи, оптовый курс обмена валют, банкнотный

Современная практика образования валютных курсов выделяет смешанные формы твердых и плавающих валютных курсов:

- твёрдые валютные курсы по отношению к одной национальной валюте и плавающие по отношению к другой. Так, денежная единица одного государства может иметь твердый курс по отношению к доллару США, но плавать по отношению к евро или английскому фунту стерлингов в такой же пропорции, что и доллар
- твёрдые валютные курсы по отношению к группе валют, когда отдельные страны устанавливают твердые курсы своих валют по отношению к валютам группы стран (обычно торговых партнеров), а к другим валютам курсы не фиксируются и поэтому могут измениться в любое время с изменением спроса и предложения. В рамках данного варианта практиковалось так называемое групповое плавание, при котором по соглашению между партнерами устанавливаются твёрдые

курсы и все они вместе плавают по отношению к третьей валюте (западноевропейская валютная система). Использовались твердые валютные курсы национальных валют по отношению с СДР (специальные права заимствования), когда национальная денежная единица имеет твердый валютный курс к постоянно изменяющим свой курс СДР. Применялся также твердый валютный курс по отношению к валютной корзине, когда некоторые государства, не желающие связывать себя с СДР, создали специальные валютные корзины. Во всех валютных корзинах ведущую роль играли доллар США, марка ФРГ, английский фунт стерлингов. Этот вариант избирали государства, особенно сильно зависимые от внешней торговли

- свободно плавающие валюты, хотя такое плавание является в настоящее время фикцией. Большинство стран с колеблющимися валютными курсами практикует так называемое «грязное» плавание, связанное с тем, что центральные банки в той или иной мере проводят валютные интервенции для поддержания курсов своих валют

Можно также выделить такие системы функционирования валютного курса, как свободное или чистое плавание (валютный курс формируется под воздействием спроса и предложения), управляемое плавание (кроме спроса и предложения на валютный курс сильное влияние оказывают центральные банки, а также различные временные рыночные искажения), фиксированные курсы (устанавливаются центральным банком страны или на основе международных соглашений), целевые зоны (согласованные между странами пределы колебаний валютных курсов вокруг зафиксированного равновесного курса) и гибридная система валютных курсов (в валютном союзе стран есть государства, осуществляющие свободное плавание валютного курса, и есть зоны фиксированного валютного курса и т.п.). В мировой практике также есть примеры использования режима множественных валютных курсов. Однако эта мера рассматривается как временная, поскольку она, исправляя отдельные несовершенства внутреннего валютного рынка, порождает новые и более серьезные искажения в других сферах экономики. В конечном счёте, применение множественности валютных курсов всегда ставит своей задачей переход к единому курсу в конкретные и достаточно сжатые сроки. Характерно, что в бывшем СССР система курсов советского рубля включала:

- паритетный курс рубля, имеющего золотое содержание в 0,987412 г чистого золота

- официальный курс рубля к валютам капиталистических, социалистических и развивающихся стран, установленный Минфином СССР в начале 60-х гг. XX столетия и регулируемый Госбанком СССР
- курс рубля с учётом дифференцированных валютных коэффициентов (ДВК), устанавливаемый Госпланом СССР и Минфином СССР и действовавший отдельно для европейских стран-членов СЭВ, стран со свободно конвертируемыми валютами, а также Финляндии, Индии, СФРЮ, АРЕ, Ирана и других стран (ДВК действовал отдельно для экспортных и импортных операций)
- курс рубля, определяемый по коэффициенту пересчета сальдо по неторговым операциям в переводных рублях в советские рубли

Вследствие этого в СССР постоянно поднимался вопрос о целесообразности введения экономически обоснованного курса советского рубля, достижении одинаковости обращения советских и инвалютных рублей, а также разрешении предприятиям свободно использовать имеющиеся у них валютных отчисления (инвалютные средства в рублевом эквиваленте).

В мировой практике существуют и основные модели организации обмена национальных валют на иностранные и установления валютных курсов между ними в условиях бумажно-кредитного денежного обращения. Первая модель основана на том, что обмен концентрируется в государственных организациях или официально уполномоченных на то банковских учреждениях и осуществляется по валютным курсам, устанавливаемым органами государственного управления (центральными банками). Вторая модель базируется на том, что государство в значительной мере устраняется от участия в непосредственном обмене национальных валют на иностранные и передает эти операции валютному рынку. Валютный курс должен определяться в принципе рыночным путём на основании спроса и предложения обмениваемых валют. Однако государство в лице центрального банка посредством операций по купле-продаже валют регулирует уровень валютного курса и пределы его колебаний. Третья модель предполагает, что государство вообще перестает участвовать в валютных операциях, передавая все эти операции валютному рынку. В данном случае валютный рынок самостоятельно формирует обменные соотношения денежных единиц. При этом валютные курсы колеблются и изменяются под влиянием рыночных сил без какого-либо вмешательства центрального банка.

Первая модель используется в странах с замкнутыми валютами, вторая и третья модели характерны для государств, установивших и поддерживающих конвертируемость национальных денежных единиц.

Как плавающий, так и фиксированный обменный курс имеют свои достоинства и недостатки. Так, государства с развитыми рыночными экономиками постепенно отказались от фиксирования паритетов своих валют и перешли к системе плавающих курсов, ограниченных пределами колебаний. Использование же «чистого» колебания обменного курса, основанного только на действии стихийных рыночных сил, приводит к тому, что возникают частые девальвации валют, наблюдаются сильные краткосрочные валютно-курсовые колебания, происходят большие долгосрочные отклонения реальных курсов от «курсов равновесия», сохраняется недостаточная «дисциплина» государств в отношении оптимизации инфляции и бюджетов.

В то же время страны, осуществляющие переход к рыночной экономике, на первых этапах преобразований пытаются фиксировать обменный курс прежде всего в целях борьбы с инфляцией. Стабилизация обменного курса национальной денежной единицы позволяет сблизить паритетный (по покупательной способности) и обменный курсы, что является в открытой экономике обязательным условием стабилизации и прекращения оттока капитала в сферу внешнеторговых операций, прекратить отток капитала в сферу спекулятивных валютнообменных операций, поскольку в устойчивой экономике демпинговые операции занимают незначительное место в операциях и доходах банков, сократить и совсем прекратить убыточный экспорт, постепенно укрепить доверие со стороны населения и субъектов хозяйствования к национальной денежной единице, увеличить собственный капитал банков, выраженный в СКВ.

Однако попытка стабилизировать валютный курс требует наличия значительных валютных резервов, а также повышенных требований к жесткости и комплексности денежно-кредитной политики в целом. Тем не менее фиксация или стабилизация валютного курса может приносить одновременно для руководства государства немалые политические дивиденды. Они прежде всего связаны с тем, что на определенный период времени приостанавливается или полностью исчезает инфляция. Однако долговременной стабилизации валютного курса мешает ряд факторов, к которым относятся отсутствие валютных резервов, узость и раздробленность валютного рынка, отсутствие единого обменного курса даже в «теневом»

секторе, чрезмерно заниженный курс национальной валюты вследствие спекулятивных причин.

Валютный курс служит инструментом стоимостных сопоставлений издержек (цен) производства национального предприятия или отдельного государства с ценами мирового рынка. Он даёт возможность выявить, количественно соизмерить результат внешнеэкономических операций. Поэтому валютный курс, отражающий стоимостное соотношение валют разных стран, имеет важное значение для эквивалентного обмена и, наряду с другими факторами, оказывает влияние на соотношение экспортных и импортных цен, конкурентоспособность и прибыль объединений, предприятий и фирм. Стоимостная основа валютного курса обусловлена тем, что интернациональная цена производства базируется на национальных ценах производства в странах, являющихся основными поставщиками товаров на мировой рынок.

Фиксированный валютный курс, заставляющий государство во что бы то ни стало удерживать его на определенном уровне, может препятствовать непосредственному воздействию внешних факторов на внутреннюю экономику, консервируя структуры и пропорции, которые не соответствуют изменившимся международным условиям производства и обмена. Тем не менее стабильному валютному курсу (с колебаниями в зафиксированных пределах) всегда отдается предпочтение, связанное с простотой и удобством применения для осуществления и оценки результатов внешнеэкономической деятельности. Устойчивость валютных курсов зависит от соблюдения двух важнейших условий:

- сбалансированности платежей между государствами
- достаточности валютных резервов для поддержания обменного курса на рынке при нарушении платёжного равновесия

Поэтому состояние платёжного баланса страны прежде всего по текущим операциям оказывает непосредственное воздействие на валютный курс национальной денежной единицы. При хроническом пассивном платёжном балансе обменный курс национальной валюты падает, при активном — валютный курс повышается. Характерно, что для динамики валютного курса основное значение имеет сальдо платёжного баланса по текущим операциям не между двумя странами, а общее сальдо этого баланса по всем государствам, участвующим в международных расчетах с данной страной.

В свою очередь, международные расчёты связаны с системой балансов, которая включает в себя торговый баланс, платёжный баланс по текущим

операциям, баланс движения капиталов и кредитов, общий платёжный баланс, расчётный баланс на определенную дату, расчётный баланс за определенный период.

Торговый баланс является важнейшей составной частью платежного баланса и показывает соотношение стоимости экспорта и импорта товаров данной страны за определенный период времени (месяц, квартал, год). В торговом балансе отражается стоимость экспорта и импорта вне зависимости от того, когда проданы или получены товары. Так, экспортные товары могут быть вывезены, но не проданы, они могут быть реализованы в отчётном периоде, но проданы в кредит, т.е. фактически ещё не оплачены. В торговом балансе учитываются также товары, вывозимые не для продажи, а, например, в качестве дара, а также товары, за которые экспортер не получает денежный эквивалент. Поэтому торговый баланс не отражает всех поступлений и платежей, связанных с внешней торговлей.

В платежный баланс по текущим операциям входят, помимо стоимости внешней торговли, транспортные расходы, расходы по туризму, инвестиционные доходы (так называемые доходы от невидимого экспорта), а также трансферты—частные и официальные переводы. Активное сальдо платёжного баланса по текущим операциям создаёт предпосылки для вывоза капитала из страны, а пассивное — требует покрытия соответствующим притоком капиталов, отражаемых в балансе движения капиталов и кредитов. Поэтому платёжный баланс по текущим операциям представляет собой соотношение экспорта и импорта товаров, платежей и поступлений по транспорту, страхованию, комиссионным операциям, туризму, потребительским переводам, по процентам и дивидендам по капиталовложениям, платежей по лицензиям, за использование изобретений, а также в нём отражаются военные расходы страны за рубежом.

Баланс движения капиталов и кредитов включает в себя движение капиталов без учёта резервов, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, реинвестирование прибыли, краткосрочные и долгосрочные капиталы, переводы и платежи по кредитам.

Общий платёжный баланс включает в себя платежный баланс по текущим операциям, баланс движения капиталов и кредитов, а также движение золотых и валютных резервов.

