

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

В.А. Смышляев, Т.А. Некрасова, И.А. Пургаева

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

Утверждено Редакционно-издательским советом
университета в качестве учебного пособия

Воронеж 2017

Основы экономики: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые, граф. данные (1.69 Мб) / В.А. Смышляев, Т.А. Некрасова, И.А. Пургаева. - Воронеж: ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: ПК 500 и выше; 256 Мб ОЗУ; Windows XP; MS Word 2007 или более поздняя версия; 1024x768 ; CD-ROM; мышь. – Загл. с экрана.

В пособии рассматриваются основополагающие проблемы современной экономики, принципы и методы экономического анализа.

Издание соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования для студентов изучающих экономические дисциплины очной и заочной формы обучения.

Табл. 9. Ил. 38. Библиогр.: 38 назв.

Рецензенты: кафедра менеджмента и экономической теории АНОО «МИКТ»;
канд. экон. наук, доц. Ю.В. Пахомова

© Смышляев В.А., Некрасова Т.А.,
Пургаева И.А., 2017

© Оформление. ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный технический
университет», 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящее учебное пособие посвящено изложению основ экономики как системной совокупности научных взглядов на экономические системы, экономическое развитие, экономические законы и закономерности.

Экономика как учебная дисциплина изучается во всех высших учебных заведениях нашей страны. Среди общественных наук экономика играет одну из ведущих ролей, поскольку исследует основы жизни общества, общественное воспроизводство (и прежде всего материальное производство).

В этой связи особо следует подчеркнуть, что именно экономика исследует наиболее общие существенные связи и объективные причинные зависимости, внутренне присущие экономическим процессам развития рыночной и других типов экономики. Соответственно, экономика наряду с иным, изучает развитие способа производства и распределения, направления использования результатов труда, отношения собственности.

В целом системное и предметное изучение экономики начинается с изучения экономической теории, что создаёт предпосылки для более чёткого понимания закономерностей действия экономических явлений и процессов в той или иной социально-экономической системе.

Учебное пособие состоит из трех основополагающих разделов, таких как: введение в экономическую теорию, микроэкономика и макроэкономика.

Первый раздел «Введение в экономическую теорию» объединяет темы, в которых рассматриваются и анализируются фундаментальные проблемы: предмет и метод исследования экономической теории, взаимосвязь ее с другими науками, направление общественного развития, основные темы и формы хозяйственной деятельности.

Второй раздел «Микроэкономика» является важнейшей частью теории рыночного хозяйства. В ней исследуется поведение на рынке отдельных экономических субъектов: отдельного потребителя, семейного хозяйства, фирмы, других участников экономического процесса, включая государство, призванное обеспечить условия общего экономического равновесия.

Третий раздел «Макроэкономика». Макроэкономика – это наука о функционировании экономики в целом, ее структуре, общих связях и отношениях между подразделениями народного хозяйства. Предметом макроэкономического анализа являются такие проблемы, как объем национального производства, общий уровень цен и инфляция, совокупный объем доходов и расходов, уровень занятости и безработицы, совокупные сбережения и инвестиции, экономический рост и цикличность развития.

В данном учебном пособии изложены в основном наиболее существенные темы экономики как науки и учебной дисциплины.

Структура и содержание настоящего учебного пособия разработаны в соответствии с требованиями современных федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС). Соответствующие разделы и темы представлены в логической последовательности, и на уровне достаточной ясности отражают ключевые аспекты экономики.

При этом одна из главных задач данного учебного пособия заключается в том, чтобы дать студентам и другим обучающимся достаточно конкретное и системное представление как о сущности, специфике и основном содержании функционирования современной экономики на различных уровнях, так и о необходимых, конструктивных и эффективных для динамичного экономического развития и роста управленческих решениях в экономической и социальной жизни общества. В этом плане в настоящем учебном пособии предпринята попытка в доступной форме изложить сложнейшие теоретиче-

ские проблемы экономики как важнейшей сферы жизнедеятельности и развития общества.

В процессе изложения экономико-теоретической проблематики профессорско-преподавательский состав кафедры экономической теории и экономической политики Воронежского государственного технического университета стремился к чёткому и ясному изложению учебного материала. Активное использование графиков и рисунков как средства наглядности, оперирование современными статистическими и иными данными, убедительно иллюстрирует соответствующие социально-экономические процессы, характерные как для мира в целом, так и для нашей страны в частности.

Учебное пособие выполнено с учётом опыта изложения основ экономики в отечественной и зарубежной научной и учебной литературе, а также с учётом современных публикаций российских и зарубежных учёных о содержании, противоречивости и методах решения актуальных экономических и социально-экономических проблем в первой четверти XXI века.

Главы и разделы настоящего учебного пособия подготовлены следующим авторско-составительским коллективом:

проф. Смышляев В.А. – Предисловие, Заключение, Главы 1, 2, 7, 11, 17;

доц. Некрасова Т.А. – Главы 3, 4, 5, 8, 9, 13;

доц. Пургаева И.А. – Главы 6, 10, 12, 14, 15, 16.

РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Цель: изучить понятие экономики и ее взаимосвязь с экономической теорией, сформировать представление о предмете экономической теории, основных экономических категориях, законах и методах.

1.1. Предмет экономической теории

Основные понятия: экономика, частная и общая экономическая теория, предмет экономической теории, экономические отношения, экономические потребности, теоретико-познавательная функция, прогностическая функция, практическая функция, методологическая функция.

История свидетельствует, что впервые понятие «экономика» употребил древнегреческий ученый Ксенофонт. Оно явилось производным от двух греческих слов: «**ойкос**» - дом, хозяйство и «**номос**» - правило, закон. Под экономикой Ксенофонт понимал науку о законах или правилах ведения хозяйства в масштабе дома.

От другого греческого слова - **полис** (государство) – Аристотель, другой древнегреческий философ, образовал слово политика. Так он назвал науку о государственном устройстве.

Вот и получилось, что, когда однажды понадобилось найти название для книги об управлении хозяйством целой страны, француз Антуан де Монкретьен придумал название «Политическая экономия». Он опубликовал в 1615 г. сочинение «Трактат о политической экономии», которое дало название целой науке.

Любую науку формируют две составляющие: теория и практика, которые взаимно обуславливают друг друга: теория без практики мертва, практика без теории слепа. Теория в об-

щем виде выражается через систему категорий, понятий и законов, взаимосвязей и процессов объективного мира. Экономическая теория выражает закономерности развития экономики. Она представлена совокупностью наук, которые можно объединить в две группы: общая и частная экономические теории. Первая раскрывает сущность, содержание и закономерности развития экономических процессов в обществе в целом, безотносительно к отраслям и сферам деятельности. Вторая отражает отдельные функции экономического управления (теория учета, теория статистики, теория финансов и т.п.). Предметом нашего изучения является общая экономическая теория.

Экономика как особая сфера жизнедеятельности людей является общим объектом исследования различных экономических наук. Но каждая экономическая наука имеет свой предмет исследования.

Предмет любой науки - это то, на что направлена мысль, ее содержание, что изучает данная наука. Предметом экономической теории являются определенные экономические отношения.

Экономические отношения многоуровневые. Наиболее глубокие уровни экономических отношений выступают как не зависящие от воли и сознания людей. Это, прежде всего, материальные производственные отношения, например, стоимость как общественно-необходимые затраты труда на производство товара. Можно продать авторучку по более высокой или низкой цене, это зависит от воли продавца и покупателя, но ни тот, ни другой не сможет в результате этого повлиять на количество общественно необходимого труда, уже воплощенного в этом товаре. Поэтому стоимость есть объективное, от воли и сознания людей не зависящее, а цена – субъективное, зависящее от воли людей экономическое отношение.

Чем ближе экономическое отношение к поверхности жизни общества, тем больше их зависимость от сознательной деятельности человека, тем больше возможности у людей

влиять на них выбирать между различными вариантами осуществления экономических процессов.

В экономике люди сталкиваются с проблемой выбора способов удовлетворения своих потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

Потребности - это нужда человека в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, личности и т.п. Под ограниченностью ресурсов понимается невозможность удовлетворения ими потребностей всех членов общества одновременно и в полном объеме. Сталкиваясь с этой проблемой, общество должно решать: что, как и кого производить, как распределять произведенное, чтобы максимально удовлетворить потребности.

Способами решения названных задач также занимается экономическая теория. Она выявляет как глубинные связи, объективные закономерности развития экономических отношений, так и внешние их формы, зависимые от сознательного поведения людей. Исходя из этого, можно дать следующее определение предмета экономической теории: экономическая теория – это общественная наука, которая изучает экономические отношения между людьми, закономерности их развития, поведение хозяйствующих субъектов в процессе выбора способов оптимального использования ограниченных ресурсов с целью удовлетворения растущих потребностей.

Роль экономической теории, ее воздействие на общественную жизнь и значение для каждого человека можно выразить через следующие функции:

Первая функция – это **теоретико-познавательная**. Благодаря изучению данной науки можно узнать, что такое экономика, какие отношения и связи в ней существуют, какие законы действуют.

Глубокое знание изучаемого объекта позволяет видеть его настоящее состояние, предвидеть возможности изменения в нем, давать прогнозы. Это дает основание говорить о **прогностической** функции экономической теории, помогающей

видеть будущее экономики или ее отдельных сфер и элементов.

Важное значение имеет **практическая** функция экономической теории. Изучая экономические отношения и законы, экономическая теория приходит к определенным выводам, на основе которых даются рекомендации политикам, хозяйственникам, органам управления народным хозяйством. Это означает, что экономическая теория лежит в основе экономической политики.

Наличие практической функции позволяет говорить об экономической теории как о нормативной науке, способной давать не только описание того, что есть, но и того, как должно быть, в каком направлении следует развиваться экономике в целом или ее отдельным сферам и отраслям, как могут быть устранены препятствия на пути развития, какие меры для этого должны быть приняты.

Наконец, экономическая теория выполняет **методологическую** функцию. Это означает, что она служит методологической основой конкретных экономических наук.

1.2. Система экономических отношений и ее структура

Основные понятия: общественное производство, труд, рабочая сила, предмет труда, средства труда, производство, распределение, обмен, потребление, воспроизводство.

Чтобы выполнить свои задачи, экономическая теория должна не просто регистрировать какие-то экономические явления и факты, а систематизировать их, анализировать и обобщать. Результатом такой работы являются экономические категории, представляющие собой теоретические обобщения явлений и процессов экономической жизни общества. С помощью экономических категорий отражаются и осмысливаются реальные связи между явлениями, их взаимозависимость и взаимообусловленность.

На данной основе возникает система экономических отношений и ее важнейшее звено – общественное производство.

В основе жизни человека и общества лежат хозяйственная деятельность, производство.

Производство - это процесс, взаимодействия человека и природы в определенной общественной форме в целях создания материальных и духовных благ, удовлетворяющих потребности людей. Из данного определения вытекает структура содержания общественного производства, которое включает вещественную и общественную стороны производства и его цели.

Вещественную сторону общественного производства образует процесс взаимодействия человека с природой. Труд человека в соединении с природой создает общественное богатство.

Труд – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой совершается обмен веществ между природой и обществом. Но данный процесс совершается не сам по себе. Его совершает человеческая производительная сила, рабочая сила. **Рабочая сила** – это совокупность физических и умственных способностей, которыми располагает человек и которые им используются для производства жизненных благ. Именно рабочая сила совершает процесс труда. Следовательно, рабочая сила и труд тесно связаны между собой и составляют единство. Но они имеют и различия. Рабочая сила – это способность к труду. Человек способен трудиться, но он не всегда трудится, а лишь тогда, когда появляется такая необходимость. Труд же - это функция рабочей силы, процесс ее потребления.

Процесс труда включает три простых момента: сам труд (живой труд человека), предмет труда и средства труда.

Предмет труда – это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта. Предметы труда подразделяются на:

1. данные самой природы (например, залежи угля);

2. продукты предшествующего труда (сырье, полуфабрикаты и т.п.);

3. искусственно созданные продукты с заранее заданными свойствами (синтетические ткани, композитные материалы и т.д.).

Средства труда – это вещь или комплекс вещей, с помощью которых человек воздействует на предметы труда, создавая готовый продукт.

Средства труда подразделяются на:

1. орудия труда (машины, оборудование, механизмы, инструменты, передаточные устройства и т.д.);

2. средства труда, которые служат для хранения предметов труда (трубы, цистерны, сосуды и т.д.);

3. «естественные» условия производства (шоссе, мосты, трубопроводы, средства связи и т.д.);

4. управляющее устройство.

Предметы труда и средства труда, необходимые для создания какого-либо товара, образуют **средства производства**.

Средства производства (вещественный фактор) и люди, обладающие способностью к труду (личный фактор), в их взаимодействии образуют **производительные силы**.

Основным фактором, способствующим развитию производительных сил, является научно-технический прогресс, проявляющийся в различных формах. В условиях научно-технической революции происходит преобразование факторов производства. Средства производства обогащаются информатикой, электронно-вычислительной и компьютерной техникой. Происходят качественные изменения и со стороны труда: появляется его научная организация, повышается квалификационный и интеллектуальный уровень работников, увеличивается роль и значимость предпринимательских способностей.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что вещественную сторону общественного производства представляют производительные силы общества. Общественную

сторону производства представляют экономические отношения.

Экономические отношения — это отношения между людьми, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ и услуг. Характер экономических отношений определяется формой собственности на средства производства. Они включают в себя, во-первых, производственные отношения, т.е. те, которые распространяются только на сферу производства, и, во-вторых, отношения, которые складываются в непроизводственной сфере.

По структуре экономические отношения подразделяются на **организационно-экономические** и **социально-экономические**.

Организационно-экономические отношения складываются по поводу того, как организованы производство, распределение и обмен производственного продукта. Формами организации являются: разделение труда, кооперация труда, концентрация производства (укрупнение фирм), его централизация (объединение многих хозяйственных единиц в единое целое) и др.

Социально-экономические отношения складываются между людьми по поводу условий производства, определяемых формами собственности на средства производства. От формы собственности зависит главное: социально-экономическое содержание отношений производства, распределения, обмена и потребления. Развитие этих отношений всегда осуществляется в интересах собственников.

Результатом хозяйственной деятельности людей в течение года является общественный продукт. В своем движении он проходит четыре стадии: производство, распределение, обмен и потребление.

Производство есть процесс создания полезного продукта. Это исходная стадия. По поводу его места в движении общественного продукта существуют разные позиции экономи-

стов. Одни считают, что эта стадия имеет решающее значение, ибо если не созданы материальные и духовные блага, то нечего распределять, обменивать и потреблять.

По мнению других, экономика появляется лишь тогда, когда возникает обмен, поэтому именно обмен и распределение выступают решающими сферами. В своих суждениях они ссылаются на западные исследования, которые, как правило, начинаются с обмена и распределения.

Распределение означает определение доли каждого человека в произведенном продукте.

Обмен - это процесс, во время которого одни продукты обмениваются на другие. Распределение и обмен органично связаны с производством, они являются звеньями одной цепи. Распределение и обмен опосредуют связь между производством и потреблением.

Потребление представляет собой использование созданных благ для удовлетворения человеческих потребностей. Потребление является заключительной фазой использования продукта.

Потребление может быть производственным и непроизводственным. Производственное потребление означает использование в производственном процессе средства производства и рабочей силы. Непроизводственное потребление выступает как личное и общественное. Личное потребление – это удовлетворение потребностей людей в пище, одежде, образовании, отдыхе и т.д. общественное - удовлетворение потребностей общества в науке, образовании, культуре, управлении, обороне и т.д.

Воспроизводство – это повторение процесса производства.

Различают простое и расширенное воспроизводство. Под простым понимается повторение процесса производства в прежних масштабах. Под расширенным – возобновление во все увеличивающихся размерах.

1.3. Экономические категории, законы и методы экономической теории

Основные понятия: экономические категории, экономические законы, причинно-следственные связи, микроэкономика, макроэкономика, анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия, гипотеза, диалектический метод.

Важнейшей задачей экономической теории является выявление связей и взаимосвязей в общественном производстве.

Наиболее глубокими и существенными являются причинно-следственные связи, когда одно явление выступает как причина возникновения другого.

Выявление и познание этого типа связей – одна из важнейших задач экономической теории. Сложность заключается в том, что далеко не все связи экономической жизни причинно-следственные. Если одно событие предшествует другому, это не означает, что оно является его причиной.

Между ними может вообще не быть никакой связи, либо существовать корреляционная связь, ничего не говорящая об их причинной зависимости.

Если в результате экономического анализа удалось найти прочные, сущностные причинно-следственные связи, то можно говорить о причинной подчиненности происходящих экономических процессов, о действии экономических законов.

Первая ступень познания экономических процессов и явлений начинается с экономических категорий.

Экономические категории – это абстракции экономических отношений, это логические понятия, отражающие определенные стороны экономических явлений и процессов.

Экономические законы – это устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные связи между экономическими процессами и явлениями, выражающие сущность экономических отношений.

Экономические законы не следует смешивать с естественными. Между ними есть общие черты и различия. Об-

щим является то, что и те, и другие носят объективный характер. Люди их не создают, как это происходит с юридическими (правовыми) законами. Люди могут познать объективно существующие законы и согласовать с ними свои экономические действия. Но в отличие от естественных законов, которые действуют вечно, экономические законы носят исторический характер.

Экономические законы, являясь объективными по своей природе, проявляются только через субъективную деятельность людей: какова деятельность людей, таков и характер проявления законов.

Экономические законы в своей совокупности образуют систему экономических законов, которая включает в себя различные группы и виды законов.

По социальному признаку выделяют:

1. специфические экономические законы, которые действуют в одном обществе и выражают господствующие в ней социально-экономические отношения (законы распределения материальных благ при рабстве или феодализме);
2. общие экономические законы, которые присущи всем социально-экономическим системам (закон роста производительности труда, закон возвышающихся потребностей и др.).

По фазам движения продукта:

1. законы производства (закон соответствия факторов производства, закон повышения производительности труда и др.);
2. законы распределения (закон распределения жизненных средств, закон возмещения затрат рабочей силы и др.);
3. законы обмена (закон стоимости, законы спроса и предложения, законы денежного обращения и др.);
4. законы потребления (закон возвышающихся потребностей, закон перемены труда и др.);

Знание экономических законов дает представление о направлении развития явлений и их вероятных последствиях,

тем более вероятных, чем ближе реальные условия к тем идеалам, для которых закон был сформулирован.

Экономическая теория, как и любая другая наука, использует широкий спектр методов научного познания. Слово «**метод**» происходит от греческого «*methodos*», что буквально означает «путь к чему-либо». Поэтому метод (в самом широком смысле слова) можно определить как деятельность, направленную на достижение какой-либо цели.

Одним из методов является формальная логика – изучение предмета со стороны его структуры, формы. Основными приемами познания в формальной логике являются: **анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия, гипотеза.**

Анализ – это метод познания, состоящий в расчленении целого на составные части и исследовании каждой части в отдельности.

Синтез – метод, состоящий в соединении отдельных частей в единое целое. Посредством синтеза воссоздается единая целостная картина общего экономического процесса, в котором прослеживается взаимодействие его составных частей, связей и отношений между ними.

Индукция как логическое умозаключение позволяет обеспечить переход от изучения единичных, частных, отдельных фактов к обобщениям, к получению общих положений и выводов.

Дедукция – метод, основанный на умозаключениях, позволяющих сделать переход в научном познании от общих выводов к частным и конкретным явлениям в экономической жизни общества.

Аналогия – это метод познания, основанный на переносе одного или ряда свойств с известного явления на неизвестное. Многие открытия в экономической теории были сделаны по аналогии. Например, А. Курно, изучая механическое равновесие, пришел к идее экономического равновесия.

Постановка проблемы в форме парадокса способствует рождению гипотезы. **Гипотеза** – это метод познания, заклю-

чающийся в выдвижении научно обоснованного предложения о возможных причинах или связях явлений и процессов. Гипотеза возникает тогда, когда появляются новые факторы, противоречащие старой теории.

Качественно новый этап в развитии методологии экономической теории связан с применением диалектического метода исследования. **Диалектический метод**, во-первых, исходит из того, что в природе и обществе все явления и отношения не выступают раз и навсегда данными, вечно и неизменно существующими. Они находятся в процессе развития и изменения. Применительно к экономической теории это означает, что следует рассматривать экономические категории и законы, процессы и явления не как застывшие, неподвижные, вечные, а как изменяющиеся и развивающиеся. Необходимо постоянно выяснять, как, почему и в силу каких причин возникают, развиваются и исчезают экономические явления.

Во-вторых, в его основе лежит утверждение, что в природе и обществе развитие идет от простого к сложному, от низшего к высшему. Сложное отношение может появиться лишь после того, как развилось предшествующее ему простое. Переход от простого к сложному, сопровождается приобретением новых качеств и в то же время сложное отношение, являясь качественно новым, содержит черты, присущие предшествующему простому отношению.

В-третьих, диалектический метод исходит из того, что движущей силой развития является единство и борьба противоположностей, внутренние противоречия того или иного явления. В экономической теории движущими силами экономического прогресса считаются противоречия между производством и потреблением, различными видами интересов и т.д.

Научное абстрагирование означает очищение исследуемого объекта от случайного, временного, единичного и выделения в нем прочного, устойчивого, типичного. Благодаря применению метода абстракции удастся улавливать сущность явлений, от сущности одного порядка переходить к сущности

более глубокого уровня, формулировать категории и законы науки, выражающие эти сущности.

Метод единства исторического и логического. Исторический метод ведет изучение реальных экономических отношений в той последовательности, в какой они возникали и развивались. Логическое исследование системы экономических отношений отражает реальный процесс их исторического развития. Но логическое исследование не просто копирует историю. История имеет массу случайностей, которые могут увести от главного или же привести к поверхностному описанию явлений. Поэтому чисто исторический процесс должен быть очищен от всего случайного и несущественного. Логический метод предполагает рассмотрение исторически-определенной системы экономических отношений в ее зрелом, развитом состоянии. Это дает возможность всесторонне глубоко раскрыть сущность всех ее элементов.

Каждое экономическое явление имеет качественную и количественную стороны, находящиеся в тесной связи и взаимозависимости. Качественная сторона выражает сущность явления. Она выступает ведущей, определяющей количественные величины, меру данного отношения. Количественный анализ предполагает широкое использование в экономической теории статистических данных, методов математики, экономико-математического моделирования и вычислительной техники.

Привлечение математики к экономическим исследованиям играет важную роль в изучении количественных связей в экономике, определении темпов роста отдельных экономических звеньев, установлении оптимальных пропорций, прогнозировании структурных сдвигов в производстве, распределении и использовании валового внутреннего продукта и т.д.

Однако математический и статистический анализ только тогда вскрывает реальные отношения, когда он тесно связан с качественным содержанием анализируемого предмета.

Экономические явления исследуются системно. Системный подход предполагает трактовку экономического объекта как системы и в то же время как элемента еще более сложной системы. Экономические явления исследуются по составу и структуре, в определенной последовательности, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости.

Появление системных методов исследования сопровождалось бурным развитием экономико-математического моделирования.

Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования.

Экономический эксперимент – это искусственное воспроизводство экономического явления или процесса с целью изучения его в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения. Эксперименты могут проводиться как на микро-, так и на макроуровне, как в условиях рыночной экономики, так и вне ее.

Эксперимент призван практически подтвердить или опровергнуть теоретическую гипотезу, представляющую собой предположение, объясняющее тем или иным образом какое-то явление или процесс. Роль эксперимента в экономике ограничена. Нельзя, например, искусственно построить какое-то общество, чтобы проверить, правильна ли была гипотеза или нет.

Вопросы для самоконтроля

1. В каком соотношении находятся понятия экономики как хозяйства и экономики как науки?

2. Почему предмет экономической теории у разных школ различен?

3. Какие экономические отношения не являются производственными отношениями?

4. Являются ли предметом изучения экономической теории технико-экономические отношения?

5. Что такое средства производства? Чем средства производства отличаются от средств труда?

6. В чем разница между производительными силами и средствами производства?

7. Почему экономические законы действуют независимо от того, познали их люди или нет?

8. В чем состоят особенности применения диалектического метода в экономической теории?

9. Почему в экономических исследованиях возможно применение математических методов?

10. Почему общественная практика является критерием истины?

Список литературы

1 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.

2 Добрынина А.И. Экономическая теория [Текст]: Учебник/ А.И. Добрынина, В. В. Багинова, Т.Г. Бродская и др.; Под общ. ред. проф. А.И.Добрынина - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 747 с.

3 Земляков Д.Н. Микроэкономика [Текст]: Учебник 3-е изд.- М.: Кнорус, 2013. - 320 с.

4 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.

5 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.

6 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.

7 Экономическая теория [Текст]: учебник / Р.А. Бурганов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 416 с.

2. БАЗОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ: РЕСУРСЫ И ПОТРЕБНОСТИ, ПРОБЛЕМА ВЫБОРА, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Цель: изучить типологию потребностей и ресурсов, сущность проблемы выбора, определение альтернативных издержек и эффективности хозяйствования.

2.1 Основные экономические понятия

Основные понятия: потребности, иерархия потребностей, свободные ресурсы, экономические ресурсы, факторы производства.

Непременным свойством человеческого общества, каждого человека является необходимость постоянно удовлетворять потребности.

Потребности можно определить как объективную нужду человека или группы людей в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, личности и т.п.

Сам термин «потребность» встречается еще в трудах Аристотеля. Однако экспериментальное изучение потребностей началось только в 1920-е годы.

В течение более ста лет экономисты и психологи пытались создать классификацию потребностей человека. В экономической литературе можно встретить самые разные подходы.

Альфред Маршалл (1842-1924 гг.) делил потребности по парному признаку на:

- первичные (например, потребность в еде) и вторичные (например, в чтении);
- абсолютные (например, потребность в одежде) и относительные, обусловленные абсолютными потребностями (в машинах для изготовления одежды);

- высшие (потребность в духовном развитии) и низшие (физиологические);

- положительные и отрицательные (например, потребность в алкоголе и наркотиках);

- неотложные и отсроченные;

- индивидуальные и коллективные;

- частные и государственные.

Широкую известность получила теория иерархии нужд (потребностей), разработанная американским психологом Абрахамом Маслоу. Он выделяет пять основных категорий потребностей:

1. Физиологические потребности.

К данной группе относятся потребности в еде, воде, воздухе и т.п., необходимом для физического выживания человека. Эти потребности в значительной степени связаны с поддержанием физиологических процессов и порождены физиологией человека.

2. Потребность в безопасности.

Потребности данной группы связаны со стремлением и желанием человека находиться в стабильном и безопасном состоянии. Быть защищенным от страха, боли, болезней и других страданий, которые может принести жизнь человеку.

3. Потребность социальная.

Это потребность в человеческих взаимоотношениях, в любви, семье, друзьях и т.д.

4. Потребность в самоутверждении.

Данная группа отражает потребность людей в самоуважении за счет достижения определенного уровня мастерства и компетентности, потребность в успехе, карьере и признании со стороны окружающих.

5. Потребность в самоактуализации.

Последняя группа объединяет потребности человека в самовыражении, в реализации скрытых способностей, в понимании собственного назначения, наиболее полном использовании своих знаний и умений.

Маслоу полагал, что по мере удовлетворения потребностей более низкого уровня возникают потребности более высокого порядка.

С точки зрения экономики важно отметить принципиальное свойство динамики потребностей – с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. Появляются не только новые потребности, но и отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей и т.д. это находит выражение в законе возвышения потребностей.

Возрастание потребностей создает сильнейший побудительный мотив для создания благ. Блага – это предметы, предназначенные для удовлетворения потребностей людей. В качестве благ могут выступать вещи, имеющие предметную материальную форму, услуги, а также сами свойства вещей и услуг. Блага могут быть дарованными природой и созданными людьми. Чтобы создавать блага для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы.

Ресурсы представляют собой совокупность всех материальных благ и услуг, используемых человеком для производства необходимой ему продукции.

Все ресурсы можно разделить на 2 класса – свободные и экономические.

Свободные ресурсы имеются в неограниченном количестве и имеют нулевую цену на рынке.

Количество экономических ресурсов относительно ограничено и за их использование необходимо платить.

Деление ресурсов на свободные и экономические не носит постоянного характера, а зависит от сложившейся экономической ситуации. Например, в результате ухудшения природной среды и обострения экономической ситуации некогда свободные ресурсы (вода) могут стать редкими и превратиться в экономические.

Главной чертой экономических ресурсов является их ограниченность. Под ограниченность ресурсов понимается

невозможность удовлетворения ими потребностей всех членов общества одновременно и в полном объеме. Основные причины такого характера ресурсов следующие:

1. часть ресурсов не возобновляется.
2. многие ресурсы не эластичны, т.е. не взаимозаменяемы при производстве альтернативных товаров.
3. существуют предельные экологические нагрузки на природные ресурсы в виде пороговых ситуаций, за пределами которых при увеличении добычи и использовании ресурсов ухудшается качество окружающей среды.

Структура ресурсов отражает природу их происхождения. В современных условиях принято выделять следующие типы ресурсов:

- **природные**, включающие землю, лес, воду, полезные ископаемые, которые разведаны, определены, задействованы в общественном производстве;

- **материальные** ресурсы, состоящие из машин, оборудования, готового сырья и материалов и т.п.;

- **людские** ресурсы, включающие:

1. труд наемных работников;
2. предпринимательские способности работников, обеспечивающих организацию производства, принятие хозяйственных решений, определение перспектив развития предпринимательской деятельности;

- **информационные** ресурсы, состоящие из информации и средств, обеспечивающих ее получение, передачу, переработку и потребление.

Под фактором **«земля»** подразумеваются все природные ресурсы (собственно земля, водные и лесные ресурсы, недра и т.д.).

К **«капиталу»** относят весь накопленный запас средств, используемый в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю (машины, оборудование, инструменты, фабрично-заводские, складские помещения и т.д.).

Труд как фактор производства проявляется тогда, когда рабочая сила соединяется с орудием труда, и начинается процесс труда.

В современной экономической теории в качестве фактора производства выделяют **предпринимательские способности**, под которыми понимается особый вид человеческих ресурсов, заключающийся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

2.2. Проблема выбора. Альтернативные издержки

Основные понятия: кривая производственных возможностей, альтернативные издержки, ограниченность ресурсов.

Ограниченность экономических ресурсов и неограниченность человеческих потребностей неизбежно порождают фундаментальную экономическую проблему – проблему выбора. Находясь перед лицом самых разнообразных потребностей, человек вынужден выбирать наилучшие направления и способы распределения ограниченных ресурсов между различными конкурирующими целями.

Сущность проблемы свободы выбора можно проиллюстрировать с помощью простейшей графической модели – **«кривая производственных возможностей»**, или «трансформации». При ее построении предполагаются следующие условия:

1. выпускаются всего две группы товаров: товар x и товар y ;
2. количество ресурсов ограничено некоторым строго определенным объемом и является величиной постоянной;
3. уровень технологии задан и не меняется, т.е. в ходе анализа исключается технический прогресс;
4. экономика является закрытой, т.е. отсутствуют внешнеэкономические связи и нельзя использовать преимущества международного разделения труда.

Теперь построим кривую производственных возможностей. По оси абсцисс будем откладывать количество масла, по оси ординат – количество пушек. Эти два товара обычно используются для иллюстрации проблемы выбора между гражданским и военным производством.

Если все ресурсы используются для производства пушек, то экономика находится в точке А, т.е. максимально возможный объем производства пушек равен отрезку ОА, максимальный объем производства масла – нулю. Соответственно, если все экономические ресурсы общества используются на производства масла, то экономика находится в точке F (это означает максимально возможное производство масла в объеме OF и пушек – в нулевом объеме). Это крайние предположения, но между этими крайностями имеются и другие варианты. Если мы пожертвуем некоторым количеством пушек, то сможем иметь и некоторое количество масла. График числа возможностей показан в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Возможности	Пушки	Масло
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Наглядно эти же варианты производства можно представить с помощью графика производственных возможностей (рис.2.1). Полученная на рис. 2.1 кривая ABCDEF будет определять границу производственных возможностей общества.

Каждая точка на данной кривой показывает максимально возможный объем производства обоих товаров при полном использовании всех имеющихся ресурсов. Точки, находящиеся внутри области производственных возможностей (точка V), представляют такую комбинацию пушек и масла, при которой не все ресурсы полностью используются. Точки, расположен-

ные вне кривой (точка N), характеризуют недостижимый выпуск продукции, при полном использовании ресурсов и существующей технологии.

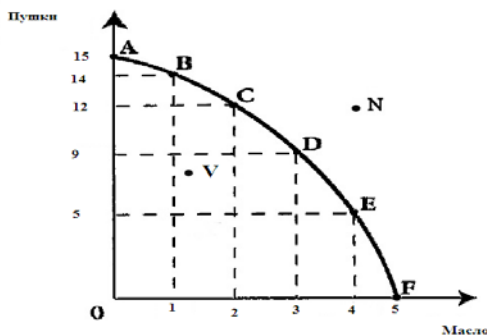


Рис.2.1. График производственных возможностей

Полученную модель кривой производственных возможностей можно использовать для анализа одного из важнейших экономических понятий – **«альтернативные издержки»**. Как видим, во всех промежуточных точках общество производит оба товара, используя полностью все имеющиеся ресурсы. При этом общество вынуждено делать выбор. В условиях, когда объем внутренних и внешних ресурсов ограничен, дополнительное производство одного из товаров возможно только за счет сокращения производства другого товара.

Количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого товара на единицу, называется альтернативными издержками, или издержками упущенных возможностей.

Если используемые в экономике ресурсы носят специализированный характер, то при изменении структуры производства (на графике рис.2.1. это можно отразить перемещением из точки В в точку С) происходит последовательное вовлечение в производство все большего количества менее эффективных ресурсов. Поэтому выпуск каждой дополнительной единицы одного товара «оплачивается» постоянно возрастающими альтернативными издержками.

Таким образом, модель кривой производственных возможностей иллюстрирует три основополагающих экономических принципа:

1. ограниченность ресурсов – об этом свидетельствует существование области недостижимых значений за границей КПВ;

2. необходимость выбора в условиях ограниченности - общество вынуждено определять, какое сочетание товаров X и Y в наилучшей степени удовлетворяет его интересы;

3. наличие альтернативных издержек – об этом свидетельствует убывающий характер кривой, поскольку для производства дополнительной единицы одного товара надо отказаться от выпуска какой-либо величины другого товара.

Конечно, общество может выйти за границы своих производственных возможностей. Для этого нужно отказаться от ряда исходных допущений данной модели, таких как:

1. увеличение объема производственных ресурсов (освоение новых земель, открытие новых месторождений, вовлечение в производство ранее не работавших, иммиграция;

2. внедрение технических и технологических новшеств;

3. использование преимуществ международных экономических отношений.

Все перечисленное позволяет преодолеть ограниченность ресурсов и расширить возможности экономической системы.

2.3. Хозяйствование и эффективность

Основные понятия: экономические субъекты, эффективность, оптимум Парето, производительность труда, капиталоотдача, материалоотдача.

Необходимость осуществлять выбор из возможных вариантов принятия решений по производству, распределению, обмену и потреблению благ требует хозяйствования.

Хозяйствование – это совокупность мер и действий экономических субъектов, направленная на принятие наиболее экономичных решений, предполагающих удовлетворение потребностей и достижение целей с наименьшими затратами.

Экономические субъекты характеризуются тем, что могут самостоятельно принимать решения по достижению целей и имеют в своем распоряжении ресурсы. Такими субъектами в экономике являются домашние хозяйства, производственный сектор, государство.

Хозяйствование предполагает осуществление эффективной деятельности.

Как мы выяснили, производство продукции, соответствующее любой точке на кривой производственных возможностей, является эффективным. Что это означает?

Понятие «эффективность» было впервые разработано и применено к экономическим процессам итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето. Критерий, предложенный Парето, позволял сравнивать результаты различных экономических ситуаций.

Экономическая эффективность, по Парето, - это такое состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения хотя бы одного из участников.

По-другому подобная ситуация называется Паретооптимальное состояние, или оптимумом Парето.

Впоследствии (в начале 20 в.) была доказана теорема о том, что общее рыночное равновесие и есть Паретооптимальное состояние рынка. Это означает, что когда все субъекты рынка, стремясь каждый к своей выгоде, достигают взаимного равновесия интересов и выгод, суммарное удовлетворение всех членов общества достигает своего максимума.

Очевидно, что все точки, лежащие на кривой производственных возможностей, являются эффективными в соответствии с критерием Парето, поскольку дополнительное увели-

чение производства одного товара возможно лишь за счет сокращения производства другого товара.

В реальной экономике эффективность имеет многообразные формы выражения. Эффективность в общем виде есть соотношение результатов и затрат.

На уровне общего подхода к эффективности следует различать ресурсную (факторную) эффективность, когда результат соотносится с одним из факторов производства: трудом, капиталом, материалами; и общую эффективность, когда результат соотносится с общими текущими затратами той или иной экономической единицы. Примером ресурсной эффективности служат.

Производительность труда = результат / затраты труда.

Капиталоотдача = результат / примененный капитал.

Материалоотдача = результат / затраты материала.

Общая эффективность выражается в показателях рентабельности как соотношение:

Результат/ использованный капитал или результат/издержки производства, а так же в других формах.

Иная характеристика эффективности имеет место при предельном анализе. В этом случае экономические явления рассматриваются в постоянно изменяющемся виде. Это требует оценки не только экономических величин, но и изменений (приростов).

В этом случае рационально действующий экономический субъект сопоставляет не только общий уровень выгод и затрат, но и дополнительную (предельную) выгоду и дополнительные (предельные) затраты. Если предельная выгода превышает предельные затраты, то их разность – предельный доход – будет положительным. А это означает, что в копилку общего дохода, будет внесен еще один вклад.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем сущность проблемы выбора в экономической теории?
2. Каким образом кривую производственных возможностей можно использовать для анализа альтернативных издержек?
3. Какие основополагающие экономические принципы иллюстрирует кривая производственных возможностей?
4. Что такое оптимум Парето?

Список литературы

- 1 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.
- 2 Добрынина А.И. Экономическая теория [Текст]: Учебник/ А.И. Добрынина, В. В. Багинова, Т.Г. Бродская и др.; Под общ. ред. проф. А.И.Добрынина - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 747 с.
- 3 Земляков Д.Н. Микроэкономика [Текст]: Учебник 3-е изд. / Д.Н. Земляков, Ю. В. Тарануха - М.: Кнорус, 2013. - 320 с.
- 4 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
- 5 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.
- 6 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.
- 7 Экономическая теория [Текст]: учебник / Р.А. Бурганов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 416 с.

3. СОБСТВЕННОСТЬ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Цель: раскрыть понятие собственности, сформировать представление о структуре собственности, изучить виды собственности.

Основные понятия: собственность, субъект собственности, объект собственности, движимое имущество, недвижимое имущество, интеллектуальная собственность, отношения собственности, владение, пользование, распоряжение, присвоение, частная собственность, индивидуальная частная собственность, коллективная частная собственность, государственная собственность, смешанная собственность, национализация, приватизация, денационализация, реприватизация.

Категория собственности всегда пользовалась пристальным вниманием экономистов. Вопросам собственности посвящали свои труды как зарубежные, так и отечественные авторы. Актуальность данной темы объясняется тем, что собственность определяет саму систему общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы распределения, обмена, потребления. Собственность играет решающую роль при определении положения групп и классов в обществе, их социального статуса и возможности доступа к использованию благ.

Собственность (от древнерусского «собность» — владение вещью или кем-либо) — принадлежность вещей, материальных и духовных ценностей определенным лицам, юридическое право на такую принадлежность и экономические отношения между людьми по поводу принадлежности, раздела, передела объектов собственности. Собственность относится к основным устоям общества. Поэтому любое правительство разрабатывает юридические законы о собственности.

Роль, место и значение собственности в экономической системе определяются следующими обстоятельствами:

во-первых, собственность является результатом исторического развития и фундаментом экономической системы, так как определяет цель производства, положение работника в производстве, форму присвоения факторов производства и материальных благ;

во-вторых, собственность характеризует экономический строй, закономерности его развития;

в-третьих, собственность определяет положение различных слоев в обществе (классы);

в-четвертых, фиксирует имущественные права физических и юридических лиц.

Собственность - это не вещь, а отношение по поводу вещей. В собственности выражается право субъекта на пользование объектом (вещью).

Собственность как присвоение людьми материальных благ в процессе их производства, обмена, распределения и потребления представляет собой единство юридического и экономического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание собственности получает экономическую форму реализации.

Долгое время собственность рассматривалась как отношение человека к какому-либо имуществу, власть человека над ним. В настоящее время под **собственностью** понимают систему экономических и юридических отношений, характеризующих социально-экономические и организационные формы присвоения имущества. Иными словами, собственность — санкционированные, признанные обществом отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и их использованием.

В отношениях к собственности всегда присутствует две стороны: субъект и объект собственности. Раскрывая структуру собственности, следует различать:

1) *субъект собственности (собственник)* — активная сторона отношений, представленная лицом, или группой лиц,

обладающих каким-либо имуществом, распоряжающихся и пользующихся им. Собственность не может быть бессубъектной, "ничейной". Она всегда кому-то принадлежит. Поэтому нет собственности без субъекта собственности. Субъектами присвоения могут быть физические или юридические лица, обособленные от других юридических или физических лиц как собственники данных средств или результатов производства, их хозяева;

2) **объект собственности** — пассивная сторона отношений в виде какого-либо имущества, принадлежащего целиком или частично собственнику. В качестве объектов собственности в законодательстве большинства стран закрепляются недвижимое и движимое имущество, интеллектуальная собственность. **Недвижимое имущество** состоит из земли, зданий и сооружений, а также объектов инфраструктуры. Движимое имущество включает машины, оборудование, инструменты, товары длительного пользования (автомобили, мебель и т. д.). **Интеллектуальная собственность** представлена научно-техническими изобретениями, достижениями в области искусства и литературы, а также другими продуктами человеческой деятельности.

3) **отношения собственности**, которые складываются между людьми в связи с переходом имущества (присвоением или отчуждением вещей, ценных бумаг, недвижимости и иной собственности) от одного субъекта хозяйствования к другому, где раскрывается характер присвоения используемых средств производства и экономическая реализация собственности.

Одним из наиболее распространенных вариантов интерпретации собственности в современных условиях является **теория прав собственности**. Ее разработке посвящены труды многих видных экономистов: Р. Коуза, А. Алчиана, Д. Норта, Р. Познера и других. Данная теория базируется на двух положениях. Во-первых, авторы отмечают, что категория собственности является следствием факта редкости ресурсов и возможности их альтернативного применения. Категория соб-

ственности актуальна только в свете проблемы ограниченности ресурсов. Отношения собственности - это система ограничения доступа других людей к редким ресурсам, к какому-либо имуществу. Главной составляющей отношений собственности является **присвоение**, то есть отчуждение вещи от других людей. **Отчуждение** - лишение данного лица возможности использовать некое имущество. Иными словами, один человек относится к определенному имуществу как к своему, а все другие люди воспринимают это имущество как чужое. Присвоение собственности может осуществляться посредством производства, обмена, распределения, завоевания, дарения, кладоискательства и т. д. Образование собственности может идти разными путями, но в любом случае в ее основе лежит труд - мирный (труд ремесленника, крестьянина, купца, наемного работника) или военный (труд воина). В чью-либо собственность имущество превращается благодаря труду и его результаты не могут быть бесхозными.