Расчётный баланс представляет собой требования и обязательства данной страны по отношению к другим государствам. В эти требования и обязательства включаются государственные (золотовалютные и другие) и

частные активы, прямые инвестиции, полученные и предоставленные кредиты, прочие обязательства финансовых и нефинансовых корпораций. В отличие от платёжного баланса в расчетный баланс входят все требования и обязательства по отношению к другим странам, по которым не произведены платежи.

В странах с развитой рыночной экономикой составляется отчётный платёжный баланс, в котором отражаются все произведенные за истекший период (обычно за год) платежи иностранным государствам и все поступления средств из-за границы, а также платёжный баланс за пятилетний период, включающий исполнение платёжного баланса за два предыдущих года, предварительное исполнение платёжного баланса в текущем году и прогноз его развития на ближайшие два года.

Равновесие платёжного баланса может влиять на уровень валютного курса независимо от движения долгосрочных капиталов и текущих платежей. В то же время данное равновесие не обеспечивает автоматически краткосрочную стабильность валютного курса, хотя в отношении среднесрочного курса оно часто является единственным эффективным средством. Поэтому неуравновешенность платёжного баланса вследствие перелива (оттока капиталов) может сосуществовать с ростом валютного курса и положительным сальдо торгового баланса как составной частью платёжного баланса.

В настоящее время теоретическая возможность урегулирования взаимных международных требований и обязательств с помощью непрерывных колебаний валютных курсов и изменения относительной ценности валют воплотилась в реальную действительность, стала неотъемлемой принадлежностью современного механизма конвертируемости. Практика подтвердила положительные результаты плавающих (в определенных пределах), но периодически регулируемых валютных курсов. Курсообразующий механизм подобного типа в наибольшей степени отвечает современным принципам «открытости» национальных экономик и их интеграции с мировым хозяйством.

Плавающие (в обусловленных границах) валютные курсы устранят проблему консервации структуры и пропорций экономики, поскольку ухудшение позиций валюты на свободном рынке сразу сигнализирует о неблагоприятном состоянии в том или ином секторе народного хозяйства и необходимости принятия корректирующих мер средствами экономической политики на национальном или межгосударственном уровне. Но надо иметь

в виду, что эту проблему не решает так называемое «чистое» плавание валюты (без вмешательства государства в лице центрального банка). Так, введение в 1930 г. механизма плавающих валютных курсов в промышленно развитых странах (ПРС) предполагало передачу рынку функций определения равновесных валютных курсов. Однако последствия такого механизма регулирования валютных курсов проявились в увеличении их колебаний, что нарушило стабильность международной торговли, а также вызвало неравновесие торгового и платежного балансов.

Поэтому требуется активная и гибкая валютная политика со стороны центральных банков, предполагающая регулирование валютных курсов. Это обусловлено тем, что посредством валютного курса преодолевается ограниченность национальной денежной единицы и происходит превращение её локальной ценности в ценность интернациональную. Тем самым формируется своеобразный стоимостный критерий, позволяющий вести упорядоченный и регулярный обмен валют друг на друга. Валютному курсу принадлежит значительное место во всем механизме интернационализации хозяйственных связей, поскольку с его помощью уровни национальных цен, оплаты труда и многих других стоимостных показателей сопоставляются с аналогичными показателями зарубежных стран. На этой основе определяется эффективность экспортно-импортных операций, целесообразность производства тех или иных товаров, относительная выгодность развития тех или иных отраслей экономики, а в конечном счёте степень участия страны в международном разделении труда.

2. Платежный баланс.

Международное движение товаров, услуг, знаний, капитала и рабочей силы отражается в платежном балансе.

В экономической теории понятие "платежный баланс" впервые стало употребляться в середине XVII века, когда в 1767 г. Джеймс Стюарт опубликовал работу "Исследование о принципах политической экономии". В термин платежного баланса первоначально вкладывалось только **сальдо внешней торговли** и связанного с ним **движения золота**.

Платежный баланс — это статистическая система, в которой отражаются все внешнеэкономические операции между экономикой данной страны и экономикой других стран, произошедшие в течение определенного периода времени (месяц, квартал или год).

Платежный баланс представляет собой отчет обо всех международных сделках резидентов той или иной страны с нерезидентами за определенный

период (обычно квартал и год). В свою очередь, **резидент** — это [[экономический агент, имеющий постоянное местопребывание в стране.

В России исходные данные для платежного баланса собирает прежде всего Федеральная служба государственной статистики, а составляет и публикует Центральный банк в своем периодическом издании «Вестник Банка России». Платежный баланс характеризует развитие внешней торговли, уровень производства, занятости и потребления. Его данные позволяют проследить, в каких формах происходит привлечение иностранных инвестиций, погашение внешней задолженности страны, изменение международных резервов, состояние фискальной и монетарной политики, регулирования внутреннего рынка и валютного курса. Платежный баланс служит одним из источников данных для системы национальных счетов и непосредственно используется для расчета ВВП.

Таблица 5.13. Учет операций по платежному балансу

Операции	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (-)
I. Счет текущих операций А. Товары и услуги Б. Доходы (оплата труда и доходы от инвестиций) В. Трансферты (текущие и капитальные)	Экспорт Поступления Получение	Импорт Выплаты Передача
II. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами А. Счет операций с капиталом: 1. Капитальные трансферты 2. Приобретение / продажа не произведенных нефинансовых активов Б. Финансовый счет 1. Инвестиции 2. Резервные активы	Продажа активов Получение	Приобретение активов Передача

Сумма всех кредиторских проводок должна совпадать с суммой дебиторских, а общее сальдо всегда равняться нулю. Однако на практике баланс никогда не достигается. Это происходит потому, что данные, характеризующие разные стороны одних и тех же операций, берутся из нескольких источников. Эти расхождения часто называют чистыми ошибками и пропусками.

Платежный баланс построен на основе принципов бухгалтерского учета: каждая операция отражается дважды — по кредиту одного счета и дебету другого. Правила отражения операций в ПБ по дебету и кредиту таковы:

Стандартные компоненты платежного баланса содержат следующие счета: счет текущих операций (товаров и услуг, доходов, текущих трансфертов); счет операций с капиталом (капитальные трансферты, приобретение/продажа произведенных нефинансовых активов); финансовый счет (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, прочие инвестиции, резервные активы).

Одним из самых важных понятий в платежном балансе выступает **понятие резидентности**. По определению, экономическая единица является резидентом экономики, если она имеет центр экономического интереса на экономической территории страны. Это важно знать для того, чтобы определить степень интеграции данной единицы в экономику данной страны. Все операции в платежном балансе отражаются в **рыночных ценах**, представляющих собой суммы денег, которые готовы заплатить покупатели для того, чтобы приобрести что-либо у продавцов, которые желали бы осуществить продажу за эту сумму при условии, что стороны являются независимыми, а в основе сделки лежат исключительно коммерческие соображения.

В платежном балансе четко фиксируется время регистрации операции, которое может отличаться от момента фактической оплаты. Ввиду того, что статистические системы служат источником данных для СНС, они составляются в **национальной валюте**. Тем не менее, если курс национальной валюты подвержен постоянной девальвации по отношению к иностранным валютам, то платежный баланс целесообразно составлять в стабильной валюте, например, в евро, в долларах США и т.д.

Одним из основных понятий платежного баланса выступает **сальдо платежного баланса** или **общее сальдо платежного баланса**. Это понятие представляет собой сальдо по определенной группе счетов платежного баланса и с экономической точки зрения, если говорить в самом общем смысле, должно показывать сальдо тех операций, которые являются первичными, автономными, независимыми или отражают досрочные, устойчивые тенденции. Все прочие операции, по определению, совершаются с целью финансирования этого сальдо и оказываются вторичными, подчиненными, как правило, краткосрочными и часто связаны с регулирующими воздействиями Центрального банка или Правительства.

Каждая страна стремится к тому, чтобы иметь **активный или нулевой платежный баланс**. В случае, когда платежный баланс является отрицательным в течение длительного периода времени, золотовалютные резервы центрального банка начинают сокращаться и в перспективе это может привести к девальвации валюты данной страны. Девальвация способствует повышению конкурентоспособности товаров данной страны, однако одновременно она представляет собой фактор экономической нестабильности, которая негативно отражается на экономическом развитии, так как в экономике повышается неопределенность, что всегда является фактором, снижающим инвестиционную привлекательность данной страны.

Положительное сальдо платежного баланса означает, что нерезиденты должны заплатить данной стране больше, чем данная страна — нерезидентам. Если **платежный баланс дефицитен**, то это означает, что данная страна должна заплатить нерезидентам больше, чем они должны заплатить данной стране. Центральный банк страны продает валюту для покрытия разницы платежей при дефиците платежного баланса и скупает излишнюю валюту — при профиците платежного баланса.

Платежный баланс имеет свои методы составления и схему построения.

Основные методы составления платежного баланса

Это прежде всего бухгалтерский метод двойной записи, т.е. разнесения операций резидентов с нерезидентами по двум колонкам, именуемым «кредит» и «дебет», разница между которыми называется «сальдо». Правила отражения операций в платежном балансе по кредиту и дебету таковы (табл. 40.1).

Таким образом, экспорт товаров, услуг, знаний, а также поступление в страну доходов от экспорта капитала и рабочей силы записываются в платежном балансе по кредиту, т.е. со знаком «+», а импорт товаров, услуг, знаний и перевод за границу доходов от импорта капитала и рабочей силы записываются по дебету, т.е. со знаком «-». Приобретение резидентами реального капитала за рубежом будет идти по дебету, а продажа ими ранее приобретенного за границей реального капитала — по кредиту. Приток финансового капитала в страну из-за рубежа (считается увеличением обязательств страны по отношению к нерезидентам), отток отечественного финансового капитала из-за рубежа, а также списание должникам-нерезидентам их долгов будет идти по кредиту. Вывоз финансового капитала из страны за рубеж (считается увеличением требований к нерезидентам),

отток иностранного капитала из страны, увеличение задолженности перед нерезидентами будет идти по дебету.

Таблица 40.1. Правила отражения операций в платежном балансе

Операция	Кредит, плюс (+)	Дебет, минус (-)
Товары и услуги	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг
Доходы от инвестиций и оплата труда	Поступления от нерезидентов	Выплаты нерезидентам
Трансферты	Получение средств	Передача средств
Приобретение или продажа нефинансовых активов	Продажа активов	Приобретение активов
Операции с финансовыми активами или обязательствами	Увеличение обязательств по отношению к нерезидентам или уменьшение требований по отношению к нерезидентам	Увеличение требований к нерезидентам или уменьшение обязательств по отношению к нерезидентам

Платежный баланс является статистическим документом о внешнеэкономических связях страны, и поэтому его обычно составляют в долларах — главной международной валюте. При составлении платежного баланса исходят из времени осуществления сделки, хотя оплата может быть осуществлена позже. Например, товар экспортируется, и поэтому его стоимость записывается в платежном балансе в колонке «кредит». Однако оплата за этот товар будет произведена позже, так как товар поставляется с оплатой в рассрочку, и поэтому стоимость экспортированных товаров записывается одновременно как экспортный кредит в колонке «дебет». В том случае, если этот товар поставляется за рубеж бесплатно (например, в рамках гуманитарной помощи), он будет записан как экспорт товаров и одновременно как трансферт в колонке «дебет». Трансфертом в платежном балансе называются безвозмездные переводы в виде товаров, услуг и денег.