Во-вторых, авторы теории прав собственности утверждают, что собственность - это совокупность правовых норм по использованию вещи. К таким нормам относят:

- право владения - право исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования - право применения полезных свойств вещи для себя;
- право управления - право решать как, кем и каким образом будет использоваться собственность;
- право на доход - право обладать результатами от использования собственности;
- право суверена - право на потребление, отчуждение, изменение или уничтожение блага;
- право на безопасность - право на защиту от экспроприации собственности и вреда со стороны внешней среды;
- право на передачу благ в наследство — право собственника назначать преемника этой собственности;
- право на бессрочность обладания;

- запрет на использование способом, наносящим вред окружающей среде;

- право на ответственность в виде взыскания — право на взыскание собственности в уплату долга;

- право на остаточный характер — право на существование общественных институтов и процедур, обеспечивающих восстановление нарушенных прав собственника.

Перечисленные права санкционируются обществом, его традициями, обычаями, законодательством и определяют отношения между людьми, складывающиеся в связи с существованием благ и их использованием.

Важно различать понятие собственности в юридическом и экономическом смысле. Собственность как **юридическая категория** определяет принадлежность объекта собственности ее субъекту, владельцу; регулирует оборот имущества, то есть смену собственника. Собственность как правовая категория представляет собой отношения между людьми по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом, где воля одних людей является границей воли других. Юристы оперируют с уже существующей собственностью, они не рассматривают вопрос ее происхождения. Юридическое содержание собственности включает в себя такие элементы, как: **владение, пользование, распоряжение и присвоение**.

Собственность в юридическом понимании показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах. Право собственности защищает собственника от других лиц, регулирует отношения, возникающие при образовании, распределении, разделе собственности и ее совместном владении несколькими собственниками.

Как **экономическая категория** собственность выражает отношения присвоения. В данном случае собственность — это общественно-производственные отношения между людьми по поводу присвоения материальных благ, в первую очередь средств производства. Экономисты изучают вопросы приоб-

ретения собственности путем производства, обмена, распределения. Для экономической теории очень важен объект собственности, так как обладание уникальной собственностью дает владельцу особый социальный статус по отношению к другим людям, не имеющим такой собственности.

Экономическое содержание собственности раскрывается через ее функциональные характеристики: владение, управление и контроль. Причем главным является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности.

Кроме того, экономическое содержание собственности раскрывается через отношение человека к природе, к себе и к обществу (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Экономическое содержание собственности

Функциональные характеристики	Владение, управление, контроль
Отношение человека к природе	Человек присваивает и потребляет природу, приспособляя ее к удовлетворению своих потребностей, т. е. трудится
Отношение человека к себе	Неотчуждаемое право человека на свою рабочую силу и способности как на объект собственности

Собственность как экономическая категория может существовать лишь при условии, если имеют место особые взаимозависимости между людьми, их общественными образованиями в связи с присвоением (или отчуждением) материальных условий и результатов производства, даров природы, рабочей силы или интеллектуальной собственности. Ведь нельзя что-либо присваивать (или отчуждать) вне общественных отношений, устанавливающих, кому принадлежат природные или созданные трудом блага, кто ими распоряжается, каков способ

и характер соединения рабочей силы и средств производства, как используются результаты производства.

Экономическое понимание собственности отличается от юридического. Это отличие состоит в следующем.

1. Экономика изучает не права дарения и наследования, а процесс производства материальных благ.

2. Для экономики более важное значение имеет объект присвоения, который и определяет положение субъекта в общественном производстве (владелец, наемный работник).

3. Экономическое положение субъекта определяет характер соединения работника со средствами производства, так как от этого зависит производственная деятельность и общественная форма продукта. В результате экономическая власть одних (собственники факторов производства) порождает экономическую зависимость других (наемные работники).

4. Понятие «присвоение» является главным в экономической характеристике собственности, так как означает, что присвоение (приобретение) благ одним участником предполагает отчуждение (изъятие) этого блага у другого. Присвоение-отчуждение означает обмен.

5. Экономическим признанием собственности являются доходы, которые принимают разнообразные формы - заработной платы, прибыли, ренты и т.д. - и тесно связаны с имущественным положением собственников. Получение (присвоение) дохода связано с присвоением факторов и результатов производства.

6. Экономический смысл распоряжения состоит не в дарении, продаже, уничтожении, а в отчуждении-присвоении.

Главный признак, отличающий экономическую природу собственности от юридической, состоит в том, что реальное присвоение определяется процессом производства.

Таким образом, понимание собственности как основы процесса производства, создающего условия для присвоения благ и доходов, - главный отличительный признак экономического содержания собственности от юридического.

В хозяйственной деятельности существует множество форм собственности. Форма собственности - это принадлежность разнообразных объектов собственности определенным собственникам.

Наибольшее распространение получили следующие формы собственности: частная, смешанная, государственная (рис. 3.1).

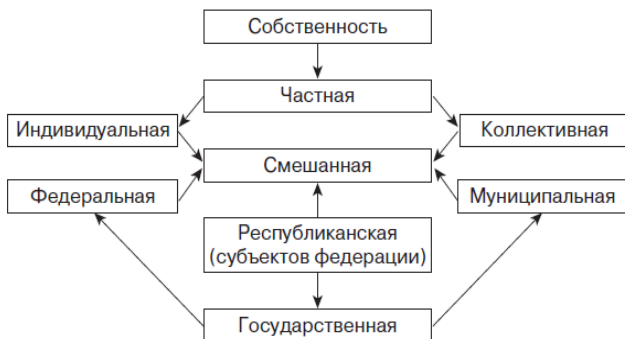


Рис. 3.1. Классификация форм собственности

Частная собственность на факторы, процесс производства и доходы предполагает использование наемного труда. При реализации прав собственности возможно разделение прав пользования и распоряжения. Это означает, что трудятся - одни, распоряжаются доходами - другие. Экономическую власть имеют те, кто распоряжается доходами, а те, кто ими не распоряжается, находятся в экономической зависимости.

Различают также индивидуальную и коллективную формы частной собственности.

Индивидуальная частная собственность — трудовая собственность на условия производства и доходы. Владение, распоряжение и пользование осуществляет сам собственник (владельцы личного подсобного хозяйства, отдельные торговцы, работники, занятые ИТД). Сюда же относится личная собственность на предметы потребления.

Коллективная частная собственность основана на объединении индивидуальных собственников. Это групповая собственность на условия и результаты производства. Она может быть кооперативной, акционерной, совместной, арендной и т.д. Каждый из членов коллективной собственности участвует в производстве своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении и распоряжении доходами.

Государственная - собственность государства на условия и результаты производства. От предыдущих форм собственности она отличается тем, что абсолютные права собственности находятся не у отдельных лиц, а у государственного института, обладающего экономической и политической властью. Государство выступает как верховный распорядитель имущества. Субъектом, владеющим и распоряжающимся этой собственностью, являются государственные органы. В результате государство получает право присваивать часть доходов других субъектов экономических процессов через налоги, пошлины, сборы и т.д. и перераспределять их.

Государственная собственность состоит из федеральной, республиканской (собственности субъектов федерации) и муниципальной.

Смешанная собственность - это соединение различных форм собственности. Владение, распоряжение и пользование осуществляются специально созданными органами.

Таким образом, перечисленные формы собственности не исчерпывают всего многообразия существующих форм и находятся в постоянном развитии, которое определяется экономическим состоянием общества.

Экономические отношения по поводу присвоения подвижны. Это означает, что формы собственности могут переходить одна в другую. Этот процесс осуществляется разными методами. Рассмотрим важнейшие из них.

Национализация — это переход частной собственности на основные объекты хозяйства (земля, промышленность, транспорт, банки) в собственность государства. Национализа-

ция имеет различное социально-экономическое и политическое содержание в зависимости от того, кем, в чьих интересах и в какую историческую эпоху она проводится. Процессом, обратным национализации, является приватизация.

Приватизация (от лат. *privatus* — частный) — это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность. Приватизация может носить скрытый характер, например аренда государственного имущества на длительный срок частными лицами или компаниями; может быть частичной, когда распродается, например, лишь часть акций; может осуществляться в виде денационализации и реприватизации.

Денационализация — представляет собой возврат государством национализированного имущества прежним владельцам. В настоящий период этот процесс получил широкое распространение в странах Балтии — Эстонии, Латвии, Литве.

Реприватизация — это возврат в частную собственность государственной собственности, возникшей в результате произведенной ранее скупки предприятий, земли, банков, акций и т. д. у частных собственников. Реприватизация, в отличие от денационализации, как правило, не сопровождается актами государственной власти.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие обстоятельства определяют роль, место и значение собственности в экономической системе?
2. Какие элементы входят в структуру собственности?
3. На каких положениях базируется теория прав собственности?
4. В чем заключаются различия в понимании понятия собственности в юридическом и экономическом смысле?
5. Какие существуют формы собственности? Как они взаимосвязаны?

Список литературы

- 1 Салихов, Б. В. Экономическая теория [Текст]: учебник [Электронный ресурс]. / Б. В. Салихов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - 724 с.
- 2 Экономическая теория [Текст]: 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.

4. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА

Цель: изучить понятие, структуру и виды рынков, историко-экономические условия его возникновения и функционирования.

4.1. Понятие рынка и историко - экономические условия его возникновения

Основные понятия: рынок, формы разделения труда, обмен, специализация, универсализация, диверсификация.

Эволюция общественных форм производства и хозяйства привела к возникновению современной рыночной системы. Основным термин экономики «рынок» используется в разных значениях - это и определение места сбыта товаров, и характеристика системы товарно-денежных отношений. Отсутствие однозначного определения рынка имеет глубокие корни в историко-экономической науке.

Понятие **«рынок»** многогранно, и по мере развития общественного производства и обращения смысл этого понятия неоднократно менялся.

Например, А. Смит (1723—1790) и Д. Рикардо (1772—1825) считали, что понятие «рынок» лежит на поверхности

хозяйственных отношений и не требует выделения в особую теоретическую проблему.

Представители неоклассического направления экономической теории рассматривают **рынок как совокупность продавцов и покупателей, взаимодействие которых приводит к установлению цены.** Рынок, по их мнению, - механизм взаимодействия покупателей и продавцов, или отношения спроса и предложения.

Монетаристы определяют **рынок как способ координации действий участников, обеспечивающий им свободу выбора.** При этом экономические организации, хотя и возникают спонтанно, стихийно, они обладают определенной целевой направленностью.

Институционалисты рассматривают рынок через целевые установки механизма взаимодействия мотивов и стимулов. **Рынок в их понимании - это социальный порядок, форма мышления.** Это сцена, на которой разыгрывается пьеса о взаимодействиях всех тех, кто принимает экономические решения, где потребители «голосуют» за экономические решения.

По мнению марксистов, в системе производственных отношений (производства, распределения, обмена и потребления) рынок занимает особое место. Конечная цель любой хозяйственной деятельности - потребление, но оно невозможно без производства, так как именно в процессе производства создается товарная масса. Между производством и потреблением находится распределение, которое показывает, кому достается произведенная товарная масса.

Нельзя не заметить, что учение К. Маркса дает ответ на вопросы, почему и как возник рынок, на основе каких закономерностей он развивался, каковы его исторические границы, что такое рынок как экономическая категория.

Но это всего лишь одна сторона рынка. Эти определения рынка неполны, так как не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей, потреби-

лей и посредников), не включают отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

С появлением товара рабочая сила рынок приобретает всеобщий характер, он все более проникает в само производство: покупка не только средств производства, но и рабочей силы становится условием производства.

Воспроизводственный аспект характеристики рынка весьма важен. **Понятие «рынок» расширяется до понимания его как элемента воспроизводства совокупного общественного продукта, как формы реализации, движения основных составных частей этого продукта.** В результате появляются 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 которой проявляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ (А.В. Орлов, Ф.А. Крутиков).

В российской экономической учебной литературе наибольшее распространение получило определение **рынка как системы экономических отношений продавцов и покупателей.**

Между определением рынка как сферы обращения и как 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».

Теоретически доказано и мировым историческим опытом подтверждено, что механизм обратных связей есть неременное условие устойчивости и эффективности любой экономической системы. Попытки заменить обратные связи административным командованием неизбежно оборачиваются деформацией не только рынка, но и всей экономической систе-

мы, возникновением глубоких диспропорций, всеохватывающего дефицита, утратой экономическими интересами их роли движущей силы экономического развития.

Таким образом, можно выделить еще одно понимание рынка - как общественной формы организации и функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей, прямое и обратное воздействие на производство и потребление.

На практике первоначально рынок рассматривался как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Объясняется это тем, что появился рынок еще в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами только становился более или менее регулярным, приобретал форму торгового обмена, осуществлявшегося в определенном месте и в определенное время. С развитием ремесла и городов торговля, рыночные отношения расширились, за рынками закрепились определенные места, рыночные площади. Это значение слова «рынок» сохранилось и в наше время.

По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства слово «рынок» стало приобретать все более сложное толкование, что нашло отражение в мировой экономической литературе. Так, французский экономист-математик О. Курно считал, что под термином «рынок» следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны, 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 понимание рынка только как места торговли уже не отражает ре-

альность, ибо формируется новая структура общественного производства — сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения определенных специфических для обращения функций. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения), которое получило наибольшее распространение в нашей экономической литературе. Здесь очень важно подчеркнуть, что рынок — это сфера не только товарного обмена, но и обращения, куда включаются и обращение денег, и современный рынок ценных бумаг.

Если рассматривать рынок со стороны только субъектов рыночных отношений, то возникает новое определение этого термина — совокупность покупателей или всякой группы людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара.

Между тем это всего лишь одна сторона рынка, поэтому данное определение не является полным, оно не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей, потребителей и посредников) и не включает в себя отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

Все рассмотренные нами определения рынка свидетельствуют о различных ступенях в историческом процессе познания рынка как экономического явления и раскрывают разные грани этого явления. Обобщающую характеристику рынка можно представить в следующей схеме (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Характеристика понимания рынка

Современное рыночное хозяйство возникало постепенно, в результате длительного исторического развития общества. Оно наиболее приспособлено к максимальному использованию всех ресурсов и внедрению достижений НТП, а также повышению эффективности общественного производства. Объективная необходимость рынка вызвана теми же причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства:

- развитым общественным разделением труда;
- экономической обособленностью рыночных субъектов, обусловленной наличием разных форм собственности;
- осуществляемой с помощью внешней торговли тесной связью с мировой экономикой;
- потребностью выхода национальной экономики на мировое экономическое пространство в целях ее дальнейшего роста.

Рассмотрим определяющие и объективные историко-экономические условия возникновения рыночного (товарного) хозяйства (рис.4.2).

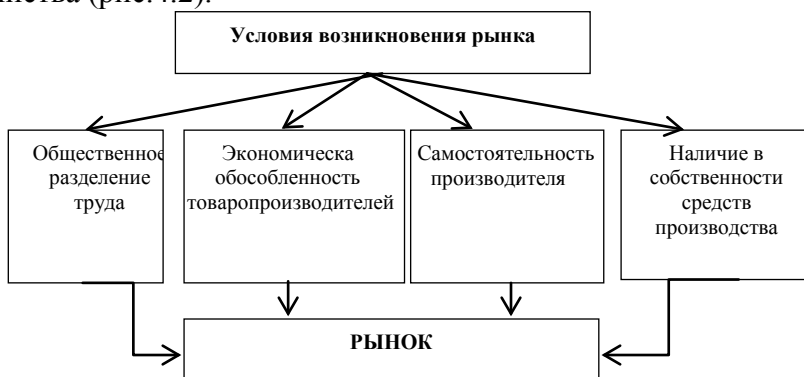


Рис. 4.2. Условия возникновения рынка

Условие 1. Общественное разделение труда, возникшее в глубокой древности. Разделение труда, являющееся основой материального производства, — это исторический процесс обособления, закрепления, видоизменения отдельных видов

деятельности. Оно протекает в общественных формах и в условиях сосуществования разнообразных видов деятельности. Разделение труда предполагает взаимную обусловленность его видов, что придает ему общественный характер. Это процесс втягивания различных видов деятельности в единый процесс труда, связанный с обменом трудовой деятельностью или с результатами и продуктами трудовой деятельности (кооперацией, интеграцией).

Формы разделения труда:

- **специализация** - узкий выпуск товаров;
- **универсализация** - выпуск широкой гаммы товаров и услуг;

- **диверсификация** - расширение номенклатуры выпускаемой продукции (производственная диверсификация - выпуск новых товаров; рыночная - производство дополнительных видов продукции, которые уже производятся другими предприятиями).

Условие 2. Экономическая обособленность товаропроизводителей, которая выражается в том, что только сам производитель решает, что и как производить и кому продавать свою продукцию.

Условие 3. Самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, экономической свободы. Вне рыночного регулирования хозяйства имеется в любой социально-экономической системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Условие 4. Наличие в собственности средств производства и конечной продукции. Персонифицированные собственности, т.е. наличие многообразных видов собственности, в частности частной.

Эффективная работа рыночных механизмов хозяйствования возможна при наличии следующих основных условий (свойств) рынка.

1. Максимальная свобода в хозяйственной деятельности (свобода производственной и коммерческой деятельности всех участников общественного производства). Рынок - такая организация общественного производства, при которой производитель ориентируется на спрос покупателя и сам решает, что, когда и сколько производить, как и из каких ресурсов, для кого производить свой товар.

2. Полная ответственность хозяйственных организаций, предпринимателей, всех работников за результаты экономической деятельности, опирающейся на равноправие всех видов собственности.

3. Конкуренция производителей как важнейший фактор стимулирования хозяйственной активности, увеличения разнообразия и повышения качества продукции в соответствии с запросами потребителей, снижения издержек и стабилизации цен.

4. Свободное ценообразование. Рыночные механизмы могут эффективно функционировать только тогда, когда большая часть цен устанавливается на рынке свободно, балансируя между спросом и предложением. Государственный контроль над ценами допустим только в ограниченной сфере.

5. Отказ государства от прямого участия в хозяйственной деятельности (за исключением отдельных специальных областей).

6. Распространение рыночных отношений на те сферы, где они показывают более высокую эффективность в сравнении с административными формами регулирования. Вместе с тем в экономике сохраняется значительный нерыночный сектор, включающий те виды деятельности, которые не могут быть подчинены исключительно коммерческим критериям (оборона, здравоохранение, образование, наука, культура).

7. Открытость экономики, ее последовательная интеграция в систему межхозяйственных связей. Любые хозяйственные организации вправе осуществлять внешнеэкономические операции. Иностранные фирмы при этом на равных условиях

со всеми производителями действуют на внутреннем рынке в соответствии с установленным законодательством и общепринятыми международными нормами.

8. Обеспечение со стороны государственной власти на всех уровнях социальных гарантий: с одной стороны, предоставление гражданам равных возможностей для того, чтобы они своим трудом и накоплениями обеспечили себе достойную жизнь, а с другой — оказание поддержки нетрудоспособным и социально уязвимым членам общества.

4.2. Структура и виды рынков

Основные понятия: структура рынка, элементы рынка, товарное обращение, товарный обмен, торговые услуги.

Структура рынка - это внутреннее строение, расположение его отдельных элементов, их удельный вес в общем объеме. Признаками любой структуры являются:

- тесная связь между ее элементами;
- определенная устойчивость этих связей;
- целостность, совокупность данных элементов.

Основными элементами рынка являются спрос, предложение и рыночное равновесие.

Рынок непосредственно включает в себя кроме производственной сферы непроеизводственную и сферы материального и денежного обращения.

Виды рынка классифицируются следующим образом (рис. 4.3).

Рынок является экономической категорией, и как таковая она тесно связана с обменом, обращением, торговлей, торговыми услугами. Мы уже знаем из анализа определений рынка, что он стал результатом естественноисторического развития обмена и условий, породивших товарное хозяйство. Рынок возник 6—7 тысячелетий назад, развивался и продолжает развиваться в настоящее время.

Обмен можно рассматривать с двух сторон:

- как процесс движения товаров и услуг, как процесс общественного обмена веществ;
- как процесс создания определенных общественных отношений, в которые вступают индивидуумы при этом обмене веществ.

Как экономическая категория обмен выражает вторую сторону, т.е. представляет собой экономические связи между людьми, как производителями и потребителями, по поводу движения результатов труда, полученных не для собственного потребления, а для других, для удовлетворения общественных потребностей. Именно благодаря обмену разрозненные, хозяйственно обособленные товаропроизводители и потребители вступают в контакты.

Необходимо различать обмен в широком смысле — деятельностью, услугами, опытом, результатами и т.д., и обмен в узком смысле — только результатами труда, или продуктообмен. Последний в условиях товарного хозяйства принимает форму *товарного обмена* (Т—Т).

Товарное обращение — более развитая форма товарного обмена. Это товарный обмен, осуществляемый при посредстве денег (Т—Д—Т) на основе взаимной возмездности и эквивалентности, взаимного соглашения участников данного процесса.

Торговля — это деятельность людей по осуществлению товарного обмена и актов купли-продажи. Торговые сделки товаровладельцев — продажа (обмен товара на деньги), купля (обмен денег на товар), единство обоих этих актов и заключение таких сделок составляют суть торговой деятельности.

Торговые услуги — отношения посреднической деятельности людей, осуществляющих куплю-продажу товаров. То обстоятельство, что операции по купле-продаже товаров (в чистом виде) не создают продукт и потому удовлетворяют общественные потребности в реализации товара не в качестве вещи, а в качестве самой деятельности, дает основание

назвать эту деятельность услугой. Обособление торговой деятельности от производителя товаров (которому оказывают услугу по реализации его товара, более быстрому и экономичному возмещению затрат на производство этого товара) и от потребителей (им оказывают услуги по удовлетворению их платежеспособного спроса) — другое важное обстоятельство для появления торговых услуг, которые можно разделить на основные и дополнительные.