Термин «платежный баланс» появился еще в 1767 г. в книге современника Смита и тоже шотландца Джеймса Стюарта, но первый официальный платежный баланс был составлен в США в 1923 г. Довоенная Лига Наций, а после войны — Международный валютный фонд внесли большой вклад в разработку методики и схемы платежного баланса. Платежные балансы в странах мира составляются в соответствии с подготовленным МВФ пятым изданием Руководства по платежному балансу, действующим с 1993 г.

Сальдо баланса в нейтральном выражении всегда сводится с нулем. Однако как это достигается — усилиями страны или за счет сокращения золотовалютных резервов и роста внешнего долга? Следует ли состояние платежного баланса оценивать сразу по всем его разделам или же по состоянию одного из разделов?

На практике сальдо платежного баланса обычно идентифицируется с сальдо счета текущих операций. Поэтому когда в экономических публикациях употребляется термин «сальдо платежного баланса», то имеется в виду сальдо по текущим операциям. Так, положительное сальдо платежного баланса России в 2003 г. составило 35,9 млрд долл. Подобная идентификация имеет смысл потому, что текущие операции, с одной стороны, оказывают быстрое (текущее) воздействие на экономику страны, а с другой — во многом определяют состояние счета капитала и финансовых инструментов. Например, отрицательное сальдо счета текущих операций, образовавшееся уже в первом квартале 1998 г., подтолкнуло вскоре в том же году российский рубль к девальвации, а российское правительство — к крупному займу от МВФ. При анализе этого сальдо особое внимание уделяют торговому балансу.

Реже используют сальдо платежного баланса в аналитическом представлении. Его называют сальдо официального финансирования (официальных расчетов) из-за того, что оно объясняет причины поступлений выплат из официальных золотовалютных резервов и нередко других расчетов правительства страны с внешним миром, которые возникают вследствие дисбаланса платежного баланса страны. Это сальдо составило в 2003 г. у России положительную величину в 26,4 млрд долл.

Дефицит и профицит платежного баланса

И дефицит, и профицит платежного баланса влекут за собой вопросы — как финансируется отрицательное сальдо и как используется положительное сальдо.

В случае дефицита по текущим операциям страна финансирует его положительным сальдо по капитальным операциям. Поэтому вопрос заключается скорее в том, за счет какого капитала будет финансироваться этот дефицит — за счет иностранного предпринимательского или ссудного капитала? Предпринимательский капитал считается более предпочтительным, так как его приток в страну, в отличие от притока ссудного капитала, не означает обязательного последующего оттока вместе с процентами, и к тому же он несет с собой такие факторы, как предпринимательство и

знания. К финансированию дефицита за счет официальных золотовалютных резервов прибегают менее охотно, особенно если они невелики. Наконец, прибегают к девальвации национальной валюты, что обычно влечет за собой улучшение сальдо по текущим операциям (см. ниже).

В случае профицита по текущим операциям страна расходует его на финансирование автоматически возникающего при этом отрицательного сальдо по капитальным операциям и на финансирование статьи «Чистые ошибки и пропуски» (если последняя имеет отрицательный знак). Как видно из табл. 40.2, положительное сальдо текущего платежного баланса России в 2003 г. в размере 35,9 млрд долл. пошло на прирост официальных золотовалютных резервов на 26,4 млрд долл. и на погашение отрицательного сальдо по остальным статьям (включая статью «Чистые ошибки и пропуски») общим размером 9,4 млрд долл.

Поэтому систематически отрицательное сальдо по текущим операциям не всегда свидетельствует о кризисе платежного баланса страны. Ведь его можно также систематически покрывать за счет чистого движения предпринимательского капитала. Однако это возможно, когда в стране отличный инвестиционный климат для отечественных и иностранных предпринимателей, и поэтому они активно инвестируют в экономику этой страны.

Поэтому можно сказать, что кризис платежного баланса имеет место, когда систематически большое отрицательное сальдо платежного баланса покрывается за счет золотовалютных резервов и привлечения иностранного ссудного капитала.

Тесты:

1. Если цена немецкой марки в долларах упала с 50 до 45 центов за одну марку, то цена товара, продаваемого в ФРГ за 150 марок, в долларовой выражении:

- а) упадет на 10 долл.;
- б) снизится на 7,5 долл.;
- в) снизится на 5 долл.;
- г) вырастет на 7,5 долл.

2. Как может повлиять на физический объем экспорта и импорта США заметное снижение цены доллара в иностранных валютах (например, в фунтах стерлингов)?

- а) экспорт и импорт вырастут;
- б) экспорт вырастет, а импорт снизится;
- в) экспорт и импорт снизятся;
- г) экспорт снизится, а импорт вырастет;
- д) существенно не повлияет ни на экспорт, ни на импорт.

3. Активное сальдо платежного баланса увеличится, если в стране:

- а) снизятся реальные процентные ставки;
- б) вырастут темпы инфляции;
- в) вырастут темпы экономического роста;
- г) произойдут все процессы, перечисленные выше;
- д) ничего из перечисленного выше не произойдет.

4. Если производительность труда по производству товара А на предприятиях одной страны выше, чем в другой стране, то первая страна имеет:

- а) абсолютное преимущество;
- б) относительное преимущество;
- в) сравнительное преимущество;
- г) положительное преимущество.

5. Экономика называется закрытой, когда:

- а) использует ресурсы из других стран;
- б) привлекает рабочую силу из других стран;
- в) внешнеэкономические связи не оказывают существенное влияние на ее состояние;
- г) все ответы верны.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое валютная система? Какие валютные системы Вы знаете?
2. Дайте характеристику основным инструментам валютной политики.
3. Поясните влияние девальвации и ревальвации на национальную экономику.
4. Что такое платежный баланс? Как осуществляется учет платежей по международным операциям?
5. Объясните, каким образом сокращение дефицита государственного бюджета может способствовать уменьшению дефицита платежного

баланса страны.

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.-((Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 .- <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. :

Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие) .

Тема 25. Экономическая система современной России.

Вопросы:

1. Становление современной экономики в России в 90-е г.г.
2. Основные макроэкономические проблемы современной экономики России.

1. Становление современной экономики в России в 90-е г.г.

Становление современной модели национальной экономики России и других государств происходит в условиях переходной экономики. Одновременное решение задач формирования новой экономики и переходной экономики придает исключительную сложность современному состоянию общества, что требует выработки целенаправленной научно обоснованной экономической политики. Результат преобразований — формирование эффективной модели национальной экономики — предопределяет цель и логику перехода от прежней системы к новой.

Экономическое развитие общества неизбежно связано с переходами экономики из одного состояния в другое. Общим для всех переходных экономических отношений и состояний экономики является то, что на период перехода они соединяют в себе некоторые черты и свойства прежних и новых экономических моделей. Эти переходы могут носить и локальный, и всеобщий характер. Изменения первого рода постоянно происходят на наших глазах — изменяется форма собственности предприятий, за последние годы появились совершенно новые формы доходов, изменяются отношения между людьми по поводу собственности на жилье и т. д. И ранее, в прежней системе, постоянно происходили подобные изменения. В качестве примера можно привести изменения, которые претерпевал социалистический хозяйственный расчет как метод хозяйствования предприятий, когда вводились новые показатели их деятельности и оценки, новые формы оплаты труда и т. п. Постоянно

происходящие локальные изменения свойственны любой развивающейся экономике.

От локальных изменений в экономике следует отличать всеобщие изменения, которые характеризуют переход всей системы экономических отношений в новое качество, когда преобразуются основные свойства и исходные отношения системы или формируется новая экономическая система вместо прежней. В последнем случае имеет место переход от одной экономической и общественно-политической системы к другой, качественно отличной системе. История знает много примеров подобного рода. Феодалная система отношений в течение нескольких веков мучительно, через ряд социальных революций, преобразовывалась в капиталистическую, основанную на новых отношениях собственности, когда на место личной зависимости пришли система личной свободы производителей, гражданское общество. Переход от прежней системы к социалистической в России также носил характер всеобъемлющего переворота в экономике и других сферах общества.

Переходная экономика — это переходное состояние от одной экономической системы к другой экономической системе. В этом случае происходит изменение основ данной системы, в результате которого радикально меняется вся система. Из сказанного вытекают основные черты переходной экономики и ее отличия от сложившихся экономических систем. Во-первых, если сложившаяся экономика воспроизводится на своей собственной экономической и институциональной основе, то переходная призвана сформировать основу новой экономической системы. Понятие основа экономической системы относится к числу ключевых в экономической теории. Оно включает в себя прежде всего установившиеся в экономике формы хозяйственных связей или тип координации деятельности между субъектами экономики. Зачастую к основе относят также присущий системе господствующий тип собственности и институтов, организующих ее функционирование. Когда эти элементы экономической системы сформированы, то можно говорить о завершении переходного состояния экономики и о вступлении ее в стадию развития на собственной основе.

Во-вторых, свойством переходной экономики является ее многоукладность. Экономический уклад — это особый тип экономических отношений, существующий наряду с другими отношениями. В любой экономике, в том числе и развитой, существуют различные типы экономических отношений (уклады), характеризующиеся различными формами собственности, интересами, способами ведения хозяйства. Например, современная экономика Запада характеризуется большим слоем малых предприятий, имеющих источником своего функционирования и развития собственный труд их владельцев. Однако этот слой производителей существует на базе господствующего типа координации и капиталистических форм собственности. Иное дело переходная экономика — многоукладность здесь присутствует как элемент основы. В переходной экономике существуют и старая, и новая основы и еще только формируется новая система связей. Так, в российской переходной экономике наряду с формирующейся рыночной системой

наличествуют и другие типы регуляторов хозяйственных связей, включая неэкономические и теневые, и т. д. Преодоление многоукладности в основе экономики — одна из целей переходной экономики.

В-третьих, переходную экономику характеризует неустойчивость развития как ее внутреннее свойство. Стабильных переходных экономик не существует в силу того, что происходят постоянные изменения старых отношений при отсутствии новых институтов, норм и правил, возникают новые отношения, в которых участвуют новые экономические субъекты; происходит столкновение старых и новых экономических интересов. В силу этого тенденция к постоянному обострению экономических, социальных и политических отношений — внутреннее свойство переходных экономик. Все это требует создания особых способов поддержания стабильности и устранения экстремальных условий, способствующих нарушениям в экономике.

В-четвертых, относительная длительность преобразований в переходной экономике. Она объясняется не только сложностью и противоречивостью процессов. Это прежде всего следствие естественных, не зависящих от политической власти факторов: известной инерционности прежних подходов, невозможности одновременно изменить технологический базис, заменить кадры, изменить структуру народного хозяйства, создать новые политические и экономические институты. Все это требует создания для всего периода переходной экономики особого механизма согласования интересов, а также государственной поддержки тех субъектов экономики, которые оказались в трудном положении по не зависящим от них причинам.

По форме переходная экономика имеет общие черты со смешанной экономикой. И в первом, и во втором случаях в рамках одной экономики имеет место соединение разнородных элементов: рынка и государственного регулирования, капиталистических форм и процессов социальной ориентации и т. д. Однако за этим скрывается качественное различие типов экономик. Смешанная экономика — это характеристика современной экономической системы, «новой экономики» как целостности, воспроизводящейся на основе единства рыночной системы, государственного регулирования и социальной устойчивости. Иное дело переходная экономика.

Переходная экономика — это не воспроизводящаяся на своей основе экономическая система, а переход от одной системы к другой. Неустойчивость, изменчивость отличает ее от сложившейся смешанной экономики. Хотя в переходной экономике и должно постоянно поддерживаться состояние равновесия, однако не как свойство воспроизводства системы на собственной основе, а как средство устранения самой переходной экономики по мере решения ее исторических задач. Переходная экономика, несмотря на ее длительность, охватывает ограниченный период времени, а смешанная современная экономика — это постоянное состояние развитых экономических систем конца XX — начала XXI вв. В ходе социально-экономической эволюции XX столкнулся с несколькими разновидностями переходных экономик. Несмотря на то что они отличаются и по времени возникновения, и по содержанию, общим для них является изменение основных

базовых отношений экономических систем. Эти изменения приводили к коренному преобразованию прежних или возникновению новых систем.

Особой исторической разновидностью переходных экономик явилась экономика переходного периода от капитализма к социализму. Исторически она существовала в течение особого периода, начавшегося с Великой Октябрьской социалистической революции 1917 г. и завершившегося в 30-х годах. Теоретическое обоснование содержания экономики переходного периода основывалось на положениях о противоположности капиталистической и социалистической систем, а также теории социалистической революции. Основными чертами теории экономики переходного периода являлись следующие.

Во-первых, теория экономики переходного периода исходила из концепции создания «чистых» экономических систем, не включающих в себя никаких других инородных элементов и отношений. Сущностью переходного периода, согласно такому подходу, является революционная замена капиталистических отношений новыми, социалистическими.

Во-вторых, многоукладность экономики рассматривалась как присущее лишь этапу переходной экономики свойство. Не допускалось наличие укладов в развитой системе. Задача переходного периода — превращение экономики в одноукладную социалистическую систему.

В-третьих, особая роль и значимость отводились в переходный период государственной и политической власти как проводнику и гаранту преобразований. Это нашло выражение в положении о диктатуре пролетариата как организующей силе преобразований и орудии подавления сопротивления преобразованиям.

В-четвертых, теория экономики переходного периода исходила из необходимости минимизации продолжительности переходного периода, сведения его к ограниченному периоду времени. Отсюда и название данного типа переходной экономики — экономика переходного периода.

Таким образом, теория экономики переходного периода — крайне радикальный вариант переходной экономики от одной экономической системы к другой. Исторический опыт и уроки такого варианта показывают, что, несмотря на концентрацию сил всего общества на построении новой системы, на создании отечественной индустрии, форсированном преобразовании сельского хозяйства на путях коллективизации, издержки и потери в условиях радикального преобразования общества были исключительно велики. Это выразилось в устранении рыночных отношений, огосударствлении экономики, односторонней ее структуре, разрушении производительных сил в сельском хозяйстве. Эти и другие факторы подорвали потенциал самосовершенствования социальной системы в будущем.

Коренные изменения в способах координации всей экономики страны — другая разновидность переходных экономик. Хотя эти изменения осуществляются в рамках одной и той же экономической системы, однако они затрагивают ее основу, преобразуют формы экономических связей и ведут к созданию системы новых институтов, регулирующих жизнь общества. Эти

периоды в развитии экономики наступают тогда, когда прежние способы регулирования экономической жизни всего общества перестают действовать; старые институты не справляются с изменившимися условиями и возросшими возможностями субъектов экономики; нарастает хаотичность и непредсказуемость в развитии системы. Выход из этого положения невозможен путем изменения характера действия прежних институтов и структур, прежних методов воздействия на экономику. Необходимы замена прежних институтов, выработка новых способов регулирования, переход к новым теоретическим концепциям развития.

В XX в. примером переходных экономических изменений подобного рода служит трансформация регулирования экономики Запада после кризиса 1929—1932 гг. Последний, завершая полосу кризисов капиталистической системы XIX — начала XX вв. со всей очевидностью показал несостоятельность прежнего подхода к регулированию экономической жизни, основанного на слепом следовании «невидимой руке» рынка. Возникновение методов государственного регулирования всей экономики страны, признание необходимости систематических мер макроэкономической политики, ориентированных не только на устранение недостатков рыночной системы, но и на регулирование поведения субъектов экономики; переход к новым, кейнсианским теоретическим концепциям капиталистической экономики характеризовали наступление нового этапа развития капиталистической системы. Данные изменения охватили довольно длительный период современной истории и продолжительное время обеспечивали относительно стабильное развитие стран Запада.

Иные последствия вызвал нефтяной кризис в середине 70-х годов. В качестве объекта регулирования после этого кризиса стали выступать не только отдельные субъекты внутреннего рынка, но и крупнейшие корпорации и государства как субъекты международных экономических отношений. Возросла роль экономически согласованной политики государств в рамках «большой семерки», роль международных организаций и институтов. Были сформированы новые интеграционные образования в различных регионах мира. С точки зрения внутренней экономики эти изменения ускорили переход на новые технологические принципы, структурные изменения народного хозяйства, переход к новой волне научно-технической революции.

Экономические преобразования в отдельных странах носят переходный характер и в тех случаях, когда исторически сложившиеся в них экономическая система и структура народного хозяйства в новых исторических условиях должны быть изменены в связи с изменением места данной страны в системе международных экономических и политических отношений. Как правило, такие целенаправленные преобразования связаны с ликвидацией деформаций в экономике стран. Они вызываются внешними причинами или комбинацией внутренних и внешних причин.

В качестве примера таких изменений можно привести преобразование экономики развивающихся стран. Последние стоят перед необходимостью преобразовать структуру народного хозяйства своих стран, создать базис для

независимой экономики, окончательно ликвидировать отсталую колониальную структуру хозяйства. Для ряда стран, которые ранее избрали так называемый некапиталистический путь развития, встала при этом новая задача перевода государственного сектора на рыночные основы.

Развитие новой системы форм собственности в виде государственной (общенародной), колхозно-кооперативной и личной при полной ликвидации частной разорвало связь собственности и хозяина в силу внутренней организации самой общественной собственности. Государственные предприятия в условиях централизованной системы фактически были лишены возможности самостоятельно вести предпринимательскую деятельность, а реальное присвоение благ централизованно регламентировалось. Колхозно-кооперативная собственность также была фактически огосударствлена и поставлена в рамки выполнения централизованных заданий и, следовательно, не могла реализовать потенциала кооперативной формы. Собственность в глазах трудящихся-производителей становилась все более «ничейной», не имеющей хозяина.

Создание плановой системы на первых этапах социализма позволило сконцентрировать ресурсы, быстро накопить экономический потенциал государства, осуществить индустриализацию, обеспечить развитие новых территорий. Однако уже в 60-е годы остро обозначились противоречия между стремлением к планированию из единого центра и сложностью задач научно-технической революции. Неудачные попытки развить хозрасчет, осуществить экономическую реформу в 1965 г., перейти к нормативным методам управления в 1979 г. показали, что всеобщая централизация и огосударствление, несмотря на изменение их формы, неэффективны и вступают в постоянное острое противоречие с инициативой производителей.

Сложными противоречиями были отмечены и попытки создать общество всеобщего благосостояния и справедливого распределения благ. В Советском Союзе была впервые введена система всеобщих гарантий в виде бесплатного образования и здравоохранения, пенсионного обеспечения и ряда других социальных благ для населения (например, низкие тарифы на транспорт). Однако эта система не была подкреплена ответственностью граждан за свое благосостояние. Система же распределения по труду в силу огосударствления не создавала стимулов для этого, так как был ограничен не только объем фонда заработной платы, но и строго регламентированы ее уровень и структура. Была разорвана связь между вознаграждением и благами, получаемыми гражданами. В результате в обществе сформировалось иждивенчество как тип поведения и экономический феномен. Предъявление гражданами завышенных по сравнению с ростом эффективности запросов к государству стало правилом, что все больше расшатывало устои строя.

Таким образом, экономическая система реального социализма уже в 1970—1980-х годах обнаружила свои основные проблемы:

- ◆ огосударствление как всеобщее свойство системы, осуществляемое через совокупность форм и методов централизованной регламентации деятельности граждан, предприятий, отраслей, всего народного хозяйства;

- ◆ отсутствие реальной системы товарных отношений, что является следствием первого свойства. Свидетельство этого — отсутствие рынка труда, формальное действие основных категорий рынка, банковской системы и т. д.;
- ◆ иждивенчество как свойство системы, когда целый слой предприятий и граждан обеспечивали свое благополучие за счет других, путем перераспределения прибыли от хорошо работающих к плохо работающим или находящимся в худших условиях предприятиям и работникам;
- ◆ дефицитность как постоянное свойство системы, которая сопровождается тремя тенденциями: ориентацией предприятий на экстенсивный валовый рост производства, нехваткой в результате этого природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов и сопутствующим этому накоплением сверхнормативных запасов. Образовался порочный круг: постоянный и ненасыщаемый спрос заставляет наращивать количество выпускаемой продукции, а трудности материально-технического снабжения, лимитирование и фондирование материальных ресурсов вынуждают предприятия запасать «впрок» сырье, материалы, комплектующие изделия, формировать «резерв» рабочей силы, что усиливает существующий дефицит;
- ◆ бюрократически-номенклатурная система управления. В условиях, когда господствуют отношения государственного патернализма, когда центральное руководство берет на себя ответственность за экономическое положение всех предприятий, отраслей, регионов и т. д., одновременно оставляя за собой право использования по своему усмотрению различных административных инструментов, складывается большой и влиятельный аппарат многоступенчатого управления экономикой, который растет и укрепляется по своим собственным законам. Соединяясь с номенклатурными принципами в подборе кадров, этот аппарат во все большей мере отрывался от реальных потребностей совершенствования производства, все более перерождался;
- ◆ закрытость экономики, которая характеризовалась не только централизованной системой принятия внешнеэкономических решений, но и особыми стандартами во всех областях (производство, экономика, учет, статистика и т. д.) по сравнению со странами Запада.

Таким образом, сказанное позволяет сделать вывод о том, что, по сути, в нашей стране была построена экономика огосударствленного социализма. Это особый тип экономики, который имел качественные отличия от прежних систем, в том числе и капиталистической.