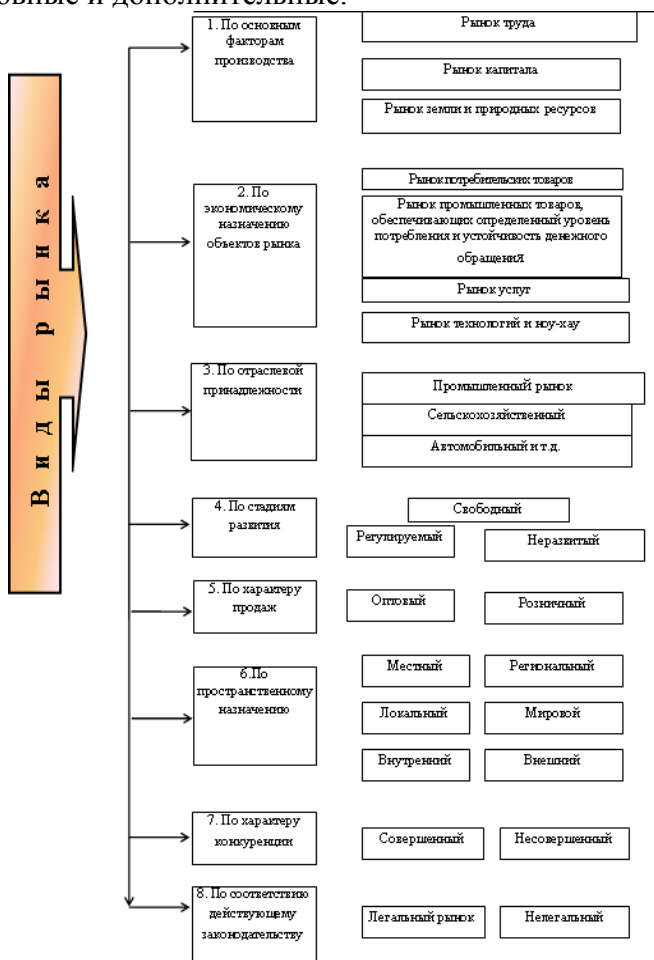


Рис. 4.3. Виды рынков

К основным торговым услугам относятся такие торговые операции, как изучение покупательского спроса, товарных источников торговцами, реклама, организация различных выставок, заключение хозяйственных договоров, разовых сделок, показ товаров, оказание квалифицированной консультации, создание благоприятных условий для реализации товаров: прием, выдача и хранение денег, связанных с реализацией товаров, оформление различных документов, учет и контроль за движением товарной массы и многие другие.

К дополнительным торговым услугам относятся услуги, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортировка, упаковка, хранение и т.д.), существование которого обусловлено полным обособлением производства от сферы обращения.

В сфере обращения имеют место услуги финансовой и кредитной систем, которые удовлетворяют потребности самостоятельного движения стоимости в денежной форме и в строгом смысле не являются торговыми услугами. Такое представление о торговых услугах составлено на основе методологии К. Маркса, его анализа сущности торгового капитала, известного еще с древних времен.

Торговый капитал — капитал, функционирующий в сфере обращения, по Марксу, **представляет собой обособившуюся часть промышленного (товарного) капитала.** Практически это означает, что промышленник, вкладывающий свой капитал в производство товаров, сам не занимается их реализацией, а передает эту функцию специальным торговым предприятиям. Торговый капитал становится как бы агентом промышленного, осуществляет его торговое обслуживание. Экономический смысл такого обособления состоит в том, что торговец экономит промышленнику время и деньги, ибо осуществляет реализацию товаров быстрее (лучше знает условия реализации, спрос покупателей и т.д.) и с меньшими затратами. Вступление торгового капитала в процесс реализации товаров служит основанием для участия его в дележе об-

щей массы прибавочной стоимости и получении **торговой прибыли**. Движение торгового капитала характеризуется формулой $D-T-D'$, где D — деньги, T — товар, а D' — деньги с приращением, с торговой прибылью. Торговая прибыль как расчетная категория выступает как разница между покупной и продажной ценой, получение которой является определяющим мотивом деятельности торговца.

Первоначальной формой торгового капитала был **купеческий капитал**, объективной основой возникновения которого послужили отделение ремесла от земледелия, а затем города от деревни. С возникновением денег и образованием местных рынков происходит выделение особой группы лиц — купцов, специализировавшихся на посреднических операциях в сфере товарного обмена.

Купеческий капитал служил одним из важных факторов первоначального накопления капитала (сравните с современностью в России). Его роль была сложной и противоречивой. С одной стороны, он способствовал накоплению денежного имущества в руках немногих, росту и концентрации производства, ибо в ряде случаев купцы переходили от простого посредничества к организации производства с целью получения прибыли. С другой стороны, наживая колоссальные прибыли за счет неэквивалентного обмена, купцы подвергали основную массу населения, приобретавшего у них товары, чудовищной эксплуатации.

В эпоху свободной конкуренции торговый капитал обособляется от промышленного довольно сильно. В настоящее время все заметнее начинает проявляться противоположная тенденция. Крупные промышленные компании создают часто собственную сбытовую сеть, стараясь держать под контролем реализацию и потребление своих товаров.

Рынок — это конкретная форма проявления товарного обмена и обращения, где функционирует торговый капитал и не только он.

Отсюда рынок как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Единство всех вышеназванных категорий заключается в том, что они выражают *единую сущность — экономические связи между людьми в процессе движения товаров*, а различие (помимо указанных выше) состоит в том, что каждая категория находится в определенной субординации, в определенном приближении или отдалении от сущности (обмен — сущность 1-го порядка; обращение — 2-го; рынок — 3-го порядка).

Рынок является центром экономической деятельности, с его функционированием связаны многие наиболее важные экономические проблемы. Влияние рынка на все стороны хозяйственной жизни проявляется в его функциях.

1. Информационная функция. Рынок дает объективную информацию о количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на него. Рынок, таким образом, - это большой компьютер.

2. Посредническая. В условиях экономической обособленности и при отсутствии рынка производители не могут найти друг друга и установить взаимовыгодные экономические связи, выбрать оптимального поставщика или потребителя. Рынок обеспечивает технологическую и экономическую связи между своими субъектами, позволяет производителям обмениваться результатами своей деятельности.

3. Ценообразующая. Рынок диктует стоимость товаров и услуг путем определения общественно необходимых затрат труда. Одинаковые товары на рынке продаются по общественной стоимости, основанной на общественно необходимых затратах труда, несмотря на индивидуальные затраты ресурсов производителей.

4. Санирующая. С помощью рынка осуществляется очищение от экономически неустойчивых, нежизненно способных субъектов хозяйствования — слабые производства погибают, выживают предприимчивые и эффективные. Результатом является повышение экономической устойчивости всей национальной экономики.

5. Регулирующая. Проявляется во влиянии рынка на производство при решении вопроса: что, как и для кого производить. За счет изменения спроса и предложения меняется цена, что ведет к сокращению или увеличению производства, в результате чего устанавливаются оптимальные пропорции в экономике.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие обстоятельства определяют роль, место и значение собственности в экономической системе?
2. Какие элементы входят в структуру собственности?
3. На каких положениях базируется теория прав собственности?
4. В чем заключаются различия в понимании понятия собственность в юридическом и экономическом смысле?
5. Какие существуют формы собственности? Как они взаимосвязаны?

Список литературы

- 1 Экономическая теория [Текст]: учебник / Р.А. Бурганов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 416 с.
- 2 Салихов, Б. В. Экономическая теория [Текст]: учебник [Электронный ресурс]. / Б. В. Салихов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - 724 с.
- 3 Экономическая теория [Текст]: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / Под общ.ред. А. А. Кочеткова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 696 с.

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

5. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ

Цель: изучить основные факторы спроса и предложения, закон спроса и предложения, а также факторы, влияющие на рыночное равновесие.

5.1. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения

Основные понятия: спрос, объем спроса, предложение, объем предложения, закон спроса, закон предложения, функции цен.

Рынок представляет собой определенную форму организации общественного производства, при которой взаимодействие производства и потребления обеспечивается посредством механизма цен. Механизм цен обеспечивает связь между производителями и потребителями, продавцами и покупателями, уравнивая предложение товаров и услуг и спрос на них. Таким образом, рыночную экономику можно определить как систему, которая контролируется, регулируется и управляется свободными, а не административно устанавливаемыми ценами.

Ценовой механизм рынка, с одной стороны отражает сложившуюся ситуацию в распределении благ, а с другой, - подает сигналы для нового перераспределения ресурсов и потребительских благ под влиянием изменений во вкусах, технологиях и т.п.

Основные функции цен в свободной экономике, по определению представителя современного либерализма Милтона Фридмана, заключаются в следующем:

- они передают информацию о том, какие из экономических благ редки, а какие в избытке;

- служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, что ведет к наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов (аллокативная функция);

- они определяют, кто получает какую долю произведенного продукта, то есть устанавливают распределение доходов (дистрибутивная функция).

Теоретическим основанием действия рыночного механизма является анализ рыночного равновесия.

Спрос (*demand-англ.*) на какой-либо товар характеризует желание субъекта купить то или иное количество этого товара. Наличие спроса на какой-то товар предполагает согласие уплатить за него определенную цену, а также отказаться от покупки других товаров на ту же сумму. Следовательно, на спрос оказывают влияние не только вкусы и предпочтения покупателей, но и размеры их денежных доходов и сбережений, а также цены остальных товаров.

Объемом спроса (Q^D) на какой-либо товар называют количество этого товара, которое согласно купить отдельное лицо или группа людей при заданной цене (P). К числу прочих условий относятся вкусы и предпочтения покупателей, цены данного и других товаров, величина денежных доходов и накоплений.

Ценой спроса называют максимальную цену, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называют *функцией спроса*, которая может быть представлена в виде уравнения:

$$Q_i^D = Q_i^D(P_i), \quad (5.1)$$

или в развернутом виде:

$$Q_i^D = a - bP_i, \quad (5.2)$$

где Q_i^D - количество спроса на i -тый товар ($i = 1, 2, \dots, k$) ед.; a - независимая переменная, определяемая максимально возможным спросом; b - степень изменения спроса в расчете

на единицу цены (угловой коэффициент наклона линии спроса); P_i – цена i -го товара.

Графическое отображение функции спроса от цены представлено на рис. 5.1. Абсциссы точек линии спроса характеризуют объем спроса, а ординаты – цены спроса. Линия DD называется линией спроса и представляет обратную зависимость спроса от цены.

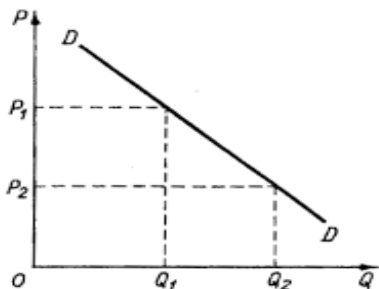


Рис. 5.1. Кривая спроса

Необходимо различать *изменение объема спроса и изменение спроса*. Изменение объема спроса имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема спроса от цены (рис. 5.2) – движение вдоль линии спроса. Например, как видно на рис. 5.2, при снижении цены с P_1 до P_2 объем спроса увеличивается с Q_1 до Q_2 .

Если же в силу изменения доходов или вкусов покупателей установится новая зависимость между ценой и объемом спроса, т.е. *изменится функция спроса* от цены, то произойдет *сдвиг* линии спроса от D_1D_1 до D_2D_2 , так что при цене P_1 объем спроса возрастет с Q_1 до Q_3 , а при цене P_2 с Q_2 до Q_4 . В этом случае говорят, что *увеличился сам спрос*.

Обратную зависимость между ценой и объемом спроса (при снижении цены объем спроса растет, и наоборот) называют **законом спроса**.

Известно одно исключение из этого закона, получившее название *парадокса Гиффена*. Английский экономист Роберт Гиффен (1837-1910) обратил внимание на то, что во время го-

лода в Ирландии в середине XIX в. объем спроса на картофель, цена которого выросла, существенно увеличился. Поскольку картофель оставался сравнительно дешевым продуктом для бедняков, объем спроса на него вырос. Аналогичные явления наблюдались и в России в 90-х гг. прошлого века в связи с резким и всеобщим повышением цен.

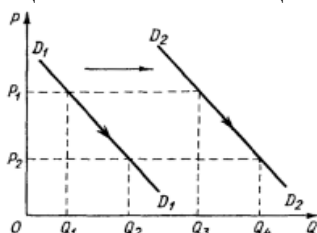


Рис. 5.2. Изменение объема спроса и сдвиг кривой спроса

Внешне с ситуацией «цена – показатель качества» схож так называемый эффект Веблена, названный так по имени американского экономиста и социолога Т. Веблена (1857-1929), внесшего существенный вклад в его исследование. Этот эффект связан с *престижным* спросом, ориентированным на приобретение товаров, свидетельствующих, по мнению покупателя, о его высоком социальном статусе. Такую функцию могут выполнить лишь товары, доступ к которым для широких масс, так или иначе, ограничен. Обычно таким ограничителем является высокая цена, поэтому престижный спрос обычно ассоциируется со спросом на дорогостоящие товары.

Предложение (*supply-англ.*) характеризует готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени.

Объемом предложения называют количество какого-либо товара, которое желает продать на рынке отдельный продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях. К числу этих условий относятся цены данного и других товаров, включая цены производственных ресурсов, характер применяемой технологии, наличие и размеры нало-

гов и дотаций, а в природоэксплуатирующих отраслях и природно-климатические условия.

Цена предложения – это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется *функцией предложения*. В общем виде функция предложения от цены имеет вид:

$$Q_i^S = Q_i^S(P_i) \quad (5.3)$$

или в развернутом виде:

$$Q_i^S = -a + bP_i \quad (5.4)$$

где Q_i^S – объем предложения i -того товара ($i = 1, 2, \dots, k$); $P_1, \dots, P_k$ – цены товаров, включая i -тый товар; a – независимая переменная, определяемая минимально возможным предложением; b – степень изменения предложения в расчете на единицу цены (угловой коэффициент наклона линии предложения);

На рис. 5.3 линия SS представляет графическое отображение функции предложения от цены. Она называется линией предложения. Абсциссы точек линии предложения характеризуют объем спроса, а ординаты $\approx$ цены предложения. Как видим, линия предложения в отличие от линии спроса имеет здесь положительный наклон, с ростом цены увеличивается и объем предложения. В отличие от общего закона спроса, практически не знающего исключений, подобного общего закона предложения не существует.

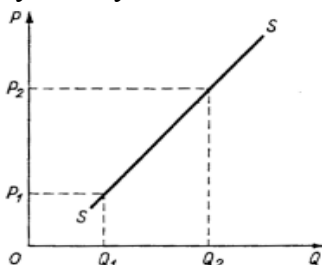


Рис. 5.3. Кривая предложения

Как и при рассмотрении спроса, следует различать *изменение объема предложения* и *изменение предложения*. Изменение объема предложения имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема предложения от цены – движение вдоль линии предложения. Если же в силу изменения какого-либо другого фактора устанавливается новая зависимость между ценой и объемом предложения, т.е. изменяется сама *функция предложения*, происходит сдвиг линии предложения. В этом случае говорят, что *изменилось само предложение*. Например, что при увеличении предложения линия предложения сместится вправо от SS.

Увеличение предложения (сдвиг линии предложения вправо) может произойти по следующим причинам:

а) понижение цен на применяемые в производстве данного товара ресурсы;

б) понижение цен на товары, которые являются «конкурентами» данного товара в производстве (например, понижение цены на свеклу может увеличить предложение моркови);

в) повышение цен на товары, производимые «совместно» с данным товаром. Так, повышение цен на шкуры крупного рогатого скота может увеличить предложение говядины;

г) улучшение технологии производства данного товара;

д) уменьшение налога на данный товар или введение дотации;

е) благоприятные погодные условия, если речь идет о сельскохозяйственном продукте, или открытие месторождений с благоприятными условиями добычи, если речь идет об ископаемом сырье.

5.2. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.

Основные понятия: равновесная цена, равновесный объем, государственное регулирование.

Смысл рыночного равновесия заключается в том, что интересы продавцов и покупателей данного товара совпадают. Спрос покупателей обусловлен предельной полезностью, определяющей их цену спроса, а предложение — предельными усилиями и потерями, т. е. издержками производства товара, определяющими цену предложения продавцов.

Классическая и австрийская экономические школы определяли формирование цены как односторонний процесс: первая в основу цены закладывала издержки производства, вторая — полезность товара для потребителя. Лишь А. Маршалл доказал, что и спрос, и издержки производства играют важную роль в формировании равновесных цен. В его теории процесс ценообразования представлен как результат взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения.

Чтобы рассмотреть взаимодействие спроса и предложения, необходимо совместить линии спроса и предложения на одном графике. На рис. 5.4 DD — линия спроса, а SS — линия предложения. Абсциссы их точек характеризуют соответственно объемы спроса и объемы предложения, а ординаты — цены спроса и цены предложения. Рыночное равновесие определяется координатами точки пересечения линий D и S , которым соответствуют объем Q_E и цена P_E . Их называют соответственно **равновесным объемом** ($Q_E = Q^D = Q^S$) и **равновесной ценой** ($P_E = P^D = P^S$).

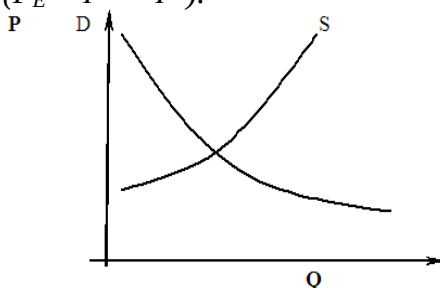


Рис. 5.4. Равновесие спроса и предложения

В состоянии равновесия рынок сбалансирован, ни у продавцов, ни у покупателей нет внутренних побуждений к его

нарушению. Напротив, при любой другой цене, отличной от P_E , рынок не сбалансирован, а у покупателей и продавцов имеются эффективные стимулы к изменению сложившейся ситуации.

Если рыночная цена отклоняется от равновесной, то образуется разница между спросом и предложением, приводящая к усилению конкуренции либо продавцов, либо покупателей, в результате которой рыночная цена устанавливается на равновесном уровне. Это явление получило название равновесия по Л. Вальрасу. Оно характерно для рыночной ситуации в краткосрочном периоде (рис. 5.5).

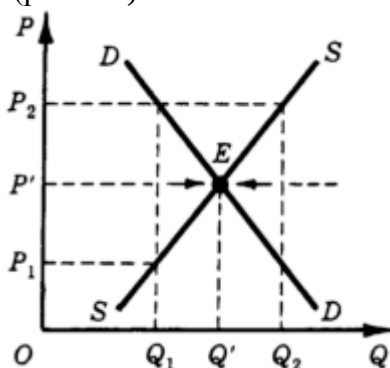


Рис. 5.5. Равновесие Вальраса

Равновесие по А. Маршаллу основано на разности цен спроса и предложения, связанной с отклонением фактического объема предложения от равновесного. Модель А. Маршалла описывает рыночные процессы в долгосрочном периоде.

На рыночное равновесие оказывает влияние фактор времени. В текущем и краткосрочном периодах изменение параметров равновесия происходит под влиянием спроса, в долгосрочном — под влиянием, как спроса, так и предложения.

При стабильном рыночном равновесии вмешательство государства в механизм рынка нецелесообразно. Если равновесие нестабильно, необходимо активное вмешательство государства в рыночную систему. В практике государственного ре-

гулирования отраслевых рынков выделяют прямое административное воздействие на рынок, связанное с непосредственным установлением фиксированной цены на товар, а также косвенное регулирование в виде налогообложения продавцов либо покупателей.

Вопросы для самоконтроля

1. Сформулируйте закон спроса. Имеет ли данный закон универсальную силу?
2. В каких случаях равновесие на рынке совершенной конкуренции будет стабильным? Не будет стабильным?
3. Какую роль играет параметр времени в достижении и удерживании равновесия на рынке?
4. В чем заключаются особенности индивидуального и рыночного спроса?
5. Какие виды эластичностей спроса и предложения используются в экономическом анализе?
6. Какая связь существует между ценовыми эластичностями спроса и предложения и выручкой производителя?
7. Каким образом разные виды налоговой политики могут повлиять на конкурентное равновесие в краткосрочном периоде? В долгосрочном периоде?
8. В чем заключаются положительные эффекты рыночного равновесия?

Список литературы

- 1 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.
- 2 Добрынина А.И. Экономическая теория: Учебник/ В. В. Багинова, Т.Г. Бродская и др.; Под общ. ред. проф. А.И.Добрынина - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 747 с.
- 3 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.

6. АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Цель: сформировать представление о количественном и качественном подходе к анализу потребительского поведения, изучить виды полезностей и обоснование рационального потребительского выбора.

6.1. Количественный и качественный подход к анализу потребительского поведения

Основные понятия: полезность, общая полезность, предельная полезность, количественный (кардиналистический) подход, порядковый (ординалистический) подход.

Потребительское поведение характеризует элемент рыночного механизма – спрос. Проявление данного поведения находится под влиянием не только цены на товары и услуги, но также вкусов (предпочтений) и доходов потребителя.

Поведение потребителя является процессом разумным и рациональным, а именно потребитель стремится получить максимум удовлетворения своих потребностей при ограниченном доходе (бюджете) и может определить для себя степень полезности последующей единицы блага.

Полезность (U – от англ. Utility) – это удовлетворение (польза, желаемость), которое благо приносит потребителю при его использовании (потреблении).

Взаимосвязь человеческих потребностей и спроса исследовалась в работах представителей научного направления – **маржинализма** (от англ. Marginal – предельный).

Маржинализм основывается на следующих принципах:

- **рациональное поведение человека в рыночной экономике.** Предполагается, что индивид при принятии решений стремится получить максимальную выгоду исходя из субъективных оценок;
- **редкость или ограниченность ресурсов или товаров.** Вследствие этого цена полностью зависит не от ограни-

ченного предложения, а от изменяющегося спроса, который в свою очередь определяется субъективными оценками полезности товара потребителями;

- **наличие функциональных связей.** Между различными экономическими процессами существуют определенные зависимости, которые экономическая теория должна описать и количественно измерить.

В маржинализме потребительское поведение находит свое отражение в теории предельной полезности. С позиции теории предельной полезности стоимость товара нельзя определить затратами живого труда или всех факторов производства (соответственно в трудовой теории стоимости), а она определяется субъективной оценкой потребителя через величину предельной полезности.