Сложившуюся в СССР и других государствах экономическую систему часто определяют как административную, административно-командную или авторитарно-бюрократическую. Общим недостатком данных определений является обращение к форме управления или к одному из существенных ее свойств — бюрократизации управления. В тени же остается главное — характеристика экономической структуры общества.

Неизбежность огосударствления прежней экономической системы была предопределена рядом обстоятельств. Теоретически это было связано с

упрощенным пониманием социализации экономики, абсолютизацией возможностей ее планирования, преувеличением потенциала коллективных форм ведения хозяйства и т. д. Исторически огосударственная экономика питалась особенностями, воспринятыми от царской России, где не было развитой традиции частнокапиталистической собственности и были сильны общинные связи. Развитие государственного социализма стимулировалось и условиями внешнего противостояния СССР и окружающего мира.

Становление новой экономической системы в России, таким образом, происходит на фоне сложного исторического наследия — особого типа экономических, социальных и политических отношений, созданного в условиях огосударственного социализма. Этот тип отношений значительно модифицировал социокультурные традиции России, что нельзя не учитывать при выработке мер экономической и социальной политики.

Особенности переходной экономики, ее противоречия и длительность во многом определяются имевшимися к началу преобразований условиями и предпосылками. Длительное накопление противоречий неизбежно нашло выражение в устойчивой тенденции к падению эффективности производства в странах социализма в 70—80-е годы. Свидетельством этого может служить неблагоприятная динамика основных макроэкономических показателей в СССР.

К середине 80-х годов со всей очевидностью обнаружилось, что экономическая система исчерпала потенциал своего роста и постепенно входила в кризис, выразившийся в 1990 г. в ухудшении всех важнейших показателей. Попытки ускорения социально-экономического развития в 1985—1990 гг. путем внешних займов и увеличения капиталовложений усугубили негативные тенденции снижения эффективности. В силу экстенсивного развития народного хозяйства происходило консервирование технологического базиса. Более 70% капиталовложений направлялось на накопление основных фондов, а не на их обновление. Результатом неблагоприятных тенденций было систематическое падение фондоотдачи. За период с 1970 по 1985 гг. она упала более чем на 30%. Неэффективное использование материального национального богатства при этом дополнялось неэффективным использованием научно-технического потенциала.

Особенно сложным оказалось положение экономики в 1991 г., когда национальный доход снизился более чем на 11%, валовой внутренний продукт — на 13%, внешнеторговый оборот — на 34%, выпуск денег в обращение увеличился при этом в 4,4 раза, а уровень потребительских цен — более чем в 2 раза.

Если с точки зрения основных черт огосударственного социализма и тенденции к снижению эффективности между различными государствами бывшего социалистического лагеря не существовало значительных различий, то по другим стартовым условиям преобразований эти страны сильно различались.

Зрелость рыночных предпосылок. Эти предпосылки значительно различались по группам стран. На одной стороне следует выделить Венгрию и Польшу,

которые имели больше условий, существенно облегчивших их переход к рынку. Венгрия раньше других государств начала осуществлять переход к рыночной экономике. Постепенная либерализация экономики в течение 20 лет, диверсификация внешнеэкономических связей, осуществление малой приватизации и двухуровневой банковской системы до 1989 г. — все это создало хорошие предпосылки для более последовательного реформирования венгерской экономики.

Польша также обладала определенными преимуществами — в сельском хозяйстве развитый частный сектор составлял 75% от всего его объема. Кроме того, в Польше, как и в Венгрии, уровень самостоятельности предприятий был выше, чем у других государств. В противоположность данной группе стран другие не имели столь развитых рыночных предпосылок и обладали более высокой степенью централизации в принятии экономических решений (Болгария, Россия, Румыния, Чехословакия).

Макроэкономическая сбалансированность. Данный фактор оказывает существенное влияние на начальные условия преобразований и особенно на первоначальные меры реформирования. Макроэкономические условия могут быть охарактеризованы через динамику и уровень бюджетного дефицита, внешнего и внутреннего долга, социальных индикаторов, в том числе занятость населения. Перед началом реформ социалистические страны оказались в различной ситуации по данным критериям. Наиболее высокий уровень инфляции накануне перехода страны к этапу реформирования наблюдался в Польше. Излишняя денежная масса по отношению к ВВП ($M2/VВП$) была выше в Болгарии и Чехословакии. Большим внешним долгом по отношению к ВВП обладали Венгрия, Болгария, Польша — в отличие от Румынии и Чехословакии. Для всех стран было характерно серьезное давление на инфляционные процессы требований повышенной оплаты труда в условиях падения эффективности производства. В России в силу этого резко нарастал дисбаланс между приростом производства и заработной платы: если в 1986 г. разрыв между ними составлял 1,25 раза, то в 1989 г. — 3,76 раза, а в 1990 г. стремительный рост зарплаты происходил при падении производства.

Выражением макроэкономической нестабильности было нарастание дефицита бюджета. В России он составил в 1988 г. 9,2% по отношению к ВВП, в то время как в 1985 г. дефицит составлял всего 1,82% от ВВП. Наиболее высокий дефицит бюджета был также в Болгарии (8,5% в 1990 г.) и Польше (7,4% в 1989 г.).

Таким образом, все бывшие социалистические страны имели макроэкономический дисбаланс, однако в разных странах он имел различные формы.

Структура народного хозяйства. Роль данного фактора, ограничивающего скорость преобразований государств, была весьма велика. Все страны социализма обладали довольно однотипной структурой, отличительными чертами которой являлись большая доля промышленности при относительно незначительной доле сферы услуг, ориентация экспорта стран СЭВ на поставки сырья из СССР, большой удельный вес военно-промышленной продукции. Вместе с тем по данному фактору наблюдались существенные

отличия СССР от других государств. Если все другие социалистические страны были потребителями российского сырья, то Россия, будучи сама производителем сырья и топлива, не имела возможности структурного маневра из-за чрезмерно высокой доли топливно-сырьевых отраслей. Исключительно неблагоприятным было воздействие на структуру народного хозяйства СССР военно-промышленного комплекса — последний занимал по оценкам примерно 40% от общего объема ВВП.

Учитывая высокую капиталоемкость топливно-энергетических отраслей, а также огромные транспортные расстояния, структурный фактор является для российской экономики во многом лимитирующим сроки и последовательность преобразований. В этом существеннейшая особенность России по сравнению с другими государствами.

Обобщенные оценки показывают, что в относительно благоприятном положении перед началом радикальных реформ находились Венгрия и Польша, а в наиболее сложном — Россия, другие государства, образовавшиеся на территории бывшего СССР, а также Болгария и Румыния. Как показал ход дальнейшего реформирования, это с неизбежностью привело к наиболее сложному и противоречивому процессу преобразований в последней группе стран, включающей Россию.

В процессе преобразований переходной экономики постепенно проявляются и становятся все более устоявшимися черты и основные признаки новой экономической системы, национальной модели экономики. Следует выделить два основных направления преобразований в переходной экономике — формирование рыночной системы и преобразование структуры народного хозяйства.

На первом этапе реформирования первоочередным направлением таких преобразований является создание основ рыночной системы или рыночной экономики. Все другие преобразования, а именно: создание нового типа государственного регулирования экономики, приватизация, формирование предпринимательства и даже формирование открытой экономики — могут получить развитие лишь по мере создания рыночной основы экономики.

Это объясняется тем, что в переходной экономике решается задача не усовершенствования формы уже существовавшей рыночной экономики, а создания заново рыночной системы. Это особая историческая задача, не имевшая ранее аналогов в истории. Впервые в истории рыночные механизмы создаются не только на основе прежней нерыночной структуры экономики, но и в условиях постоянного взаимодействия с развитыми рыночными хозяйствами других государств. Это, с одной стороны, облегчает создание рыночной экономики, а с другой — усложняет данный процесс, так как последние предъявляют переходной экономике свои, рыночные, критерии эффективности.

Следует отметить, что в социалистических странах существовали товарно-денежные отношения и их основные признаки: цены, прибыль, доходы, бюджет, налоги, финансовая и банковская системы и т. д. Однако это не означало, что экономика была рыночной. Не было обособленного

самостоятельного индивидуального воспроизводства в рыночном понимании. Предприятия работали не просто в условиях мягких бюджетных ограничений, но и в условиях отсутствия угрозы банкротства в случае неэффективной работы. Заработная плата, финансовые ресурсы формировались в рамках централизованного выделения ресурсов. Не было конкуренции между предприятиями. Банки являлись лишь посредниками между государством и бюджетополучателями, но не институтами, обслуживающими индивидуальный капитал и предпринимательство. Все это позволяет сказать, что рыночные отношения являлись формальными. Рыночной экономики по существу не было, так как за товарно-денежными отношениями скрывались нерыночные по своей сути производство, распределение и потребление общественного продукта в рамках огосударственной экономики.

Вся структура рыночной экономики развитых стран, опыт социалистических государств показывают, что теоретически важно различать отдельные принципы рыночной экономики и наличие реальной рыночной системы отношений.

Рыночная система экономики как основа всех других отношений — продукт длительных преобразований. Ее нельзя свести к формальному наличию собственников, принятию законов, созданию банков и т. д.

В обыденной жизни и зачастую в теоретической литературе термин «рынок» используется в различных значениях — от некоторого четко определенного места сбыта товаров до более широкой характеристики товарно-денежных отношений.

Отсутствие однозначного определения рынка и рыночной экономики имеет глубокие корни в истории политической экономии. И А. Смит, и Д. Рикардо считали, что само понятие рынка, лежащее как бы на поверхности хозяйственных отношений, представляется достаточно очевидным, не требующим определения или выделения в особую теоретическую проблему.

Более конкретное по сравнению с А. Смитом и Д. Рикардо определение рынка пытался дать О. Курно, который понимал под ним всякий район, где отношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться. У. Дживанс указывал на существование тесной связи между торговцами как на важнейший критерий рынка. А. Маршалл подчеркивал, что рынок в наибольшей степени соответствует своему понятию, когда во всех его пунктах в один и тот же момент времени за один и тот же предмет платят одну и ту же цену (с поправкой на издержки по доставке). Из данных определений следовало, что рынок представляет собой совокупность продавцов и покупателей, торговля между которыми приводит к установлению цены. В данном определении рынка процесс ценообразования являлся центральным моментом. В либеральной экономической литературе особое внимание уделяется свободе выбора субъектов рынка, а добровольный характер этого выбора гарантирует его экономическую целесообразность для каждого из участников. Поэтому не случайно, что у неоавстрийцев конечным и самым общим определением рынка выступает трактовка его как сферы, в которой

индивидуумы свободны взаимодействовать или обмениваться, будучи ограничены лишь общими правовыми нормами, в равной степени относящимися ко всем участникам.

Среди определений рынка, появившихся в XIX в., заслуживает внимания и марксистская трактовка рынка, которая делала упор на органичную связь обособленности производителей, рынка и цены.