В теории предельной полезности выделяют два подхода: количественный (кардиналистский – от англ. Cardinal – главный, основной) и порядковый (ординалистский – от англ. Ordinal – порядковый).

Сторонники **количественного подхода** (последняя треть XIX века) У. С. Джевонс (1835-1882) – английский экономист, статистик, Л. М.-Э. Вальрас (1834-1910) – французский экономист, К Менгер (1840-1921) – австрийский экономист выделяли два вида полезности: абстрактную и конкретную.

Абстрактная полезность характеризуется способностью блага удовлетворять какую-либо потребность, а **конкретная полезность** является субъективной оценкой полезности данного экземпляра блага для соответствующего индивида.

В основе количественного подхода лежат не объективное измерение полезности, а субъективные оценки потребителей.

Поскольку полезность является понятием субъективным, то она не может быть измерена в общепринятых единицах и не имеет точной количественной величины, и, следовательно, используется условная единица измерения – ютиль.

По мнению кардиналистов, если в экономике реализуется n потребительских товаров в количестве $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$, то их

общая полезность (TU) для потребителя может быть представлена по формуле кардиналистской функции полезности:

$$TU = TU(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n).$$

Предельные полезности дополнительных единиц товара могут быть представлены в виде частных производных общей полезности.

Порядковый (ординалистский) подход - несмотря на надежды ранних разработчиков теории потребительского выбора, полезность не может быть ни обнаружена, ни количественно измерена, так как является чисто субъективной категорией: все попытки определить единицу «ютиля» на практике свелись к использованию денежных единиц. Поэтому в качестве альтернативы количественной теории полезности появляется порядковая теория, разработанная английским экономистом Ф. Эджуортом (1845-1926), итальянским экономистом В. Парето (1848-1923) и американским экономистом И. Фишером (1867-1947).

В 30-х годах XX в. после работ Р. Аллена (1906-1983) и Дж. Хикса (1904-1989) эта теория приобрела завершенную форму и поныне остается наиболее распространенной.

Суть порядковой измеримости субъективной полезности заключается в том, что здесь используется не абсолютная (количественный подход), а относительная шкала, показывающая предпочтение потребителя или ранг потребляемого набора благ, и не ставится вопрос о том, насколько один набор предпочтительнее другого. То есть измеряется не сама степень удовлетворения потребностей, а определяется лишь увеличение ее или уменьшение.

В порядковой теории полезности утверждение «набор А предпочтительнее набора В» эквивалентно утверждению «набор А имеет большую для данного потребителя полезность, чем набор В». Поэтому задача максимизации полезности сводится к задаче выбора потребителем наиболее предпочтительного товарного набора из всех доступных для него.

Ординалистская функция полезности показывает, в каком порядке по уровню удовлетворения потребностей потребитель желает располагать наборы благ, и описывается картой кривых безразличия.

Таким, образом, порядковая теория полезности отдает приоритет предпочтениям индивида, а функция полезности носит второстепенный характер, как способ описания этого предпочтения.

6.2. Функция полезности. Совокупная и предельная полезность. Законы Госсена

Основные понятия: функция полезности, совокупная полезность, предельная полезность, законы Госсена, рациональный потребительский выбор.

Закон снижающегося спроса в теории рыночной экономики (с ростом цены сокращается величина спроса) тесно связан с законом убывающей предельной полезности.

При рассмотрении функции полезности в рамках количественного подхода (п.6.1) введены понятия «общая полезность», «предельная полезность». Рассмотрим детально каждое из них.

Общая (совокупная) полезность (от англ. Total utility – TU) – это оценка потребителем суммарной полезности всего доступного ему количества благ (товаров, услуг). Как было отмечено выше, полезность – это субъективное понятие, следовательно, при оценке одинаковых единиц товара (или наборов товаров) она будет существенно отличаться у различных людей, так как вкусы и предпочтения у всех разные.

Предельная полезность (от англ. Marginal utility – MU) – это добавочная полезность, получаемая от каждой дополнительной единицы потребляемого блага или, другими словами, прирост совокупной полезности от каждого последующего

акта потребления. Предельная полезность блага определяется по формуле:

$$MU = \Delta TU / \Delta Q = (TU_2 - TU_1) / (Q_2 - Q_1),$$

где ΔTU – изменение общей (совокупной) полезности блага (продукции), а именно, TU_1, TU_2

– совокупная полезность предыдущего и последующего количества (порции) блага соответственно;

ΔQ – изменение количества потребляемого блага (продукции), а именно, Q_1, Q_2 – количество потребляемого блага: предыдущее и последующее соответственно.

В течение короткого промежутка времени, когда вкусы и предпочтения у потребителя не изменяются, предельная полезность будет уменьшаться. Данное обстоятельство связано с постепенным насыщением соответствующим благом, и приносимое каждой последующей единицей полезность будет все меньше и меньше.

Таким образом, с ростом потребления некоторого (товара, продукции, услуги) его предельная полезность убывает, что нашло отражение в **законе убывания предельной полезности**, согласно которому чем больше потребление некоторого блага, тем меньше прирост полезности, получаемый от единичного приращения потребления этого блага. Впервые этот закон был сформулирован немецким (прусским) экономистом Г. Госсеном (1810-1858) в 1854 г. и получил в дальнейшем название **первого закона Госсена**.

Согласно этому закону ценность каждого блага определяется величиной предельной полезности, то есть субъективной полезности последнего (крайнего, предельного) экземпляра, удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода. Ценность блага, определяемая предельной полезностью, зависит от количества этого блага и насущной потребности в нем. Если количество блага для возможности потребления увеличивается, то предельная потреб-

ность товара будет сокращаться. И соответственно, наоборот, когда запас блага уменьшается, предельная полезность возрастает. В рыночной экономике предельная полезность становится основой формирования рыночной цены на товар. Это обстоятельство обуславливает «парадокс ценности»: пресная вода, которая жизненно необходима людям, стоит дешево (так как присутствует в достаточном количестве), а бриллианты, которые практически бесполезны, имеют высокую цену (так как не доступны всем желающим).

Закон убывающей предельной полезности объясняет не только действие закона спроса, но и помогает потребителю сделать *рациональный потребительский выбор*, который заключается в получении максимального удовлетворения от потребляемых благ при имеющемся располагаемом доходе (потребительском бюджете), сложившихся вкусах и предпочтениях, а также цен на контрентные виды товаров.

Для того чтобы субъект получил максимум общей полезности и максимум удовлетворения своих потребностей, он должен таким образом распределить свой доход, чтобы каждый товар приносил предельную полезность пропорционально его цене. Соответственно, *условием потребительского равновесия*, является равенство отношений предельных полезностей различных благ к их ценам:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_i}{P_i} .$$

где MU_1 , MU_2 , MU_i – предельная полезность 1-го, 2-го и i -го блага;

P_1 , P_2 , P_i – цена 1-го, 2-го и i -го блага.

Данное равенство принято называть *вторым законом Госсена*.

Действие данного закона характеризует пример приобретения потребителем определенного количества благ – конфет и яблок. Цена конфет – 4 рубля за килограмм, а яблок – 3 рубля за килограмм. У индивида сложились определенные пред-

почтения в потреблении рассматриваемых продуктов, процесс формирования потребительского поведения представлен в таблице 6.1.

Таблица 6.1

Формирование потребительского поведения

Количество блага (Q), кг	Предельная полезность (MU) кон- фет, ютиль /кг	Предельная полезность (MU) яб- лок, ютиль /кг	MU _{конфет} / P _{конфет}	MU _{ябл} ок / P _{яблок}
1	18	21	4,5	7
2	10	15	2,5	5
3	6	9	1,5	3
4	2	4,5	0,5	1,5
5	1	3	0,25	1

При ограниченном потребительском бюджете и сложившихся предпочтениях в употреблении конфет и яблок, оптимальным вариантом приобретения данных благ является – 3 кг конфет и 4 кг яблок.

В этом случае потребитель получит максимум удовлетворения, так как в соответствии со вторым законом Госсена имеем равенство отношений предельных полезностей благ к их цене (1,5). Отношение MU/P показывает величину предельной полезности в расчете на каждый потраченный рубль. В нашем примере, на каждый потраченный рубль за 3 кг конфет и 4 кг яблок потребитель получит по 1,5 ютиля предельной полезности.

6.3. Порядковая теория полезности. Кривые безразличия. Оптимальный выбор потребителя.

Основные понятия: кривая безразличия, карта кривых безразличия, предельная норма замещения, бюджетное ограничение, коэффициент трансформации, оптимум потребителя.

Порядковая теория полезности имеет свои специфические инструменты экономического анализа потребительского поведения, такие как, кривая безразличия, предельная норма замещения, бюджетное ограничение, оптимум потребителя и другие.

Теория порядковой полезности не использует для измерения величины удовлетворения или тягостей (вредностей - отрицательная величина удовлетворения, характеризующая степень вредности блага) какие либо абсолютные величины (ютили, рубли), а использует показатели предпочтения (ранжирования).

Графический анализ потребительского выбора с использованием теории порядковой полезности проводится в следующей последовательности:

1. Исследуются предпочтения потребителя, которые он учитывает, выбирая для приобретения тот или иной вид продукции. При этом не принимаются во внимание цены товаров и располагаемый доход индивида. На данном этапе для анализа используются кривые безразличия.

2. Анализируются бюджетные ограничения, то есть денежный доход потребителя, возможный к использованию для приобретения того или иного набора благ. На этом этапе строятся линии бюджетного ограничения.

3. Объединяют результаты первых двух этапов (анализ потребительских предпочтений и бюджетных ограничений, кривых безразличия и бюджетных линий) и определяют рациональный потребительский выбор, обеспечивающий максимум совокупной полезности при имеющемся потребительском бюджете.

Кривая безразличия (изокванта) – это кривая, показывающая все возможные комбинации альтернативных наборов благ X и Y , одновременное потребление которых приносит потребителю равную полезность (рис. 6.1а).

Совокупность всех предпочтений потребителя отражается на карте кривых безразличия, то есть множество кривых безразличия в одной системе координат (рис. 6.1б).

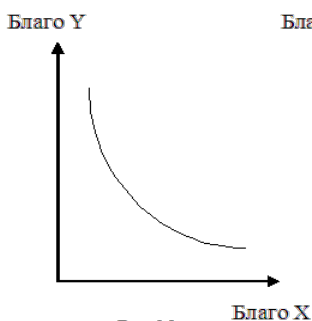


Рис. 6.1.а

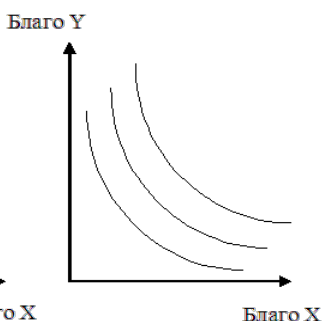


Рис. 6.1.б

Потребителю с точки зрения удовлетворения потребностей безразлично, какую именно из имеющихся комбинаций благ он покупает. В этом случае он может определить, какие из комбинаций дают одинаковый уровень общей полезности, а какие предпочтительнее в приобретении по сравнению с другими.

Кривые безразличия обладают следующими свойствами:

- кривая безразличия, лежащая выше и правее другой, характеризует наборы благ с большей полезностью;
- кривые безразличия никогда не пересекаются;
- кривая безразличия всегда имеет отрицательный наклон;
- кривые безразличия являются вогнутыми (то есть выпуклыми к началу координат). Это обусловлено действием закона убывающей предельной полезности, согласно которому чем большим количеством одного блага располагает потребитель, тем все меньшим количеством другого блага он готов жертвовать при обмене;
- наклон кривых безразличия может меняться в зависимости от индивидуальных предпочтений потребителя. Если для потребителя более предпочтительно благо X, то и кривые безразличия будут вытягиваться относительно данной оси, то

есть стремиться к горизонтальному положению. И наоборот, если для потребителя более предпочтительным является благо Y, то кривые будут стремиться к вертикальному положению;

- абсолютная величина наклона кривой безразличия в любой точке называется предельной нормой замещения блага X благом Y.

Предельная норма замещения (marginal rate of substitution, MRS) – это отношение изменения количества блага Y к изменению количества блага X:

$$MRS = - \Delta Q_Y / \Delta Q_X.$$

Предельная норма замещения показывает, в каком соотношении потребитель согласен заменить один товар другим, чтобы получить при этом такую же общую полезность.

Знак минус вводится для получения положительного значения предельной нормы замещения, так как числитель будет всегда отрицательным.

Доказано, что предельная норма замещения одного блага другим равна отношению предельных полезностей этих благ. То есть чем больше для потребителя значимость блага X, тем меньшее количество его он согласится отдать за единичное приращение блага Y. Ничего не зная о том, каково абсолютное значение предельной полезности обоих благ для конкретного потребителя, тем не менее, получаем соотношение этих предельных полезностей.

На индивидуальный выбор потребителя оказывает влияние бюджетное ограничение, которое характеризуется покупательной способностью индивида и уровнем цен на приобретаемые им товары.

Бюджетное ограничение – это верхняя граница множества рыночных возможностей потребителя.

Покупательная способность потребителя может быть выражены уравнением бюджетной линии:

$$I = (P_X \times Q_X) + (P_Y \times Q_Y).$$

где I – располагаемый доход покупателя;

Q_X – количество товара X ;

Q_Y – количество товара Y ;

P_X – цена товара X ;

P_Y – цена товара Y .

Свойства бюджетных линий:

- чем выше от начала координат находится бюджетная линия, тем большим располагаемым доходом обладает потребитель;

- бюджетные линии могут иметь разные углы наклона в зависимости от изменения цены на товары, приобретаемые на фиксированный располагаемый доход, то есть в зависимости от коэффициента трансформации;

- бюджетная линия, так же как и кривая безразличия имеет отрицательный наклон.

Рассмотрим построение линии бюджетного ограничения, при условии, что у потребителя имеется располагаемый доход 100 рублей, и он желает приобрести два вида продукции – лимонад и булочки. Цена одного стакана лимонада 10 рублей, а одной булочки – 20 рублей. Распределение потребительского бюджета (100 рублей) на приобретение лимонада и булочек представлено в таблице 6.2.

Таблица 6.2

Распределение бюджета потребителя на приобретение различных наборов благ, состоящих из лимонада и булочек

Набор благ	Булочки, шт.	Лимонад, стаканы
A	5	0
B	4	2
C	3	4
D	2	6
E	1	8
F	0	10

Построим по точкам таблицы 6.2 бюджетную линию потребителя (рис. 6.2).

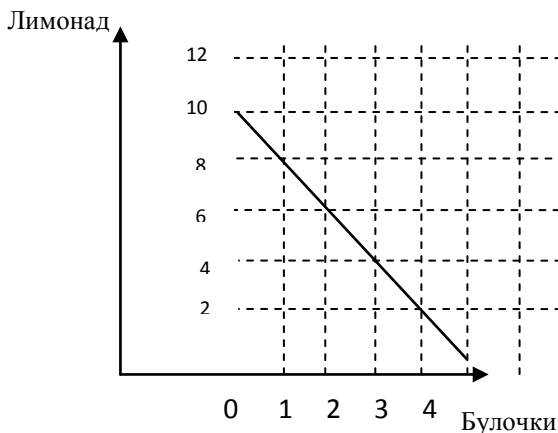


Рис. 6.2. Бюджетная линия потребителя

Преобразуем уравнение бюджетной линии:

$$(P_Y \times Q_Y) = I - (P_X \times Q_X);$$

$$Q_Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} \times Q_X.$$

Отношение P_X/P_Y называют **коэффициентом трансформации** (коэффициентом преобразования благ). Он показывает возможность взаимозаменяемости двух товаров при одном и том же располагаемом доходе, то есть устанавливает, от какого количества товара Y потребителю можно отказаться, чтобы приобрести единицу товара X при тех же ценах и неизменном денежном доходе.

Графически оптимум потребителя – есть точка (А) пересечения кривой безразличия и бюджетной линии (рис. 6.3).

Возникает вопрос: почему оптимум потребителя находится в точке А, а не в точке В? Ответ: потому что, двигаясь по линии бюджетного ограничения вниз и перераспределяя свой доход в пользу товара X, потребитель попадает на другую кривую безразличия, которая отстоит дальше от начала коор-

динат и, следовательно, общая полезность от потребления двух благ будет выше.

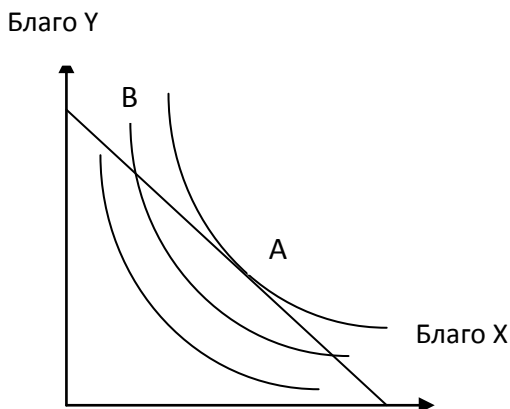


Рис. 6.3. Оптимум потребителя

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте научное направление «маржинализм» и принципы, на которых оно основывается.
2. Чем отличаются кардиналистская и ординалистская теории потребительского поведения?
3. Объясните различие между предельной и совокупной полезностью. Как они связаны между собой.
4. Что общего между законом убывающей предельной полезности и законом спроса?
5. В каких случаях поведение потребителя следует считать рациональным? Является ли рациональность естественным свойством человека?
6. Раскройте сущность первого закона Госсена.
7. Дайте характеристику второго закона Госсена.
8. Что показывает кривая безразличия, и каковы ее свойства? В каких случаях кривая безразличия имеет линейную и прямоугольную формы?
10. Что представляет собой карта кривых безразличия?

11. Что показывает линия бюджетного ограничения? Как она зависит от дохода и цены товаров? Чему равен наклон линии бюджетного ограничения?

13. Сформулируйте правило максимизации полезности с точки зрения теории потребительского выбора.

Список литературы

1 Ильяшенко, В.В. Микроэкономика [Текст]: учебник / В.В. Ильяшенко. – М.: КНОРУС, 2012. – 288 с.

2 Экономическая теория [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. И.П. Николаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 527 с.

3 Микроэкономика [Текст]: учебник для бакалавров/И.Э. Белоусова, Р.В. Бубликова; под ред. Г.А. Родиной, С.В. Тарасовой. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 263 с.

7. ПРОИЗВОДСТВО, ТЕХНОЛОГИЯ, ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Цель: изучить определение производства и функции производства, закон убывающей отдачи и факторы, влияющие на производство.

7. 1. Производство и производственная функция

Основные понятия: производственная функция, техническая эффективность, экономическая эффективность, изокванта.

Теория производства изучает соотношения между количеством применяемых ресурсов и объемом выпуска. Методологически теория производства тождественна теории потребления с тем отличием, что основные ее категории имеют объективную природу и могут быть измерены в определенных единицах выпуска. Процесс производства тождествен про-

цессу потребления в том смысле, что может определяться как потребление экономических ресурсов. Рациональный производитель, как и рациональный потребитель, стремится к максимизации полезности-прибыли. Для этой цели он комбинирует ресурсы наиболее эффективным образом.

Основным инструментом анализа производства является **производственная функция**, которая описывает количественную зависимость между выпуском продукции и затратами ресурсов (труда и капитала). Один и тот же объем выпуска может быть достигнут при различных комбинациях ресурсов (технологиях). Максимально возможный объем производства, достигаемый в результате использования имеющихся ресурсов, считается **технически эффективным**. Таким образом, производственная функция отражает множество технически эффективных способов производства при заданном объеме выпуска. Выбор наилучшего, из множества технически эффективных вариантов, предполагает использование критерия **экономической эффективности**. Экономически эффективным считается способ производства с наименьшими издержками при заданном объеме выпуска.

В теории производства традиционно используется двухфакторная производственная функция, в которой объем выпуска (Q) находится в зависимости от объема используемых ресурсов:

$$Q = f(L, K) \quad (7.1)$$

где L -величина затрат труда (час);

K -величина затрат капитала (станко-час)

Наиболее распространенный вариант производственной функции функция Кобб-Дугласа:

$$Q = A L^a K^b \quad (7.2)$$

где A - постоянная величина. характеризующая производительность технологии и влияние остальных факторов;

a - коэффициент эластичности выпуска по труду, который показывает как измениться выпуск при изменении затрат труда на 1%;

b -коэффициент выпуска по капиталу, показывающий изменение выпуска при изменении затрат капитала на 1%.

Эмпирически по данным обрабатывающей промышленности США в 20-е г. прошлого столетия были определены конкретные значения коэффициентов a и b , таким образом, что функция имела вид:

$$Q = L^{0,73} K^{0,27} \quad (7,3)$$

Характерным моментом является тот факт, что функция может использоваться для анализа выпуска как на отдельном предприятии, так и в целом по экономике, то есть на макро-уровне. Существуют также и другие виды производственных функций.

Графически производственная функция может быть представлена кривой равного выпуска (**изоквантой**), представляющей множество минимально необходимых комбинаций производственных ресурсов или технически эффективных способов производства определенного объема продукции. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. При этом в отличие от кривых безразличия каждая изокванта характеризует количественно определенный объем выпуска, выраженный в натуральных единицах: Q_1 , Q_2 , Q_3 и т.д.

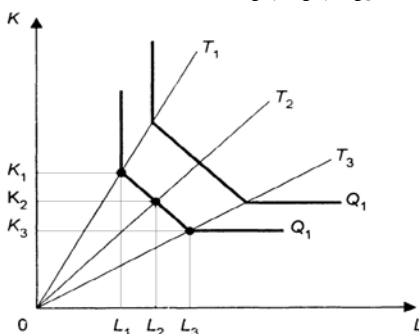


Рис. 7.1. Линия равного выпуска - изокванта

Конфигурация изоквант может быть различной, с учетом особенностей применяемых технологий, а следовательно взаимозамещаемости применяемых ресурсов. Если замещаемость ресурсов ограничена несколькими технологиями, то применяется ломаная изокванта (рис.7.1). По мнению специалистов ломаная изокванта наиболее адекватно отражает зависимость выпуска от ресурсов, так как реальное производство предполагает ограниченный набор вариаций технологий. В случае жесткой дополняемости ресурсов, когда применяется единственная технология, применяется изокванта леонтьевского типа, по имени американского экономиста В.В. Леонтьева, который положил такой тип изокванты в основу разработанного им метода затраты—выпуск. Чем более технически сложным является производство, тем ближе его изокванта к изокванте леонтьевского типа.