Развитие рынка показывает, что рыночная экономика или рыночное хозяйство — это сложная система отношений, которая характеризуется не просто всеми признаками, а обособленным положением частных производителей и потребителей, продавцов и покупателей, наличием не только рыночного обмена, свободного ценообразования, но и целой системы развитых институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рыночной системы. Рыночное поведение всех субъектов экономики — важнейшее свойство рыночной экономики. Отсюда особая сложность и длительность создания рыночной системы как базы новой российской экономики.

Так как регулирование в смешанной экономике опирается на систему институтов рынка и осуществляется через них, создание новых форм регулирования может быть в полной мере реализовано только по мере создания основ рыночной системы. Это, разумеется, не означает отказа от использования прямых методов воздействия на экономику. Либерализация внешнеэкономической деятельности, усиление влияния российской экономики на мировых рынках не могут происходить без регулирующей роли государства. В этой связи данный элемент не может не быть производным от степени развития рынка.

К числу производных от рыночной системы следует отнести и формирование предпринимательства. Последнее, несмотря на ключевую роль в развитии экономики, может базироваться в смешанной экономике только на рыночной системе отношений. Лишь на этой основе получает развитие и капиталистическая тенденция. Вместе с тем переход к активному предпринимательству предполагает, что имеется еще одно его основание — структурные преобразования собственности, которые неизбежно тесно связаны с основами формирования рынка.

Социальные преобразования, достижение социальной устойчивости экономики в известном смысле также являются производными элементами формирования рынка, так как они осуществляются в новых условиях, которые задаются рынком. Вместе с тем данные элементы обладают большей самостоятельностью, так как социальное развитие детерминировано группой факторов, которые действуют независимо от рынка.

От перечисленных выше направлений формирования национальной экономики следует отличать методы, которые прямо направлены на построение рыночных отношений. Выделяются три основных элемента (метода) становления рынка:

- ◆ либерализация экономики;
- ◆ структурные преобразования;
- ◆ институциональные преобразования.

Либерализация экономики — это система мер по освобождению от ограничений государственной экономики, направленная на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.

Структурные преобразования — это изменения экономики с целью преодоления прежней государственной структуры, прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию.

Институциональные преобразования — это создание условий для действия рыночной системы путем преобразования правовых институтов, формирования системы новых организаций и учреждений рыночного типа, создания новой системы управления народным хозяйством и т. д.

Среди данных элементов (методов) формирования рынка на первоначальном этапе особое значение имеет либерализация. В переходной экономике ее задачи разнообразны. Они связаны не только с созданием институтов рынка, но и с переводом на рыночные принципы хозяйственного поведения всех субъектов экономики. Охватывая все сферы хозяйственной жизни, либерализация предполагает освобождение цен; ликвидацию государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности; расширение возможностей для осуществления предпринимательской деятельности; снижение государственного контроля над обменными операциями; отмену централизованного распределения ресурсов.

Иной характер носит преобразование структуры народного хозяйства. Данное направление преобразований не может быть осуществлено только рыночными методами — требуется целенаправленная деятельность государства по созданию новой структуры экономики, ликвидации отживших отраслей и производств, а также преобразованию основных звеньев экономики. При этом изменение структуры народного хозяйства в принципе не может быть достигнуто методами либерализации в рамках становления рыночных институтов и приватизации как таковой. Это требует осуществления эффективной промышленной политики, которая предполагает, что путем целенаправленных действий государство синхронизирует процесс рыночных преобразований и преобразование структуры экономики.

Осуществление преобразований в российской экономике вызвало коренные радикальные изменения экономических отношений в стране. Уже во второй половине 90-х годов произошло окончательное разрушение плановых форм регулирования экономической жизни общества, системы рыночного распределения ресурсов. Были устранены ограничения в деятельности предприятий различных форм собственности, постоянно шел активный процесс создания комбинированных и смешанных форм собственности на базе ускоренной приватизации, становления различных форм капитала, осуществлена либерализация цен, внутренней и внешней торговли, созданы условия для более активного влияния цены на поведение производителей и потребителей, а также на структуру народного хозяйства. Создаются институты рыночной экономики, охватывающие как правовое

оформление рыночных преобразований, так и финансовую и банковскую системы. Развивается система форм макроэкономической политики, ориентированная на воздействие на экономику.

Все это свидетельствует о том, что на первом этапе преобразований достигнуты значительные результаты в создании основ рыночной экономики. Однако еще нельзя утверждать, что такая экономика уже создана. Формирование рыночных отношений в России происходило не в условиях роста экономики и активной предпринимательской деятельности в основных ее отраслях, а в условиях спада и разрушения прежней структуры народного хозяйства. Еще не созданы эффективные собственники. Банковская система находится в состоянии кризиса и требует реорганизации, велик удельный вес теневой экономики и т. д. Имеется ряд других признаков, свидетельствующих о том, что экономика России еще не воспроизводится как рыночная экономическая система.

Однако преобразования сопровождались тяжелыми для страны и ее населения последствиями, что нашло выражение в изменении ряда ключевых экономических показателей.

В годы реформирования происходило ухудшение основных макроэкономических показателей. Таким образом, радикальные изменения экономической жизни российского общества в годы преобразований сочетались с явно неблагоприятными экономическими и социальными результатами преобразований. «Цена» преобразований оказалась, по мнению большинства исследователей, очень высокой для общества. Это было вызвано как факторами, прямо не связанными с переходными преобразованиями, так и экономической политикой переходного периода.

К первой группе факторов следует отнести развал СССР и Совета Экономической Взаимопомощи, что неизбежно привело к снижению объема общественного продукта, утрате традиционных рынков сбыта, распаду народнохозяйственных связей и, как следствие, разрушению значительной части имеющегося экономического потенциала.

Вторая группа причин связана с теоретическими концепциями преобразований, выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации в России и других государствах.

Во-первых, господствующим теоретическим концепциям преобразований была свойственна абсолютизация роли рыночной системы в современной экономике. Идеи быстрее становления рынка и капитализма игнорировали сложную структуру современной экономики и общемировые тенденции создания смешанной экономики. Для сторонников радикального и быстрого реформирования идеал преобразований — не смешанная экономика, а односторонний вариант развития в форме капиталистического хозяйства. В данной системе взглядов развитие социальной сферы, усиление государственного регулирования экономики выступают как элементы, не способствующие, а затрудняющие развитие на базе рыночных критериев.

Во-вторых, теоретически принятая концепция перехода абсолютизировала потенциал либерализации и частной собственности как таковой. Предполагалось, что форсированная либерализация в сочетании с быстрой приватизацией не только являются сдвигами, разрушающими прежнюю систему, но и сами по себе создают мощные импульсы для быстрого развития производства.

Третья теоретическая ошибка принятых подходов состоит в игнорировании самой концепции национальной экономики как базы для выработки эффективной политики. Это проявилось не только в форсированном достижении открытости экономики в ущерб интересам менее конкурентоспособной национальной промышленности, но и в неизбежном принижении других целей национального развития (государственная поддержка науки и образования, совершенствование накопленного потенциала, концентрации рентного дохода в руках у государства, сохранение естественных богатств и среды обитания как общего достояния нации и т. до-избранный на основе данных подходов вариант экономической политики усугубил сложность преобразований. Это проявилось по ряду направлений.

Сочетание радикализма с чрезмерной скоростью преобразований. Для российской экономики характерно преобладание ориентированных на быстрые изменения радикальных вариантов экономических преобразований. Это нашло выражение в краткосрочности и радикальности приватизации без учета эффективности преобразований собственности, в форсированном проведении мер по «открытию» экономики, поспешности разрыва старых связей и т. д.

Быстрота преобразований в условиях несформировавшейся рыночной структуры привела к тому, что предприниматели начинали строить свой бизнес на выгодах от слабости государства и законов. Формирование олигархического капитализма — следствие форсированного реформирования в условиях отсутствия законных источников накопления частного капитала. Через возникший механизм псевдобанковской деятельности, форсированное снятие ограничений на вывоз капитала, схему искусственного банкротства был создан крупный капитал, который во многом связан с теневой деятельностью. Построение банковской системы не было ориентировано на производство и даже на ростовщический тип действий, а происходило часто путем незаконного присвоения и обогащения.

Переходная экономика не может функционировать без радикальных преобразований. По своей сути она требует замены прежних отношений, коренного изменения методов регулирования. При этом степень радикализации преобразований постоянно должна соотноситься с эффективностью экономики и возможностями ее воспроизводства, так как радикальные преобразования уже сами по себе ведут к неизбежным потерям ВВП, вызванным отмиранием прежних структур и изменением форм координации. Но чрезмерная скорость преобразований, как это показывает опыт реформирования в России, приводит к такому разрушению производственных структур, которое подрывает условия даже для простого воспроизводства

экономического потенциала общества на протяжении относительно длительного периода времени.

Необходим переход к этапу умеренно-радикального подхода к преобразованиям, который ориентирован на постепенность перемен и стабильность условий воспроизводства. Подобный подход имеет определенные преимущества, так как позволяет сохранить условия простого воспроизводства валового национального продукта и обеспечить постепенное накопление предпосылок расширенного производства.

Среди методов преобразований обычно различают методы «шоковой терапии» и методы постепенных преобразований. Если методы «шоковой терапии» предполагают использование одномоментных решительных и радикальных мер по реформированию экономики, то методы постепенных преобразований — «мягкое», постепенное приспособление экономической политики к изменяющимся условиям. В практике переходных экономик обычно имеет место сочетание методов «шоковой терапии» с приемами постепенных преобразований. Различия существуют лишь в степени использования тех или иных методов.

Российский вариант преобразований неточно интерпретируется как «шоковый». На самом деле и здесь имело место постоянное сочетание мер «шоковой терапии» с мерами постепенных преобразований. Вместе с тем для российской экономики характерным является то, что на протяжении первоначального этапа переходной экономики методы «шоковой терапии» применялись систематически и целенаправленно. Поэтому и характеризуется преимущественным использованием именно методов «шоковой терапии».

Односторонность структурных преобразований. Переходные экономики различаются преимущественным использованием на том или ином этапе различных направлений структурных преобразований в широком смысле слова. В этом отношении переходная экономика России характеризуется использованием главным образом структурных преобразований, связанных с формированием рыночной системы (преобразование собственности, либерализация цен как средство ликвидации стоимостных пропорций и т. д.) и одновременно явной недооценкой необходимости целенаправленных преобразований структуры народного хозяйства, недостаточным учетом данного фактора при определении меры радикализации и жесткости экономической политики.

Преувеличенные значения финансовой стабилизации. По значимости и роли стабилизационной политики в переходной экономике она выделяется из других форм экономической политики. Стабилизация в переходной экономике становится условием успешности преобразований и создания предпосылок для экономического роста, для достижения политической стабильности в обществе. Все это определяет важное место стабилизации в переходной экономике.

Следует различать формальную и реальную стабилизацию. Формальная стабилизация означает, что переходная экономика достигает более или менее устойчивого состояния по одному из макроэкономических параметров. Для переходной экономики в качестве таких параметров могут выступать прежде

всего показатели инфляции, безработицы, изменения валового национального продукта. Опыт переходных экономик показывает, что при достижении стабильности по одному из данных параметров изменения других параметров могут быть неблагоприятными. Например, период высокой инфляции и падения производства в России сопровождался относительно невысоким уровнем безработицы, превышением экспорта над импортом. Поэтому оценки стабилизации только по параметру безработицы были бы заведомо неверны.

Более сложен вопрос об оценке стабилизации по уровню инфляции. Для переходной экономики уровень инфляции является одним из ключевых показателей стабилизации. Вместе с тем позитивная динамика данного показателя, переход от очень высокой к низкой инфляции, может сочетаться с сохранением значительного дефицита бюджета, нарастающим государственным долгом, падением конкурентоспособности отраслей и т. д. В этом случае стабилизация носит формальный характер и может перерасти в кризис.

Реальная стабилизация предполагает снижение инфляции или финансовую стабилизацию не только при стабилизации уровня бюджетного дефицита и государственного долга, но и при наличии тенденции к устойчивому экономическому росту. Последний же характеризуется не только приростом ВВП или продукции отдельных отраслей, а прежде всего наличием инвестиционного потенциала, ростом капиталовложений, инвестиций. Только тогда тенденция к нормализации уровня инфляции приобретает устойчивый характер и удается стабильно поддерживать макроэкономическое равновесие.

Опыт преобразований в России показывает, что ее макроэкономическая политика, была ориентирована на финансовый вариант макростабилизации, т.е. ставила своей целью снижение инфляции и достижение финансовой стабилизации преимущественно монетарными методами. Господствующим стало представление о том, что российская инфляция имеет монетарную природу и что, следовательно, антиинфляционная политика должна в первую очередь сводиться к ограничению денежной массы и конечного спроса.

Выбор направлений и форм преобразований после 1991 года в переходной экономике России осуществлялся в форме острых дискуссий, которые велись по следующим основным направлениям: разгосударствление с сохранением государственной собственности на крупных предприятиях и приватизация в сфере малого бизнеса; создание коллективных предприятий как с неделимой, так и коллективно-долевой собственностью; бесплатное распределение государственного имущества среди населения (через специальные приватизационные счета, государственные ценные бумаги и др.); акционирование предприятий и продажа с аукциона акций и самих предприятий.

Приватизация в России была осуществлена в радикальном варианте по характеру, масштабам, темпам, срокам и методам.

Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятый 3 июля 1991 г., послужил основой для разработки и реализации практических программ приватизации. Указ Президента РФ от 29 января

1992 г. «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий» явился основой для интенсификации приватизации. Широкомасштабный процесс разгосударствления с предписанием количественных планов по отраслям и регионам развернулся на основе первой программы приватизации (июнь 1992 г.), Указ же Президента РФ от 1 июля 1992 г. № 721 и утвержденный пакет положений к нему придали процессу приватизации массовый характер.

Можно выделить следующие основные особенности российского варианта приватизации:

1. Директивность. Решение о приватизации принималось не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технологического состояния предприятий, а Госкомимуществом. Регионам директивно предписывались даже количественные масштабы приватизации с разбивкой по отраслям. Трудовые коллективы государственных предприятий не имели права выбора сроков и механизма преобразования собственности.
2. Приоритетность одной формы. В качестве приоритетного направления было выбрано превращение государственной собственности в частную. Недооценивались и даже игнорировались другие формы преобразований госсобственности, связанные с перераспределением прав собственности. В результате российская модель была жестко нацелена на перераспределение экономической власти между социальными слоями общества.
3. Приоритет социально-политических целей над экономическими. Российская модель не учитывала критерии экономической эффективности осуществления приватизации в краткосрочном и среднесрочном аспектах, что неизбежно приводило к расточительности. Имущество государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 80-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоявшие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества государственных предприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. К лету 1992 г. возможные накопления работников предприятий были обесценены либерализацией цен в январе 1992 г. Резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению их доходов, так же как и доходов работников. Поэтому трудовые коллективы были заинтересованы в минимизации уставного капитала акционируемых в порядке приватизации государственных предприятий. Органы Госкомимущества, заинтересованные в скорейшей и массовой приватизации, не располагали ни средствами, ни кадрами, ни временем для проверки оценки имущества предприятий.

4. Социальная деформированность при быстрой концентрации капитала. Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственников и создать массовый средний класс на практике обернулась отторжением от собственности основной массы населения и сосредоточением государственной собственности и потоков доходов у олигархических групп.

5. Форсирование развития фондового рынка. Результаты приватизации по российской модели не сводятся к изменениям в структуре собственности. Поскольку основная масса средних и крупных предприятий директивно приватизировалась в виде превращения государственных предприятий в открытые акционерные общества, сам процесс приватизации явился сильным фактором развития фондового рынка.

Первоначальное распределение акций осуществлялось в следующем порядке. По первому варианту льгот для трудовых коллективов им разрешалось приобретение по закрытой подписке 25% привилегированных акций и 10% обыкновенных акций; 5% акций составлял опцион для руководства предприятия. По второму варианту льгот 51% голосующих акций по закрытой подписке продавался с коэффициентом 1,7 от номинальной стоимости членам трудового коллектива. По третьему варианту 20% акций по закрытой подписке продавались инициативной группе, которая брала на себя ответственность за приватизацию убыточного предприятия, и 20% продавались трудовому коллективу. Остальные пакеты акций, принадлежащих государству, продавались на фондовом рынке.

К 1999 г. на фондовых биржах годовой оборот от продаж акций составил 28 548,4 млн. руб. Аналогичный показатель по облигациям акционерных обществ, предприятий и организаций составил 8514,4 млн. руб.

Следует отметить, что акции приватизированных российских предприятий и образуемый ими фондовый рынок существенно отличаются от их классических аналогов. Особенность состоит в том, что если классические (обычные) акции являются порождением реального инвестиционного процесса и обмена акций на реальные активы, то акции, вошедшие в фондовый рынок в переходной экономике России, имели источником своего происхождения обмен на фиктивные активы в виде ваучеров и за ними не было реального инвестиционного процесса. Указанные обстоятельства существенно влияли на формирование фондового рынка и движение акционерного капитала. Курсовое поведение акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, не отражало реальные инвестиционные процессы или экономическую эффективность представляемых ими предприятий. На курсовое поведение акций названного типа влияли иные, не вполне обычные для фондового рынка факторы: стремление к перераспределению экономической власти через формирование контрольных пакетов акций. Подтверждением тому служили факты роста курса акций (в реальном измерении) при спаде производства на предприятиях. Тем не менее сегмент фондового рынка, порожденный акциями приватизированных предприятий, явился важным катализатором рыночных преобразований особого типа.

Процесс перераспределения собственности в России еще не завершен, но уже сложилась новая реальность в виде социально-экономической среды функционирования экономики. Это важнейший общий итог приватизации. Об этом свидетельствуют данные о распределении предприятий по формам собственности. Общий итог сложившейся структуры собственности на основе официальной статистики выглядит следующим образом. Всего за 1992—1999 гг. изменили форму собственности 129,5 тыс. предприятий. Их распределение по формам собственности в годовой динамике характеризуется постоянным увеличением доли частной собственности при снижении числа и доли государственных и муниципальных предприятий. Очень активно проходил процесс создания акционерных обществ за 1992—1998 гг. создано 30,5 тыс. данных обществ. К сожалению, возможности определения структуры собственности ограничены статистической базой. Статистика фиксирует все негосударственные формы собственности как частную собственность. Не выделяется индивидуальная (некорпорированная частная собственность), хотя и подробно учитывается малое предпринимательство.

Более полную характеристику структуры собственности и итогов приватизации дает распределение предприятий, продукции и численности работников по различным формам собственности.

Доля частных предприятий в объеме промышленного производства (27%) значительно ниже, чем их доля в общем числе предприятий (88%), а доля государственных предприятий, напротив, в объеме продукции значительно выше, чем в общем числе предприятий; аналогичная ситуация и с предприятиями смешанной формы собственности.

Данные официальной статистики требуют комментариев. Высокий удельный вес предприятий частной собственности объясняется тем, что все негосударственные предприятия учитываются как частные. При этом следует иметь в виду что в число частных предприятий попадают акционированные как единое целое крупные комплексы («Газпром», РАО «ЕЭС» и др.). При невысоком показателе доли данных предприятия в общем числе предприятий они имеют высокий показатель в общем объеме производства 5,6% смешанных предприятий дают более половины общего объема производства.

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие ее основные этапы:

1. Доваучерная приватизация. Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала главным образом сферу социальной инфраструктуры: торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание и т.д.

Важное значение в процессе приватизации в настоящее время имеют конкурсные продажи принадлежащих государству пакетов акций крупных компаний, акционированных в порядке приватизации. Крупным успехом и приобретением опыта конкурсных торгов считается продажа пакета акций «Связьинвеста», хотя последствия этой сделки стали предметом специальных обсуждений и решений в органах государственной власти. Вместе с тем не состоялись планировавшиеся правительством во втором полугодии 1999 г.

торги по пакетам акций «Роснефти» и «Славнефти». Основная же часть доходов бюджета от приватизации в 1999 г. в размере 8,33 млрд. руб. была получена от продажи на конкурсных торгах акций нефтяной компании «ЛУКойл» и Тюменской нефтяной компании.

Выше отмечалось, что приватизация является особой, но не единственной формой преобразования собственности. Возможно перераспределение прав собственности без перераспределения экономической власти. Саму приватизацию можно проводить радикально, подчиняя ее решению политических целей, или эволюционно, подчиняя ее целям экономической эффективности. В переходной экономике России наметились тенденции обратных преобразований собственности из частной в государственную, кооперативную, муниципальную. Примерами могут служить многочисленные факты возвращения приватизированного жилья в муниципальную собственность; объединение паев акционированных сельскохозяйственных предприятий; приобретение муниципальными органами власти контрольного пакета акций приватизированных предприятий с целью подъема производства и др.

В странах с переходной экономикой первоначальное стремление добиться быстрых преобразований путем приватизации окончилось неудачей. Вследствие этого возобладал подход, в соответствии с которым приватизация должна быть проведена поэтапно в течение достаточно длительного времени. «Малая» приватизация в странах переходной экономики прошла успешно. Значительно более сложные проблемы возникли с проведением «большой» приватизации, т.е. крупных предприятий государственного сектора. Главная проблема такой приватизации состоит в необходимости обеспечения роста экономической эффективности предприятий и социальной справедливости.