Линейная изокванта предполагает совершенную замещаемость производственных ресурсов, так что данный выпуск может быть получен с помощью либо одного, либо другого ресурса, либо с использованием различных комбинаций того и другого ресурса при постоянной норме их замещения. Существует, например постоянное соотношение между количеством женского и мужского труда (если рассматривать их как взаимозамещаемые ресурсы), трудом мигрантов в соотношении с трудом местных работников, руководителями и специалистами.

7.2. Закон убывающей отдачи от ресурса. Определение оптимальной комбинации ресурсов

Основные понятия: предельная норма замещения, эластичность замещения, интенсивность использования, закон убывающей отдачи от ресурса, линии роста, оптимальная комбинация ресурсов.

Изокванта имеет три основные характеристики: предельную норму технического замещения одного ресурса другим ($MRTS_{LK}$), эластичности замещения ресурсов, интенсивность их использования в производстве. Первая характеристика- $MRTS_{LK}$ (*marginal rate of technical substitution* — англ.) определяет требуемое количество потерь одного ресурса (ΔK) взамен единицы другого (ΔL) при сохранении того же объема выпуска.

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} \quad (7.4)$$

Предельная норма замещения характеризуется наклоном изокванты для любого объема выпуска, равно как и кривая безразличия. Увеличение использования одного из ресурсов (например дешевого труда) ведет к снижению $MRTS_{LK}$. Это имеет логическое объяснение. Вдоль изокванты полный дифференциал производственной функции (полное приращение) равен нулю, поскольку изменение выпуска не происходит

$$\Delta Q = \Delta K \times \frac{dQ}{dK} + \Delta L \times \frac{dQ}{dL} = 0 \quad (7.5)$$

Отсюда получаем новое выражение для предельной нормы технологической замены:

$$MRTS_{LK} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{dQ/dL}{dQ/dK} \quad (7.6)$$

где $dQ/dL = MP_L$ - предельный продукт труда;

$dQ/dK = MP_K$ - предельный продукт капитала.

Следовательно, получаем: $MRTS_{LK} = MP_L/MP_K$

В соответствии с законом убывающей отдачи фактора производства дополнительное использование труда ведет к падению его предельного продукта труда. Капитал же становится относительно редким, следовательно, его ценность (предельный продукт) возрастает. Поэтому предельная норма технологической замены сокращается по мере роста использования труда в производстве при одном и том же выпуске.

Предельная норма замещения зависит от единиц, в которых измеряются объемы применяемых ресурсов. Такого недостатка нет у показателя эластичности замещения. Он

показывает, как должно измениться отношение между количествами ресурсов, чтобы предельная норма замещения изменилась на 1 %. Показатель эластичности замещения не зависит от единиц, в которых измеряются L и K , поскольку и числитель, и знаменатель (7.7) представлены относительными величинами.

Эластичность замещения (E) определяется как процентное изменение в предельной норме технического замещения:

$$E = \Delta[K/L] / \Delta[MRTS] \% \quad (7.7)$$

Показатель интенсивности применения различных ресурсов в конкретном производстве характеризуется коэффициентом капиталовооруженности (K/L). Графически он соответствует наклону линии роста для различных технологий ($T1, T2, T3$). **Линии роста** характеризуют технически возможные пути расширения производства, перехода с более низкой на более высокую изокванту. Среди возможных линий роста особое место занимают **изоклинали**, вдоль которых предельная норма технического замещения ресурсов при любом объеме выпуска постоянна. Для однородной производственной функции изоклираль представляется лучом, проведенным из начала координат, вдоль которого предельная норма технического замещения и соотношение K/L имеют одно и то же значение.

Определение **оптимальной комбинации ресурсов** предприятием тождественно определению потребительского оптимума. Оптимум потребителя определялся нами как равенство предельной нормы замещения благ (MRS) соотношению их цен. Подобным же образом оптимум предприятия определяется как равенство предельной нормы технического замещения ресурсов K и L соотношению их цен:

$$MRTS_{LK} = \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \quad (7.8)$$

где P_L - цена единицы труда;

P_K - цена единицы капитала.

Следует отметить, что соотношение цен ресурсов отражает норму, по которой предприятие замещает ресурсы на рынке, а соотношение предельных продуктов этого же равенства является характеристикой нормы замещения в производстве. Пока равновесие не достигнуто, предприятие может улучшить свое положение, изменив структуру используемых ресурсов. Например, если производительность труда выше, чем у капитала, предприниматель расширяет спрос на труд и через какое-то время равновесие восстанавливается (относительно дорогой труд будет вытесняться относительно дешевым капиталом):

$$\frac{MP_L}{MP_K} > \frac{P_L}{P_K}$$

Условие оптимального сочетания ресурсов можно переинтерпретировать следующим образом. В таком виде оно получило название *эквимаржинального принципа*, то есть равенства предельной отдачи на труд и капитал в расчете на единицу цены. Таким образом, равновесие наступает при условии, когда последние денежные средства приносят одинаковую отдачу как от вложений в капитал, так и от вложений в труд.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что такое производственная функция и каковы ее основные характеристики?
- 2 Что означает экономическая и технологическая эффективность производства?
- 3 Что такое изокванта и каковы ее основные характеристики?
- 4 Какими характеристиками обладают изокванты для разных видов производственной функции?
- 5 Каким образом соотносятся функции общего, среднего и предельного продуктов фактора производства?
- 6 Как определяются условия оптимального выпуска для фирмы?

Список литературы

- 1 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.
- 2 Земляков Д.Н. Микроэкономика [Текст]: Учебник 3-е изд./ Д.Н. Земляков, Ю.В. Тарануха.- М.: Кнорус, 2013. - 320 с.
- 3 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
- 4 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.
- 5 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.

8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Цель: изучить понятие и виды издержек, сформировать представление о бухгалтерском и экономическом подходе к прибыли и издержкам.

8.1. Прибыль и издержки: бухгалтерский и экономический подход

Основные понятия: нормальная и экономическая прибыль, внутренние и внешние издержки, постоянные и переменные издержки, средние постоянные издержки, средние переменные издержки, средние общие издержки, предельные издержки.

В нормальной хозяйственной жизни только удовлетворение потребностей населения является конечной целью, а по-

лучение прибыли предприятиями — хотя и необходимым, но лишь сопутствующим фактором на пути к этой цели.

При рыночной же форме хозяйствования получение прибыли возведено в конечную цель, а удовлетворение потребностей человека используется только как средство для этого.

Современная рыночная экономика устроена так, что может производить товары и услуги только для спроса, т. е. для денежно обоснованной потребности. Таким образом, она удовлетворяет потребности только тех, кто имеет деньги, чтобы покупать товары или услуги по так называемым равновесным ценам рынка.

Итак, главный мотив деятельности практически любой фирмы в рыночных условиях — это максимизация общего объема прибыли. Очевидно, что реальные возможности достижения этой стратегической цели во всех случаях ограничиваются издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. Другими словами, чтобы обоснованно судить о прибыли, необходимо иметь ясное представление о ее главном ограничителе — издержках производства. Поскольку издержки — это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие управленческих решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и прогноза их величины на перспективу. Это относится как к выпуску уже освоенной продукции, так и к переходу на новые товары.

К определению и измерению издержек производства существуют разные подходы, среди которых можно выделить подход экономистов, ориентированных на перспективу фирмы, и подход бухгалтеров, которых интересуют, прежде всего, текущие финансовые отчеты и балансы фирмы, т. е. ее ретроспектива.

Итак, все издержки, которые несет фирма при изготовлении продукции, можно разделить на две группы:

- 1) внешние (явные, фактические);

2) внутренние (неявные, имплицитные).

Внешние издержки принимают форму конкретных денежных платежей поставщикам факторов производства, а также промежуточных изделий (комплектующих частей, полуфабрикатов и деловых услуг), т. е. это заработная плата рабочих и служащих, расход на сырье и материалы, комиссионные вознаграждения торговым фирмам, расчеты за транспортные и иные услуги. Другими словами, за ресурсы поставщикам, самостоятельным по отношению к данной фирме.

Внутренние издержки — это затраты фирмы на собственные и самостоятельно используемые ресурсы. Они не предусмотрены контрактами, обязательными для внешних платежей, и потому не принимают денежную форму. С точки зрения предприятия, они равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственный ресурс при наилучшем из альтернативных способов его применения. Так, если фирма использует принадлежащее ей здание, она не несет внешних издержек в виде арендной платы. Однако внутренние издержки при этом есть, так как фирма жертвует имеющейся у нее возможностью получения денег за сдачу этого здания в аренду кому-либо другому.

Претендующий на коммерческий успех своего бизнеса предприниматель должен рассматривать все свои затраты с точки зрения упускаемых при их осуществлении возможностей. Образно говоря, вместо того чтобы задавать себе вопрос «сколько мне это будет стоить?», предприниматель должен формулировать его так: «от чего я должен отказаться, если осуществлю те или иные затраты?».

То, от чего предпринимателю необходимо отказываться при осуществлении определенного объема бухгалтерских затрат, в экономической теории называют издержками упущенных возможностей, или альтернативными издержками. В общем случае альтернативные издержки характеризуют возможность, которая потеряна или которой жертвуют. Выбор всегда связан с оценкой упущенных возможностей, или упу-

щенной прибыли. В качестве одного из элементов внутренних издержек экономисты рассматривают так называемую **нормальную прибыль** предпринимателя — понятие, используемое для обозначения альтернативных издержек владельца фирмы.

Примером здесь может послужить ситуация, в которой владелец мелкой фирмы применяет в ней исключительно свой труд и денежный капитал, скажем, в 20 млн. руб. Но ведь этот предприниматель мог бы положить свои деньги в банк и получать по ним проценты (к примеру, 2 млн. руб. в год). Кроме того, управляя собственным предприятием, он отказывается от заработка, который мог бы иметь, предложив такие же управленческие услуги другой фирме (например, 2,4 млн. руб. в год). В этой ситуации та минимальная плата, которая необходима, чтобы удержать его предпринимательские способности и денежные средства в данном предприятии, составит 4,4 млн. руб. в год. Она и называется нормальной прибылью. Если она не обеспечивается, перед предпринимателем будет поставлен вопрос об отказе от данного вида деятельности. Таким образом, нормальная прибыль не является прибылью в сугубо экономическом смысле слова.

Экономисты рассматривают прибыль как разность между валовым доходом (т. е. общей выручкой от реализации продукции) и всеми издержками — как внешними, так и внутренними, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя.

Таким образом, если, по оценке экономиста, фирма едва-едва покрывает издержки, это означает, что она лишь возмещает все внешние и внутренние издержки на производство. Величина же превышения доходов фирмы над суммой внутренних и внешних (или, другими словами, экономических) издержек образует экономическую, или чистую (очищенную от всех видов издержек), прибыль.

Таким образом, **экономическая (чистая) прибыль** — это доход предпринимателя, полученный сверх так называемой нормальной прибыли.

В мире бизнеса термин «прибыль» часто используют также для обозначения разности совокупных доходов фирмы и ее внешних (явных) издержек. Экономисты называют такую прибыль бухгалтерской прибылью, поскольку она принимает в расчет только явные, или бухгалтерские платежи. Стало быть, экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину внутренних (неявных) издержек. Соотношение между рассмотренными понятиями представлено на рис. 8.1.

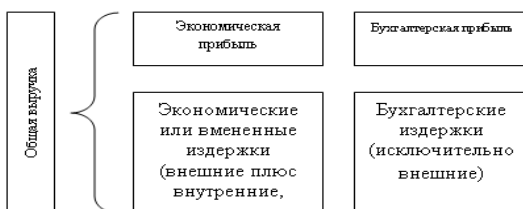


Рис. 8.1. Экономическая и бухгалтерская прибыль

Издержки предприятия можно классифицировать по различным признакам. Для обоснования коммерческой стратегии фирмы наибольшее значение имеет их деление на постоянные и переменные.

Под **постоянными** понимаются такие издержки, объем которых в данный момент не зависит непосредственно от величины и структуры производства. Примеры постоянных издержек — плата за помещения, расходы на содержание зданий, затраты на подготовку и переподготовку кадров, отчисления в ремонтный фонд, амортизация основных фондов. Термин «постоянные» указывает, таким образом, на то, что эти затраты не изменяются автоматически с изменением объема производства.

Под **переменными издержками** (VC) понимаются издержки, общий объем которых на данный момент времени находится в непосредственной зависимости от объемов про-

изводства и реализации продукции. Переменными издержками на производственном предприятии являются, например, издержки на приобретение сырья, оплату труда, энергии, топлива для производственных целей, расходы на тару, упаковку и др.

Сумму постоянных затрат FC и переменных издержек VC при данном объеме производства называют **валовыми (общими) издержками** TC .

$$TC = FC + VC \quad (8.1)$$

Для принятия обоснованных управленческих решений производители должны знать не только общую величину издержек, но и их величину в расчете на единицу выпущенной продукции, т. е. уровень **средних издержек** фирмы.

В экономическом анализе активно используются все виды средних издержек, в частности:

- 1) средние постоянные издержки AFC ;
- 2) средние переменные издержки AVC ;
- 3) средние валовые издержки ATC .

Средние постоянные издержки рассчитываются следующим образом:

$$AFC = \frac{FC}{Q}, \quad (8.2)$$

где FC – постоянные издержки,

Q – объем производства.

Так как постоянные издержки FC при этом неизменны, то вслед за ростом Q средние постоянные издержки AFC постепенно снижаются.

Средние переменные издержки определяются следующим образом:

$$AVC = \frac{VC}{Q}, \quad (8.3)$$

где VC – переменные издержки,

Q – объем производства.

Средние валовые издержки могут быть исчислены следующим образом:

$$ATC = \frac{TC}{Q}, \quad (8.4)$$

где TC – общие издержки,
Q – объем производства.

$$\text{или} \\ ATC = AFC + AVC, \quad (8.5)$$

Исходя из вышенаписанного следует, что валовые издержки TC могут быть рассчитаны по следующей достаточно часто применяемой формуле:

$$TC = FC + AVC \times Q \quad (8.6)$$

Еще одна категория затрат очень важна для понимания поведения фирмы и принятия управленческих решений, хотя эти затраты, как и рассмотренные ранее альтернативные издержки, как правило, недооцениваются предпринимателями и очень редко подсчитываются и анализируются бухгалтерскими службами.

Речь идет о так называемых **предельных, или приростных, издержках**, анализ которых дает ответ на вопрос, что произойдет с затратами фирмы, если она увеличит объем производства на одну дополнительную единицу продукции или услуг. **Предельными издержками (MC)** называются дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

Предельные издержки могут быть рассчитаны следующим образом:

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

Очевидно, что сравнение предельных издержек с предельным доходом MR — выручкой от реализации дополнительно произведенной единицы продукции — имеет весьма существенное значение для определения поведения фирмы в условиях рынка.

В частности, до тех пор, пока средняя цена выпускаемой продукции, или, другими словами, предельный доход MR фирмы превышает предельные издержки $MR > MC$, фирма может наращивать объемы производства, максимизируя при этом общий объем получаемой прибыли. И наоборот, если $MR < MC$, фирме необходимо сократить объемы выпуска до уровня, соответствующего условию $MR = MC$.

Очень важным для менеджеров может быть также анализ соотношения предельных и средних валовых издержек, в минимизации которых заинтересована каждая стремящаяся к эффективной работе фирма.

Если фирма стремится максимально снизить средние валовые издержки, она должна держать производство на таком уровне выпуска продукции, при котором предельные издержки равны средним валовым:

$$MC = ATC.$$

Действительно, если последняя единица продукции обходится дешевле предыдущих, средние валовые издержки, рассчитанные с учетом последней единицы, должны быть меньше, чем прежние. Если $MC > ATC$, то новые средние валовые издержки с учетом последней единицы будут выше прежних средних валовых издержек.

Наконец, когда $MC = ATC$ (издержки производства последней единицы продукции в точности равны средним валовым издержкам производства предыдущих единиц), тогда новые ATC с учетом последней единицы равны прежним средним валовым издержкам.

8.2. Минимизация издержек: выбор факторов производства

Основные понятия: минимизация издержек, изокванта, карта изоквант, изокоста, общее правило равновесия.

В долгосрочном периоде при увеличении фирмой своих производственных мощностей предпринимателю приходится постоянно решать проблему оптимального сочетания производственных факторов с целью минимизации величины издержек на заданный объем выпуска продукции. При этом необходимо учитывать определенную взаимозаменяемость используемых ресурсов, например, труда капиталом и, наоборот, капитала трудом.

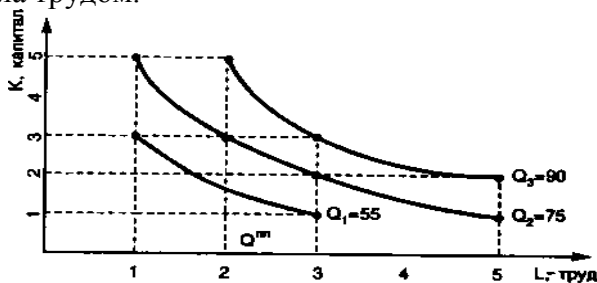


Рис. 8.2. Карта изоквант

Различные сочетания производственных факторов, использование которых дает одинаковый результат — один и тот же объем выпуска продукции, графически могут быть представлены в виде так называемой изокванты, или кривой равного продукта (рис. 8.2).

Множество изоквант, каждая из которых соответствует определенному объему выпуска продукции, называется картой изоквант. Карта изоквант является по существу графическим способом описания производственной функции, точно так же, как совокупность кривых безразличия представляет собой один из способов описания функции полезности.

При решении проблемы минимизации издержек фирмы на конкретный объем выпуска, формально представляемый определенной количественной изоквантой, необходимо располагать обоснованной количественной оценкой степени замещаемости производственных факторов. Степень замещаемости одного производственного фактора другим при сохранении постоянного объема продукции в экономической тео-

рии измеряется специальным коэффициентом: предельной нормой технологического замещения MRTS.

Для рассматриваемых нами факторов производства — труда и капитала — предельная норма технологического замещения представляет собой величину, на которую может быть сокращен объем капитала за счет использования одной дополнительной единицы труда при фиксированном объеме выпуска продукции,

Для того чтобы найти по затратам фирмы решение, обеспечивающее достижение ею определенного объема выпуска с минимальными издержками, необходимо совместить на одном графике кривую равного продукта, т. е. изокванту, с различными вариантами линий равных издержек (изокост) (рис. 8.3).

Из рассматриваемого рис. 8.3 со всей очевидностью следует, что оптимальное решение производителя соответствует координатам точки В. Практически оно может быть найдено на графике параллельным передвижением изокосты в направлении возрастания затрат до точки касания ее с изоквантой, соответствующей заданному объему производства фирмы Q.

Продолжая анализ издержек производства, рассмотрим влияние на них со стороны возможного изменения цен на используемые в процессе производства факторы. Предположим, что возросла цена капитала. Очевидно, что угол наклона изокосты в этом случае уменьшается (рис. 8.3).

В результате точка оптимума перемещается из положения А в В, т. е. фирма реагирует на повышение цены капитала, заменяя его в производственном процессе соответствующим объемом труда $K_B < K_A$, а $L_B > L_A$.

Данная модель очень наглядно иллюстрирует очевидную зависимость поведения производителей от изменения уровня цен на используемые ими ресурсы.

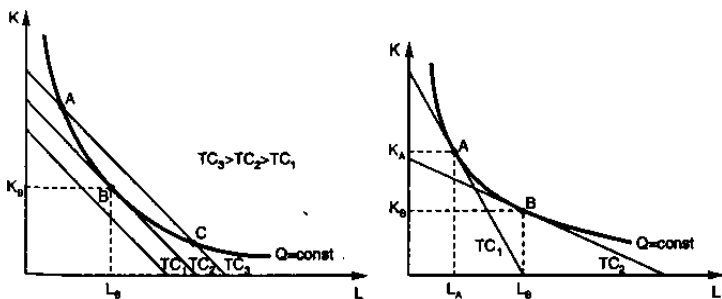


Рис. 8.3. Иллюстрация оптимального решения производителя

В заключение сформулируем общее правило равновесия производителя с учетом как уровня цен на ресурсы, так и их производительности: фирма может минимизировать свои издержки на заданный объем производства при равенстве взвешенных предельных производительностей, используемых для производства ресурсов.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основную цель деятельности фирм в рыночной экономике.
2. Что относится к внешним и внутренним издержкам фирмы?
3. В чем различие бухгалтерского и экономического анализа издержек фирмы?
4. Как определить издержки упущенных возможностей?
5. Какая прибыль: бухгалтерская или экономическая необходима для определения эффективности деятельности фирмы?
6. Приведите определения постоянных, переменных и предельных издержек.
7. Какие закономерности наблюдаются при использовании переменных ресурсов в краткосрочном периоде?
8. Какую роль в экономическом анализе играют средние и предельные издержки?

9. Сформулируйте общее правило равновесия производителя с учетом как уровня цен на ресурсы, так и их производительности.

Список литературы

- 1 Добрынина А.И. Экономическая теория [Текст]: Учебник/ А.И. Добрынина, В. В. Багинова, Т.Г. Бродская и др.; Под общ. ред. проф. А.И.Добрынина - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 747 с.
- 2 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
- 3 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.
- 4 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.

9. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР (РЫНКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ, ЧИСТОЙ МОНОПОЛИИ, ОЛИГОПОЛИИ И МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ)

Цель: изучить отраслевое строение рынков, сформировать представление об их особенностях функционирования.