В группе восточноевропейских стран (Чехия, Венгрия, Словакия) возобладал умеренно-радикальный подход к осуществлению приватизации. С одной стороны, в этих странах было стремление к ускоренной приватизации, а с другой стороны, предпринималась попытка решения проблем инвестиций и технологической модернизации. Учет проблем экономической эффективности при проведении приватизации выразился в данных государствах в менее глубоком спаде производства, чем в России, и более раннем выходе из кризиса. В этом отношении интересен опыт приватизации в Польше. Смена форм собственности была здесь доминирующим мотивом преобразований. Радикализм польской приватизации проявлялся в том, что приватизация осуществлялась и путем ликвидации предприятий-должников и превращения предприятий, которые не были переданы в частные руки, в публично-правовые предприятия, которые должны были осуществить санирование самостоятельно, без помощи государства. Другой вариант приватизации был применен в Чехословакии (с 1993 г. — в Чехии). Здесь использовались именные приватизационные чеки. Граждане Чехии, получив купонные книжки, могли приобретать акции любых предприятий.

Большой интерес представляет опыт преобразования собственности в Китае. На начальном этапе проведения реформ осуществлялось

перераспределение прав собственности между государством и хозяйствующими субъектами в пользу последних, но без распределения главных правомочий, связанных с экономической властью. В результате хозяйствующие субъекты получали благоприятные условия для хозяйствования, а не торговли средствами производства и ресурсами. Вместе с тем государство (на последующих этапах реформы) обеспечило возможность для возникновения новых (альтернативных) форм собственности. Существенно важной особенностью китайского опыта явилось то, что предприятия альтернативных форм собственности возникали не за счет конверсии государственного имущества, а за счет альтернативных источников инвестиций. Целью реформ в Китае (в том числе и в области собственности) были рост производства товаров и услуг, увеличение инвестиций, в том числе и иностранных, а не простая смена форм собственности и перераспределение экономической власти. Поставленные цели были достигнуты, и реформы привели не к спаду производства, а наоборот, к его бурному и неуклонному росту при сохранении существующего общественного строя. Это позволило приступить к новому, более сложному современному этапу — преобразованию собственности в государственном секторе, крупных предприятий.

Несмотря на то, что в России пройдены крупные этапы в процессе приватизации, перераспределение прав собственности в стране еще не завершено. Еще не найдена оптимальная концентрация правомочий у физических и юридических лиц, обеспечивающая наиболее эффективные формы развития собственности. Критерий экономической эффективности должен выдвинуться на передний план в процессе перераспределения прав собственности на новых этапах преобразования собственности.

2. Основные макроэкономические проблемы современной экономики России.

К основным проблемам современной экономики России можно отнести:

1. Необходимость структурных преобразований, что выражается в формировании диверсифицированной, многоукладной экономики.

Если говорить о том, что такое диверсификация экономики, то этот научный термин, в первую очередь, означает реструктурирование, направленное на совершенствование и развитие различных экономических сфер.

Диверсификация крайне необходима для экономики России, в которой доминируют **топливно-энергетический и военно-промышленный секторы**. При этом крайне недоразвитыми остаются туристический, аграрный сектор, производство товаров народного потребления, сфера услуг. Огромный процент всех производимых товаров не предназначен для народного потребления. Из-за дисбаланса в развитии

различных сфер экономики, Россия подвержена инфляционной неустойчивости. Высокий уровень инфляции выливается, например, в стабильно высокие процентные ставки при кредитовании. Ипотека и другие виды кредитов остаются мало доступными для широких слоев населения. Сложившаяся за многие годы структура хозяйства в настоящее время является мощным тормозом в развитии страны.

К преимуществам диверсификации можно отнести независимость от одного сектора экономики. Если возникнут проблемы на одном из рынков, это не будет грозить упадком всей экономике страны. К недостаткам диверсификации относится необходимость учитывать тончайшие различия между обслуживанием различных рынков и производством различных товаров.

2. Антициклическое регулирование.

Мировая экономика за последнее десятилетие трижды столкнулась с кризисными явлениями в мировом масштабе:

- 1) кризис 2008-2009 г.г. – начался как ипотечный кризис в США, но в силу глобализации и взаимозависимости экономик ведущих стран перерос в финансовый кризис и глобальный экономический кризис;
- 2) кризис ЕС – 2011 г. – связан с бюджетным дефицитом и государственным долгом ряда стран ЕС, что привело к общей рецессии региона и по цепочке ухудшение отношений с основными партнерами;
- 3) кризис 2014-2015 г.г. – Россия – геополитический кризис привел к введению экономических санкций против России, что на фоне резкого падения цены на нефть привело к ослаблению курса рубля, бюджетному дефициту, сокращению производства.

3. Низкий уровень производительности труда.

Рост реальных заработных плат происходил за счет повышения оплаты труда топ-менеджмента предприятий, что обуславливалось высокой экономической рентой в период высоких цен на мировых рынках энергоносителей. Тем не менее, производительность труда существенно отстает от уровня развитых стран, что дает основания для рассмотрения повышения эффективности использования рабочей силы как фактора роста национального производства.

Тесты:

1. Многоукладность:

- А) существует на базе господствующего типа координации и капиталистических форм собственности
- Б) реальная и теневая экономика
- В) характеризуется различными формами собственности, интересами, способами ведения хозяйства
- Г) воспроизводящаяся на своей основе экономическая система

2. Основные проблемы экономической системы реального социализма в 1970—1980-х

- А) разгосударствление, отсутствие реальной системы товарных отношений, дефицитность, бюрократически-номенклатурная система управления, открытость экономики
- Б) огосударствление, реальная система товарных отношений, иждивенчество, дефицитность, бюрократически-номенклатурная система управления, закрытость экономики
- В) огосударствление, отсутствие реальной системы товарных отношений, иждивенчество, дефицитность, бюрократически-номенклатурная система управления, закрытость экономики
- Г) нет правильного ответа

3. К основным элементам (методам) становления рынка относят:

- А) либерализация экономики, рыночные преобразования, неоинституциональные преобразования
- Б) переход от одной экономической системы к другой
- В) либерализация экономики, структурные преобразования, институциональные преобразования
- Г) нет правильного ответа

4. Либерализация экономики:

- А) это создание условий для действия рыночной системы путем преобразования правовых институтов, формирования системы новых организаций и учреждений рыночного типа, создания новой системы управления народным хозяйством и т. д.
- Б) это изменения экономики с целью преодоления прежней огосударствленной структуры, прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию.
- В) это система мер по освобождению от ограничений огосударствленной экономики, направленная на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.
- Г) связана с теоретическими концепциями преобразований, выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации в России и других государствах

5. Структурные преобразования это:

А) это создание условий для действия рыночной системы путем преобразования правовых институтов, формирования системы новых организаций и учреждений рыночного типа, создания новой системы управления народным хозяйством и т. д.

Б) это изменения экономики с целью преодоления прежней огосударствленной структуры, прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию.

В) это система мер по освобождению от ограничений огосударствленной экономики, направленная на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.

Г) связана с теоретическими концепциями преобразований, выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации в России и других государствах

6. Институциональные преобразования это:

А) это создание условий для действия рыночной системы путем преобразования правовых институтов, формирования системы новых организаций и учреждений рыночного типа, создания новой системы управления народным хозяйством и т. д.

Б) это изменения экономики с целью преодоления прежней огосударствленной структуры, прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию.

В) это система мер по освобождению от ограничений огосударствленной экономики, направленная на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.

Г) связана с теоретическими концепциями преобразований, выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации в России и других государствах

7. В годы реформирования происходило:

А) улучшение основных макроэкономических показателей

Б) ухудшение основных микроэкономических показателей

В) ухудшение основных макроэкономических показателей

Г) нельзя выбрать один правильный ответ

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите характерные особенности формирования рыночной экономики в России.

2. Какие реформы необходимы для формирования перехода экономики к рыночному типу хозяйствования?

3. Какие макроэкономические вызовы стоят перед современной экономикой России?

Литература

1. Тумашев, А.Р. Экономическая теория: [учебное пособие для студентов экономических специальностей]: в 2 частях / А.Р. Тумашев, С.Н. Котенкова, М.В. Тумашева.-Казань: Казанский университет, 2011.-; 21. Ч. 1: Введение в экономическую науку. Микроэкономика.-2011.-203 с.: ил.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-98180-911-8((в пер.)), 150.

2. Введение в экономическую теорию. Макроэкономика / [С.В. Мокичев, В.В. Малаев, С.Н. Котенкова и др.]-2011.-130 с.: ил.-Библиогр.: с. 129-130 (16 назв.).ISBN 978-5-98180-981-1((в пер.)), 150 .

3. Экономическая теория: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 "Экономика" и другим специальностям / [Р. С. Гайсин и др.]; под ред. Р. С. Гайсина.-Москва: ИНФРА-М, 2013.-328, [1] с.: ил.; 22.- (Высшее образование , Бакалавриат).- (Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения).-Авт. указаны на обороте тит. л.-На тит. л. и обл.: Электронно-Библиотечная Система znanium.com.-Библиогр. в подстроч. примеч.-ISBN 978-5-16-005470-4(в пер.), 1000 . - <URL:http://z3950.ksu.ru/bcover/828125_con.pdf>.

4.Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2. Мезоэкономика: учебник / под ред. Г. П. Журавлевой.-3-е изд., испр. и доп.-М.: Дашков и К., 2007.-934 с.-Библиогр.: с.931-934 .-ISBN 5-91131-161-5: р.220.00.

5. Экономическая теория: Учеб./М.А.Сажина, Г.Г.Чибриков; Мос. Гос. Универ. им. М.В.Ломоносова (МГУ). - 3 изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011 - 608с.: ил.; 60х90 1/16 - (Классический универ. учеб.). (п) ISBN 978-5-8199-0459-6, 1500 экз. <http://znanium.com/bookread.php-book=260621>

6.Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Электронный ресурс] / Дж. Харвей; Пер. с англ. под ред. проф. Г. М. Казиахмедова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 703 с. - ISBN 0-333-73165-4 (англ.), ISBN 5-238-00496-6 (русск.).<http://znanium.com/bookread.php-book=396853>

7. Современная экономика : учеб. пособие : / ред. О. Ю. Мамедов .- М. : КНОРУС, 2010 .- 320 с. - Фактическая дата выхода в свет - 2009.

8. Экономическая теория : учеб. для студентов вузов, обучающихся по гуманитар. и техн. спец. / Е. Ф. Борисов .- 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт-Издат, 2005 .- 399 с. : ил ; 21 .- Библиогр. в конце гл. - ISBN 5-94879-217-X, 6000.

9. Экономическая теория : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. д.э.н., проф. А. И. Добрынина, д.э.н., проф. Л. С. Тарасевича .- 3-е изд., доп. и испр. - Санкт-Петербург [и др.] : С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов : Питер, 2008 .- 542 с. : ил. ; 24 .- (Серия "Учебник для вузов") .- ISBN 978-5-8046-0037-3, 4500.

10. Экономическая теория : для бакалавров : учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" / В. С. Гродский .- Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .- 208 с. : ил. ; 22 .- (Стандарт третьего поколения) (Учебное пособие).