9.1 Отраслевое строение рынков. Особенности рынка совершенной конкуренции

Основные термины: совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, недобросовестная конкуренция, входные барьеры, абсолютная монополия, естественная моно-

полия, монопольная власть, олигополия, монополистическая конкуренция, дифференцирование товара.

По степени монопольной власти (как результата несовершенства рынка) выделяются следующие основные типы рынков:

Чистая (совершенная) конкуренция — большое количество фирм (продавцов) предлагают однородную продукцию, характеризующуюся высокой степенью взаимозаменяемости.

Монополистическая конкуренция — большое количество фирм предлагают дифференцированную продукцию, качественно отличную от конкурентов.

Олигополия — несколько фирм предлагают либо идентичную (первый вид олигополии), либо дифференцированную продукцию (второй вид олигополии).

Чистая (абсолютная) монополия — единственная фирма на рынке предлагает товар, которому нет абсолютных заменителей в других отраслях.

Данный тип строения рынков предложили в 50-60-х гг. XX в. американские экономисты Э.Чемберлин и Д.Бейн. Он основывается на трех количественных параметрах отраслевого рынка:

- взаимозаменяемость товаров;
- взаимозависимость фирм в отношении цен и выпусков;
- условия входа на рынок (входные барьеры).

Основные виды **естественных барьеров** в теории отраслевых рынков это:

- эффект масштаба производства, то есть экономия, обусловленная ростом масштаба производства, при котором увеличение объема производства вызывает снижение долгосрочных средних издержек на единицу продукции;

- абсолютное преимущество в издержках, как следствие уровня используемых технологий, доступа к сырьевым и финансовым ресурсам, выгодное местоположение, и др.

- потребность в капитале или уровень первоначальных инвестиций, определяемый размером производственных мощностей;

- контроль над стратегическими ресурсами производства на основе владения или пользования.

К **искусственным барьерам** относятся:

- патенты и авторские права, обеспечивающие монопольные позиции на время действия патента для субъектов интеллектуальной собственности;

- лицензии правительства на право заниматься каким-либо видом деятельности;

- требования к минимальному размеру уставного капитала фирмы;

- технические регламенты и стандарты, предполагающие оценку соответствия продукции фирм надзорными органами в целях обеспечения ее качества и безопасности;

- технологические коридоры, определяемые как конкретные показатели экологичности, безопасности, энергоэффективности, которые компании должны достичь к установленному сроку. В частности технологический коридор для производителей автомобильного топлива в России предусматривает обязательные требования к экологической безопасности топлива, соответствующие директивам Европейского парламента (стандарты Евро-2, 3, 4, 5).

Существуют и другие классификации входных барьеров: с учетом их происхождения (структурно-технологические и поведенческие), в зависимости от степени активности фирмы на отраслевом рынке (стратегические и нестратегические) и др. Принципиально важным моментом является то, что наличие входных барьеров определяет степень рыночной власти фирмы, а также является признаком **несовершенной конкуренции**. В соответствии с вышеприведенной классификацией рынками несовершенной конкуренции являются рынки монополистической и олигополистической конкуренции.

Рынок *совершенной конкуренции* характеризуется рядом особенностей.

Во-первых, наличием большого неограниченного числа анонимных фирм, продающих данный товар.

Во-вторых, продукция фирм настолько однородна, что покупатели не делают различия, товары какой фирмы им покупать. Такая гомогенность продукции ведет к тому, что ни один покупатель не согласится платить конкретной фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Поскольку цены одинаковы, покупателям безразлично, товар какой фирмы приобретать.

В-третьих, на совершенно конкурентном рынке ни покупатели, ни продавцы не могут повлиять на текущую рыночную цену товара. При увеличении объемов покупок или продаж отдельным потребителем или фирмой общий спрос (или общее предложение) изменяются незначительно и не оказывают заметного влияния на цену товара. Цены на рынке меняются только тогда, когда покупатели и продавцы действуют согласованно.

В-четвертых, на рынке совершенной конкуренции все виды ресурсов абсолютно мобильны. Не существует жестких ограничений на свободу входить на рынок или покидать его.

В-пятых, совершенная конкуренция характеризуется наличием совершенной информации, что позволяет рыночным агентам принимать решения в условиях определенности. Фирмы располагают данными о ценах на ресурсы и технологии, которые могут быть применены в производстве продукции. Они также знают свои функции доходов и издержек. Потребители имеют полную информацию о ценах всех фирм. Владельцы факторов производства знают цены, которые фирмы платят за ресурсы, и все потери от неиспользованных возможностей.

9.2. Монополия, олигополия, монополистическая конкуренция как тип рыночной структуры

Основные понятия: входные барьеры, ценовая дискриминация, социальный груз монополии, экономия от масштаба производства, коэффициент концентрации, индекс Герфиндаля-Гиршмана, индекс энтропии.

Монополия как тип рыночной структуры встречается относительно редко. Данный рынок характеризуется единственностью продавца, осуществляющего абсолютный контроль над рынком в части цены и объема продаж. Предприятие-монополист может выпускать однородную или дифференцированную продукцию, не имеющую совершенных заменителей, или субститутов. Хотя монополист и является единственным продавцом определенного единичного товара, он все же должен учитывать существование несовершенных, заменителей своего товара.

Препятствием для конкурентов на таком рынке выступают **входные барьеры**, то есть система административных, технологических а также стоимостных ограничителей. Среди них:

- контроль монополистом источников поступления необходимого сырья или других специализированных ресурсов;
- наличие существенной экономии от масштаба, допускающей присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего положительную прибыль;
- существование правительственных лицензий, квот или высоких пошлин на импорт товаров;
- наличие у предприятия-монополиста патентов на продукцию или применяемую при ее изготовлении технологию;
- высокие транспортные расходы, способствующие формированию изолированных местных рынков, так что единая в технологическом отношении отрасль может представлять множество локальных монополистов.

Кроме того, и само предприятие-монополист может проводить такую политику цен, которая делает вход на рынок малопризывательным для потенциальных конкурентов. Выше-

названные ограничители создают предпосылки для деятельности разных типов монополий: административной, экономической, естественной.

В условиях монополизированного рынка фирма имеет абсолютный контроль над ценой, что находит отражение в отрицательном наклоне кривой спроса на продукцию фирмы.

У простой, не применяющей ценовой дискриминации, монополии предельный доход MR меньше цены P : когда фирма вынуждена снижать цену, чтобы продать дополнительную единицу продукции, это приводит к потере выручки от производства предыдущих единиц.

Монополист максимизирует прибыль, производя такое количество продукции, при котором $MR = MC$. Цена, устанавливаемая монополистом на свою продукцию, определяется высотой кривой спроса в точке выпуска, обеспечивающего максимум прибыли. Монопольная цена всегда выше предельных издержек, то есть монополия максимизирует прибыль при выполнении условия:

$$P > MC = MR \quad (9.1)$$

Так как монополист может изменять объем производства и цену товара, для него не существует кривой предложения (рис.9.1).

С целью максимизации прибыли монополия может проводить **ценовую дискриминацию** - устанавливать разные цены на один и тот же товар для разных покупателей.

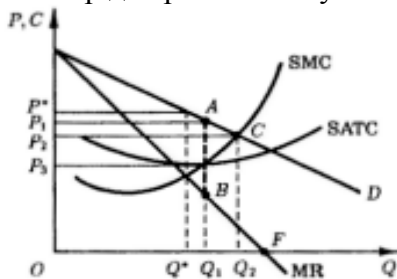


Рис.9.1. Определение оптимального выпуска и цены фирмой-монополистом

По сравнению с конкуренцией монополия, максимизирующая прибыль, стремится произвести меньшее количество продукции и установить более высокую цену на свой товар. В результате общество несет потери, возникающие из-за того, что производится меньше, чем позволяют ресурсы, а высокие цены монополиста позволяют ему перераспределить в свою пользу часть доходов потребителей. Такого рода потери определяются в микроэкономике как *«социальный груз монополии»*.

Для уменьшения выгод монопольного положения на рынке правительство пользуется различными методами:

1) Введение потоварных (косвенных) и паушальных (не зависящих от величины дохода) налогов, сокращающих положительную экономическую прибыль предприятия-монополиста.

2) Установление предельных, или максимально допустимых, цен продукции, как это существует применительно к естественным монополиям в практике многих стран.

3) Внедрение принципа конкуренции, реорганизация отрасли с выделением конкурентного и централизованного секторов.

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. Практически все технически сложные отрасли промышленности: металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, авиастроение и др., имеют олигополистическую структуру.

Наиболее заметная черта олигополии состоит в **немногочисленности** действующих на рынке фирм. Вместе с тем в олигополистической отрасли, как и при монополистической конкуренции, наряду с крупными, часто действует немало мелких фирм. Однако конъюнктуру рынка определяют несколько ведущих компаний, так называемое «ядро отрасли». Формально к олигополистическим обычно относят те отрасли, где четыре крупнейшие фирмы производят более половины всей выпускаемой продукции. Если же концентрация произ-

водства оказывается ниже, то отрасль считают действующей в условиях монополистической конкуренции.

По российскому законодательству отрасль характеризуется высокой концентрацией в случае, если суммарная доля трех производителей больше 50 процентов, либо пятерых больше 70 процентов. Такого рода высокая концентрация наблюдается, например, в нефтяной отрасли, отраслях черной и цветной металлургии.

Немногочисленность порождает другой ключевой признак олигополии - **взаимозависимость** фирм в части установления цены, объема продаж и других элементов поведения. Необходимость учета реакции конкурентов на любые действия фирмы заставляет всех участников олигополистического рынка заниматься стратегическим планированием. Олигополистические фирмы ведут либо интенсивную конкуренцию (*некооперативное* стратегическое поведение), либо прибегают к сознательным компромиссам (*кооперативное* стратегическое поведение).

В условиях олигополии может производиться дифференцированный либо стандартизированный продукт. Есть олигополистические отрасли, в которых дифференциация продукта значительна (например, автомобилестроение). В этом случае конкуренция между фирмами является неценовой. Но, существуют и отрасли, где продукт является стандартизированным (цементная, нефтяная промышленность, металлургия). Тогда фирмы соревнуются преимущественно из-за снижения цены.

Ограничения к доступу конкурентов на рынок, как и в случае с монополией связаны с **экономией от масштаба производства**. Отрасль приобретает олигополистическую структуру в том случае, если крупный размер фирмы обеспечивает существенную экономию на затратах и, следовательно, если крупные фирмы в ней имеют значительные преимущества над мелкими.

Для измерения рыночной концентрации используются показатели (индексы) концентрации: коэффициент концентрации, индекс Герфиндаля-Гиршмана, индекс энтропии.

Коэффициент концентрации измеряется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке:

$$CR = \sum Y_i, i = 1, 2 \dots k, \quad (9.2)$$

где CR- индекс концентрации;

Y_i – размер фирмы (например, рыночная доля);

k – количество фирм, для которых рассчитывается показатель.

Индекс концентрации измеряет сумму долей k крупнейших фирм на рынке. Для одного и того же числа крупнейших фирм: чем больше индекс концентрации, тем дальше рынок от идеала совершенной конкуренции. Однако информация, которую дает нам индекс концентрации, далеко не достаточна для характеристики рынка. Показатель индекса концентрации не говорит о том, каков размер фирм, которые не попали в выборку k , а также об относительной величине фирм из выборки. С этой особенностью индекса концентрации связана возможная неточность при его использовании.

При расчете **индекса Герфиндаля-Гиршмана** используют данные об удельном весе продукции предприятия в отрасли. Предполагается, что чем больше удельный вес продукции предприятия в отрасли, тем больше потенциальные возможности для возникновения монополии. При расчете индекса все предприятия ранжируются по удельному весу от наибольшего до наименьшего:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots S_n^2 \quad (9.3)$$

HHI - индекс Герфиндаля — Хиршмана;

S_1 — удельный вес самого крупного предприятия;

S_2 — удельный вес следующего по величине предприятия;

S_n - удельный вес наименьшего предприятия.

Если в отрасли функционирует одно предприятие, то $S_1 = 100\%$, а $HNI = 10\,000$. Если в отрасли 100 одинаковых предприятий, то $S = 1\%$, а $HNI = 100$.

Значения индекса варьируют в пределах: $HNI < 10\,000$, где n - число равновеликих по рыночной доле предприятий. Высоко монополизированной считается отрасль, в которой индекс Херфиндаля — Хиршмана превышает 1800. С 1982 г. в американской экономике HNI используется в практических целях при оценке допустимости слияний и поглощений ($M\&A$) в рамках «антитрестовского» законодательства. С учетом значений индексов концентрации и индексов Герфиндаля-Хиршмана выделяются следующие типы рынков:

- высококонцентрированные рынки: при $70\% < CR < 100\%$; $1800 < HNI < 10\,000$
- умеренноконцентрированные рынки: при $45\% < CR < 70\%$; $1000 < HNI < 1800$
- низкоконцентрированные рынки: при $CR < 45\%$; $HNI < 1000$.

На большинстве реальных рынков продукция конкурирующих фирм не стандартизована. Такая рыночная среда получила название **монополистической конкуренции**. В монополистической конкуренции органически представлены две разные стороны. Одна из них состоит в том, что фирма создает легальную монополию, которая с помощью патентов, торговых и фирменных знаков защищается от конкурентов. Этому же способствует дифференциация товаров – придание им таких индивидуальных свойств (по качеству, форме, условиям продажи), которые делают рынок сбыта монополистическим. Другая сторона заключается в том, что на рынке, где продаются однородные товары, имеется много разных конкурентов, которые в целях привлечения покупателей вынуждены прибегать к дифференциации товаров и услуг.

Монополистическая конкуренция базируется на так называемой **дифференциации продукта**. Дифференциация означает, что какие-то виды продуктов и услуг разделяются на их

подвиды, производством и реализацией которых занимаются разные фирмы. Основная цель дифференциации - это создание приверженности к товару, к марке или производителю. Высокая приверженность обеспечивает стабильность продаж, а также повышение доли рынка в долгосрочном периоде.

Следует различать *реальную* и *искусственную дифференциацию*. Одни и те же потребности можно удовлетворить товарами, имеющими одну потребительную стоимость, но разный уровень качества. Товары могут различаться по надежности, функциональным свойствам, используемым материалам, дизайну и пр.

Однако имеет место и т.н. искусственная дифференциация: товары могут продаваться в различной упаковке и различной фасовке, на них могут стоять разные торговые марки и торговые знаки. Большое значение для потребителя может играть в выборе товара близость расположения магазина, где его можно купить, поэтому размещение торговых точек – это тоже условие дифференциации покупаемого товара.

В качестве показателя степени дифференциации продукта также рассматривается **индекс энтропии** (Е). Он показывает разброс общего объема реализации между фирмами в отрасли. Чем больше этот индекс, тем больше различие фирм в отрасли, тем больше энтропия. Чем больше степень неопределенности на рынке, тем выше уровень конкуренции. Индекс энтропии рассчитывается по формуле:

$$E = \sum S_i * \ln\left(\frac{1}{S_i}\right) \quad (9.4)$$

где, S_i – доля фирмы на рынке; n – количество фирм на рынке.

Если энтропия стремится к единице, то потребители приобретают товар X в одном месте. Следовательно, степень дифференциации продукта максимальна. Энтропия, стремящаяся к нулю, свидетельствует о том, что потребители для покупки X посещают различные торговые точки.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы сопоставимые признаки при сравнении различных типов рыночных структур?
2. В чем заключается эффективное распределение ресурсов на совершенно конкурентном рынке?
3. Какие входные барьеры создает монополия для конкурентов при проникновении в отрасль?
5. Чем отличается стратегия кооперированной и некооперированной олигополии?
8. Каким образом участники олигопольного рынка учитывают реакцию конкурентов?
9. Почему на рынке монополистической конкуренции возникает избыток производственных мощностей?

Список литературы

- 1 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.
- 2 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
- 3 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.
- 4 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.

10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Цель: сформировать представление об особенностях функционирования рынка земли, капитала, труда.

10.1. Рынок земли и земельная рента

Основные понятия: рынок земли, земельная рента, природные ресурсы, абсолютная рента, коэффициент дисконтирования.

Первичным фактором производства во всех системах признается *земля или природные ресурсы*. Природные ресурсы - это естественные блага, которые используются при создании товаров и услуг. К ним относятся живая природа, минеральные, лесные и водные ресурсы, земля. Особенность земли как экономического ресурса заключается в том, что она, во-первых, имеет неограниченный срок службы и невоспроизводима по желанию; во-вторых, по своему происхождению она природный фактор, а не продукт человеческого труда; в-третьих, земля не поддается перемещению, свободному переливу из одной отрасли в другую, из одного региона в другой; в-четвертых, земля, используемая в сельском хозяйстве, при рациональной эксплуатации не только не изнашивается, но и повышает свое плодородие; в-пятых, земля, как объект хозяйства, многофункциональна. Она одновременно выступает объектом сельского хозяйства, недропользования, промышленной и жилой недвижимости, элементом природного комплекса.

Наиболее важной функцией земельных ресурсов является их сельскохозяйственная специализация, поскольку именно она обеспечивает продовольственную безопасность общества. Владельцы или пользователи земли имеют преимущества по сравнению с владельцами других факторов производства, поэтому по поводу землевладения и землепользования возникают особые экономические отношения, порождающие особый доход и особую его экономическую форму — *земельную ренту*.

В исследованиях классической школы рента имеет предпосылкой редкость хороших земель и необходимость исполь-

зовать относительно худшие участки для обеспечения общества продовольствием. Поскольку цены на сельскохозяйственную продукцию формируются в соответствии с издержками на худших участках, собственники лучших земель получают дополнительный доход – **дифференциальную (разностную) ренту**. Таким образом, дифференциация земель по качественным признакам (плодородие, местоположение, инфраструктура) определяет особый тип монополии в обществе – **монополию на землю как объект хозяйства**. Существование этой монополии и является причиной дифференциального дохода. Дифференциальную ренту подразделяют на ренту I и II типа. Дифференциальная рента I возникает как следствие разницы естественного плодородия земельных участков. Дифференциальная рента II образуется вследствие дополнительных капиталовложений в земельные участки. Дифференциальную ренту I присваивает только землевладелец, тогда как рента второго типа распределяется между собственником участка и его пользователем-арендатором. В процессе хозяйственного использования земли арендатор производит инвестиции и присваивает чистый доход от них. При заключении нового арендного договора собственник повышает арендную плату и конфискует, таким образом, сверхдоход, генерированный инвестициями.

Собственники худших участков также получают специфический доход, определяемый как **абсолютная рента**. Создатель теории абсолютной ренты, К.Маркс объяснял ее происхождение спецификой органического строения капитала, как соотношения стоимости средств производства и рабочей силы. В сельском хозяйстве наблюдается более низкое в сравнении с другими отраслями органическое строение капитала. Доход, полученный от использования рабочей силы, распределяется между собственником (рента), пользователем (прибыль) и работником (заработная плата). Таким образом, наличие **монополии частной собственности** на землю является причиной существования абсолютной ренты.

В неоклассической теории происходит расширение теории ренты. Экономической рентой выступает чистый доход, который получает собственник любого ресурса (природного, капитального или человеческого), предложение которого ограничено. Таким образом, происхождение ренты у неоклассиков определяется чисто рыночными понятиями спроса и предложения.

Поскольку земля не может перемещаться, подобно промышленному и человеческому капиталу, можно признать ее предложение фиксированным как в долгосрочном, так и краткосрочном периодах. Различают два вида спроса на землю: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный. Сельскохозяйственный спрос на землю является вторичным по отношению к спросу на продовольственном рынке. Поскольку спрос на продовольствие малоэластичен, спрос на землю как объект сельского хозяйства также малоэластичен. Снижение цен на землю не вызовет существенного роста спроса на нее, поскольку он задается размерами продовольственного рынка. Другое дело, несельскохозяйственный спрос на землю как на объект коммерческой недвижимости или жилищного строительства. Он гораздо более чувствителен к цене и в сторону повышения и в сторону снижения. Дополнительный спрос на землю как объект недвижимости порождается также высокой инфляцией. В этом случае земля выступает имущественным активом, страхующим сбережения населения от обесценивания.

Модель взаимодействия спроса и предложения на земельном рынке отражена графиком на рис.10.1.

Если предположить, что качество земельных участков разное, то наибольший спрос будет наблюдаться на лучшие по плодородию и местоположению земли, участки средние и худшие в этом отношении будут пользоваться меньшим спросом. При спросе на землю D_{L1} рента определяется площадью фигуры OR_1BC , при спросе D_{L2} рента соответствует площади OR_2AC , при спросе D_{L0} , соответствующем худшим участкам

рента нулевая. Очевидно, что лучшая земля приносит владельцам более высокую ренту ($R_2 > R_1$), в то время как худшая земля не приносит дифференциальной ренты.

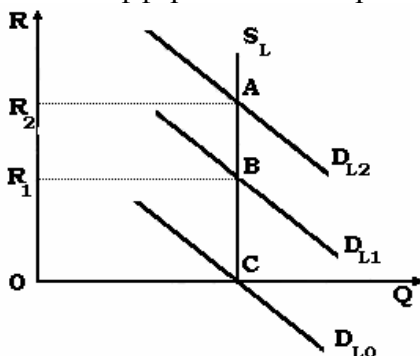


Рис.10.1. Равновесие на рынке земли

Если земельная рента представляет собой цену услуг земли, то цена на землю определяется на основе капитализации ренты. В этом случае цена земельного участка для покупателя определяется суммой денег, поместив которую в банк он получит такой же доход, как и от использования земли. Тогда цена земли будет соответствовать формуле:

$$P_z = \sum \frac{R_t}{(1+i)^t} \quad (10.1)$$

где R_t – рентный доход в t -ом году;

$1/(1+i)^t$ – коэффициент дисконтирования.

Если предположить, что вложение капитала в землю бессрочное, т.е. t приближается к бесконечности, а $1/(1+i)^t$ приближается к нулю, то формула для определения цены примет вид:

$$P_z = \frac{R}{i}, \quad (10.2)$$

где R – рентный доход за год;

i – процентная ставка.

10.2. Рынок капитала и процент

Основные понятия: капитал, основной капитал, процент, амортизационные отчисления, срок окупаемости, дисконтирование.

Капитал — это блага длительного пользования, созданные людьми для повышения производительной силы их труда. **Физический (технический) капитал** - это производительные блага, которые затрачиваются в процессе производства (станки, машины, сырье, материалы, здания и т. п.). **Финансовый (денежный) капитал** - это денежное выражение стоимости физического капитала. Существует также **человеческий капитал**, определяемый как величина затрат предпринимателя на воспроизводство высококвалифицированной рабочей силы, включая затраты на переобучение и оздоровительные программы.

Физический капитал неоднороден по своей структуре. Элементы капитала, функционирующие на протяжении длительного времени и окупающиеся за весь срок своей службы, получили название основного капитала. Однократно используемые активы (сырье, материалы), окупающиеся после каждого производственного цикла, называются оборотным капиталом.

Основной капитал подвергается амортизации (износу). Отношение ежегодной суммы амортизации к стоимости основного капитала называется нормой амортизации. Кроме физического износа капитал подвергается моральному износу — уменьшению полезных свойств в глазах пользователей. Моральный износ может быть обусловлен как объективными факторами (технический прогресс, перемены в образе жизни), так и чисто субъективными причинами (воздействие моды, рекламы и т. д.).

Амортизационные отчисления являются источником простого воспроизводства основного капитала в условиях ста-

бильных цен. При инфляции амортизационные отчисления обесцениваются, и предприятия могут быть освобождены от уплаты налогов на закупки нового оборудования, что, по сути, представляет собой замену амортизационных отчислений.

Доходом на капитал выступает **процентный доход**. В основе его лежат издержки альтернативного использования капитала в качестве финансового актива, например. Если использование капитала на финансовом рынке превысит доход от производительного использования капитала, то инвестор должен отказаться от данного проекта.

В неоклассической теории равновесная ставка процента определяется на рынке капитала путем сопоставления полезности капитала (предельной отдачи от капитала) и издержек, связанных с отказом от использования капитала в настоящее время. Спрос на капитал, как это показано на рис.10.2, определяется линией предельной отдачи на капитал (*MRP*), а предложение капитала соответствует линии предельных издержек (*MRC*). По мере роста капитала снижается эффективность его использования, вместе с этим растут альтернативные издержки его использования.

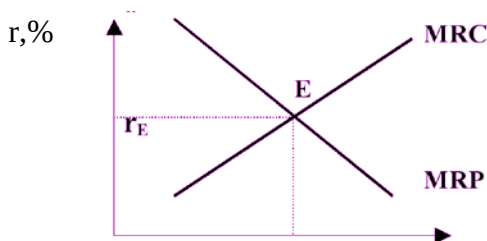


Рис.10.2. Равновесная ставка процента

Приверженцы реальной теории процента объясняют его происхождение более высокой оценкой текущего потребления в сопоставлении с будущим потреблением. Так называемый «нетерпеливый потребитель» готов платить процент за немедленное удовлетворение его потребностей. Соответственно,

сберегатель, получает денежное возмещение за «воздержание» от текущего потребления.

Такая оценка процента, по мнению, Д.М. Кейнса была ошибочной. В его представлении норма процента есть вознаграждение за расставание с деньгами как наиболее ликвидным активом на определенный срок. «Должно быть совершенно ясно,- отмечает он,- что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или выжидание как таковое. Ведь если человек хранит свои сбережения форме наличности, он не получает никакого процента, хотя эти сбережения ничуть не хуже, чем другие».

Если объединить элементы денежной и реальной теории процента, то можно выделить четыре фактора, определяющих процентную ставку:

- 1) временные предпочтения населения;
- 2) предпочтение ликвидности, т.е. желание иметь запас наличности в качестве элемента капитала;
- 3) предельная отдача от капитала, характеризующая его рентабельность в случае производительного использования;
- 4) предложение денег банковской системой с учетом особенностей кредитно-денежной политики.

При необходимости увеличить запас капитала необходимо осуществить капиталовложения (*инвестиции*) как за счет собственных, так и привлеченных средств. Оценка того или иного инвестиционного решения требует сопоставления затрат и результаты, с целью определения эффективности принимаемого решения. Существуют простые и комплексные (с учетом фактора времени) методы инвестиционной оценки.

Упрощенные методы достаточно широко распространены в силу своей простоты и иллюстративности и используются в основном для быстрой оценки решений на предварительных стадиях разработки.

В российской практике широко применяется показатель **срок окупаемости** капитальных вложений- $t_{ок}$:

$$t_{ок} = I_{нев} / \pi \quad (10.3)$$

где $Inet$ – чистые инвестиции;

π – чистая прибыль.

Преимущество этого показателя в том, что приращение прибыли на вложенные инвестиции не учитывает ежегодных амортизационных отчислений, которые характеризуют возврат капитальной суммы (инвестиций). При этом приращение чистой прибыли рассматривается как доход на первоначальные инвестиции.

Показатель простой нормы прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного интервала планирования. Сравнивая расчетную величину простой нормы прибыли с минимальным или средним уровнем доходности, потенциальный инвестор может прийти к предварительному выводу о целесообразности продолжения анализа данного решения.

$$R = 1/t_{ок} * 100\%, \quad (10.4)$$

где R – простая норма прибыли.

При расчете стоимости денег во времени используются техника сложного процента и дисконтирование. **Сложный процент** — это начисление процентов на сумму, включающую уже начисленные в предыдущий период проценты.

Сумма, полученная в результате накопления процента, называется **наращенной или будущей стоимостью** суммы вклада по истечении периода, за который осуществляется расчет. При этом, первоначальная сумма вклада называется текущей, настоящей, сегодняшней стоимостью.

Если текущую стоимость обозначить через PV (present value), будущую стоимость через FV (future value), ставку процента через r , число периодов через t , получим

$$FV = PV(1 + r)^t \quad (10.5)$$

Коэффициент $(1 + r)^t$ называют **коэффициентом начисления сложных процентов**.

Для инвестиционных расчетов актуальна и обратная задача: по заданной сумме, которую предлагается уплатить (или получить) через t периодов времени, определить ее стоимость

с позиции сегодняшнего дня **“настоящую” или текущую стоимость**. Приведение будущих денежных сумм к настоящему моменту времени называется **дисконтированием** (*discounting-понижение*).

$$PV = FV (1 + r)^{-t} \quad (10.6)$$

Множитель $(1 + r)^{-t}$ называется коэффициентом дисконтирования (коэффициентом текущей стоимости).

Метод дисконтирования предполагает, что будущие денежные средства будут стоить меньше по сравнению с сегодняшними из-за положительной нормы временных предпочтений (более высокой оценки "настоящих благ" по сравнению с "будущими благами").

Двумя наиболее известными методами дисконтирования являются методы чистой дисконтированной стоимости- *NPV* (*net present value*) и внутренней ставки дохода *IRR* (*internal rate of return*). Операция дисконтирования обратная расчету сложного процента. Она широко используется для оценки проектов, когда затраты и доходы распределены на значительное число лет.

$$NPV = \sum_t \frac{FV_t}{(1 + r)} - I \quad (10.7)$$

где I – первоначальные инвестиции;

FV_t – денежные поступления в год t ;

r – нижняя норма дисконтирования;

t - инвестиционный период, лет.

Если чистая дисконтированная стоимость проекта положительна, проект следует принять, если отрицательна - отказаться от проекта.

Внутренняя отдача на капитал рассчитывается аналогично *NPV* (заменяет норму дисконтирования) при условии, что чистая приведенная стоимость равна нулю.

$$NPV = \sum_t \frac{FV_t}{(1 + IRR)^t} - I = 0 \quad (10.8)$$

где *IRR* – внутренняя отдача на капитал.

10.3. Рынок труда и заработная плата

Основные понятия: заработная плата, эффект замещения, эффект дохода, кривая спроса, предложение труда, функции заработной платы.

Рынок труда - это сфера рыночных отношений, где формируется спрос и предложение трудовых ресурсов, обеспечивается распределение труда, и определяются цены на различные виды трудовой деятельности. Объектом купли-продажи на рынке труда является специфический товар — рабочая сила, определяемая как совокупность физических и духовных способностей человека к труду.

Каждый работник совершает выбор между досугом и потреблением товаров, тем самым предлагая большее или меньшее количество труда. Его выбор зависит от ставки заработной платы, собственных предпочтений, определяемых составом семьи, культурными традициями, особенностями характера. Более высокая зарплата стимулирует людей больше трудиться, замещая досуг работой (**эффект замещения**). Однако рост доходов может привести и к вытеснению труда свободным временем (**эффект дохода**).

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

На уровне отдельной фирмы спрос на труд и предложение труда определяются взаимодействием работодателя и наемных работников.

Величина спроса на труд со стороны работодателя зависит, во-первых, от уровня цен на продукцию, производимую при его помощи; во-вторых, от производительности труда работников, определяемой уровнем технической оснащенности рабочего места; в-третьих, спрос на труд определяется ценой альтернативных ресурсов (капитала, например). В последнем случае капитал выступает субститутутом труда и замещает его в случае чрезмерного завышения заработной платы.

В силу действия закона убывающей эффективности происходит уменьшение предельного продукта переменного фактора производства. Применительно к труду это означает, что каждый дополнительный рабочий создает меньший объем продукта, чем предшествующий, т.е. величина предельного продукта (MP_L), созданного каждым дополнительным рабочим, убывает. Денежное выражение предельного продукта труда (MRP_L – Marginal Revenue Product of Labor) показывает величину прироста общей выручки фирмы в результате привлечения дополнительной единицы труда, что и показано в формуле 10.9:

$$MRP_L = \frac{\Delta TR}{\Delta L} \quad (10.9)$$

Связь между денежным и физическим выражениями предельного продукта труда выглядит следующим образом:

$$MRP_L = MP_L * P, \quad (10.10)$$

где MP_L – предельный продукт труда, ед.

P – цена выпускаемого товара, руб.

Кривая MRP_L является *кривой спроса фирмы* на рабочую силу. Она показывает, на какое количество рабочих фирма предъявляет спрос при каждом уровне ставки заработной платы. Как любая кривая спроса, эта кривая имеет отрицательный наклон, так как отражает закон убывающей предельной производительности труда. Его сущность заключается в том, что

фирма, нанимая больше рабочих, получает от них убывающую отдачу, поэтому оплачивает их труд по более низким ставкам.

Предложение труда для любого конкурентного предприятия совершенно эластично, так что кривая предложения представляет прямую, параллельную оси переменного фактора L . По рыночной ставке заработной платы предприятие нанимает столько работников, сколько сочтет необходимым. Поскольку каждый работник оплачивается по единой ставке, вне зависимости от количества применяемого труда, эта же линия является для фирмы и его кривой предельных факторных затрат, $S_L = W$.

Если фирма максимизирует прибыль, то она нанимает рабочих до тех пор, пока предельная доходность труда не будет равна заработной плате ($MRP_L = W$), т.е. до тех пор, пока предельный доход от использования фактора (труда) не будет равен издержкам, связанным с его покупкой:

$$W = P * MP_L \text{ или } MP_L = W/P, \quad (10.11)$$

где W – номинальная заработная плата;

P – цена выпуска;

W/P – реальная заработная плата.

Отклонение от этого условия в любую сторону приводит к тому, что число нанимаемых фирмой работников не является оптимальным.

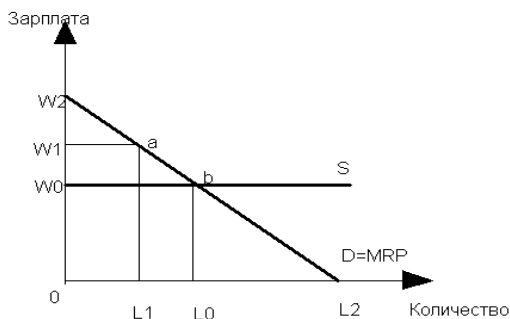


Рис.10.3. Равновесие на фирменном рынке труда

Кривая *рыночного спроса на труд* строится путем суммирования кривых спроса со стороны отдельных фирм. Субъектами спроса **на отраслевом рынке** выступают предприниматели и государство, а субъектами предложения – работники с их навыками и умениями. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы спрос на труд со стороны предпринимателя сокращается, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Эту зависимость отражает кривая спроса на труд, показанная на рис.10.3. Точки на оси абсцисс (L) – величины требующегося труда, а на оси ординат (W/P) – величины реальной заработной платы. Кроме цены труда действуют и неценовые факторы спроса: качество рабочей силы, определяемое степенью профессионального мастерства с учетом стажа, образования, личностных характеристик.

Величина предложения труда на отраслевом рынке зависит, во-первых, от численности населения, включая экономически активное население; во-вторых, от условий труда работников, включая привлекательность и сложность труда, систему социальных компенсаций; в-третьих, от индивидуальных мотиваций работника, определяемых его выбором между трудом и досугом.

Кривая рыночного предложения труда имеет положительный наклон, поскольку с ростом заработной платы предложение труда возрастает. В экономическом смысле кривая предложения труда S является кривой предельных издержек труда. Для того, чтобы привлечь дополнительное число рабочих, заработная плата должна покрывать альтернативные издержки затрат времени на других рынках труда, либо в домашнем хозяйстве. Иначе говоря, кривая предложения имеет положительный наклон в силу возрастания издержек упущенных возможностей.

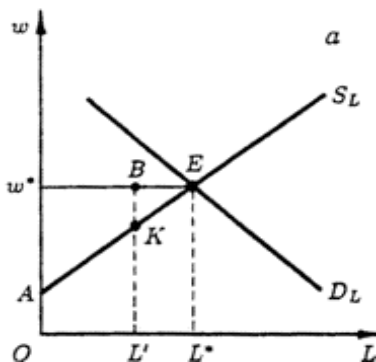


Рис.10.4 Равновесие на отраслевом рынке труда

Особую важность представляет исследование взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения для достижения рыночного равновесия. Очевидно, что оно достигается в точке E , которой соответствует определенный уровень заработной платы w^* и заданное этим уровнем предложение труда L^* . Это означает, что все предприниматели, согласные платить данную зарплату, находят на рынке необходимое количество работников. Точка E определяет положение полной занятости.

Механизм функционирования рынков труда в разных странах имеет свои национальные особенности. В развитых рыночных экономиках заработная плата обладает определенной степенью жесткости к понижению благодаря таким институтам, как минимальная заработная плата, пособия по безработице, законодательство о защите занятости, система коллективных договоров и др. Основным механизмом приспособления рынка труда к перепадам экономической конъюнктуры становится занятость. Как следствие в периоды масштабных кризисов понижается экономическая активность населения, растет число вынужденных увольнений.

Как было установлено выше, заработная плата формируется под влиянием спроса и предложения на рынке труда. В то же самое время существует и обратная связь: изменения в заработной плате, определяют изменения в спросе и предложе-

нии. Таким образом, заработная плата выступает **рыночным сигналом**, несущим информацию о цене труда на различных отраслевых рынках. Помимо этого заработная плата является результатом коллективно-договорного регулирования, взаимодействия социальных партнеров, включая объединения работодателей профсоюзы и правительство. В этом случае цена труда выступает **институтом** рыночной экономики. С учетом этой двойственности различают **либеральную модель** детерминации оплаты труда, где зарплата все в большей степени регулируется индивидуальными контрактами и **координируемую модель**, предполагающую активное участие социальных партнеров всех уровней.

Сущность заработной платы в экономической системе проявляется в ее разнообразных функциях: воспроизводственной, регулирующей, стимулирующей; информационной.

Воспроизводственная функция заработной платы заключается в обеспечении нормального воспроизводства трудовых ресурсов, предполагающее как восстановление работоспособности так и развитие личности. Для нормального воспроизводства необходимо обеспечить удовлетворение традиционных для данной страны потребностей работников. Чем более высок уровень реальной заработной платы в стране, тем полнее реализуется данная функция. **Реальная заработная плата** определяет покупательную способность **номинальной зарплаты** и включает совокупность товаров и услуг, приобретаемых на эту зарплату. Она находится в прямой зависимости от уровня номинальной (денежной) зарплаты и в обратной от уровня цен (ИПЦ).

Наряду с воспроизводственной важной функций заработной платы является **регулирующая функция**. Она проявляется в том, что относительные уровни заработной платы, сложившиеся в том или ином сегменте рынка труда, оказывают воздействие на распределение рабочей силы по отраслям, профессиям и специальностям, регионам. Так, относительно высокий уровень заработной платы в газовой и нефтяной про-

мышленности РФ позволяет сохранять квалифицированные кадры на нефтяных и газовых промыслах Севера, где условия жизни и работы весьма неблагоприятны. Не менее привлекательными сегодня являются сферы финансово-кредитной деятельности, информационных услуг, государственное управление.

Механизмом реализации *стимулирующей функции* заработной платы является дифференциация уровней оплаты труда на предприятиях. Важнейшим принципом *дифференциации* заработной платы является равная оплата за равный труд, более высокая оплата сложного и квалифицированного труда, соответствие размеров оплаты труда его конкретным результатам. Дифференциация заработной платы в фирмах осуществляется на основе использования системы тарифов, стимулирующих и компенсирующих доплат и надбавок, различных форм и систем заработной платы и нормирования всех трудовых процессов.

Существуют объективные факторы дифференциации в оплате труда:

- сложность труда, определяемая особенностями используемого капитала, применяемых технологий;
- условия труда, определяемые тяжестью, вредностью и опасностью работы, комфортностью рабочего места и внешних условий выполнения работы;
- квалификация работников, которая характеризуется сроками и качеством обучения, уровнем общей и профессиональной подготовки, стажем практической работы;
- эффективность и результаты труда;
- социально-экономическая значимость выполняемых работ.

Характерной особенностью российского рынка труда является то, что уровень отраслевой и региональной дифференциации заметно выше в сравнении с дифференциацией по уровню образования. Наблюдается чрезвычайно большой разрыв в оплате труда между государственными и негосудар-

ственными секторами, мужчинами и женщинами, постоянными и временными работниками, занятыми полное и неполное рабочее время. По данным выборочного обследования организаций по категориям персонала и профессиональным группам в 2014 г. средняя заработная плата работников в добыче полезных ископаемых в 1,8 раза превышала среднюю заработную плату по остальным видам экономической деятельности. В то же время, у руководителей организаций и их структурных подразделений в добыче полезных ископаемых это соотношение составляло 1,6 раза, специалистов высшего уровня квалификации - 2,2 раза, среднего уровня квалификации - 2,3 раза, а у двух групп квалифицированных рабочих - 1,5 раза.

Таким образом, одним из определяющих трендов на российском рынке труда выступает тренд, связанный с повышением уровня заработной платы и преодолением социального неравенства, обусловленного избыточной дифференциацией доходов.

Вопросы для самоконтроля

1. Каков механизм ценообразования на рынке экономических ресурсов?
2. Всегда ли собственник земли (природных ресурсов) получает ренту?
3. Каковы последствия неперемещаемости и стационарности земли?
4. В чем заключается разница между реальной и денежной теорией процента?
5. Каким образом осуществляется простое возмещение основного капитала?
6. Каким образом учитывается фактор времени при инвестировании?
7. Какие показатели используются при осуществлении инвестиционных проектов?
8. Чем объясняется действие закона убывающей производительности труда в краткосрочном периоде?

10. Чем определяется дифференциация в оплате труда наемных работников?

12. Как вы оцениваете роль государства на рынке труда?

Список литературы

1 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.

2 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.

3 Экономическая теория [Текст]: 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. – 608 с.

4 Социально-экономическое положение в России [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://www.gks.ru>.

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЕДИНАЯ СИСТЕМА (В Т.Ч. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ).

Цель: изучить цели, задачи, инструменты и методы макроэкономики; основные экономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях; факторы, определяющие совокупный спрос и совокупное предложение; макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос - совокупное предложение».

11.1. Понятие макроэкономики, ее цели, задачи и инструменты

Основные понятия: макроэкономика, предмет и объект макроэкономического анализа, цель и инструмент макроэкономического анализа, основные макроэкономические проблемы, методы макроэкономического анализа, субъекты макроэкономики, агрегатные рынки, национальная экономика.

Микро- и макроэкономика, являясь взаимосвязанными и взаимопроникающими частями общей экономической теории, реализуют совершенно различный подход к изучению экономических процессов и явлений. В частности, если микроэкономический подход рассматривает отдельного потребителя, домохозяйство, фирму, то макроэкономический подход основное внимание уделяет национальной экономике в целом. В макроэкономике исследуется функционирование всей экономической системы государства, а также взаимодействие ее основных элементов (подсистем).

Таким образом, макроэкономика – учение об общем уровне национального объема производства, безработицы и инфляции; имеет дело со свойствами экономической системы как единого целого, изучает факторы и результаты развития экономики страны в целом.

Как самостоятельное научное направление макроэкономика стала формироваться с начала 30-х гг. XX века, в то время как формирование микроэкономики относится к последней трети XIX столетия (Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл). Основы макроэкономики были заложены Джоном Мейнардом Кейнсом.

Это было время Великой депрессии в США и общего кризиса в развитых странах Европы, время, при котором классическая экономическая школа, утверждавшая, что свободный рынок в состоянии сам себя регулировать при помощи механизма гибких цен, оказалась неспособной объяснить возникшую ситуацию в экономике и, тем более, предложить эффективные меры по выходу из кризиса.

Выход в свет фундаментальной работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) произвел революцию в экономической теории, ознаменовав появление современного макроэкономического анализа. Дж.М. Кейнс подверг резкой и аргументированной критике классические представления о саморегулировании рынка, выдвинул и обосновал идею о необходимости активного вмешательства государства в экономическую жизнь, разработал практические рекомендации, направленные на регулирование воспроизводства продукции и снижения уровня безработицы в стране.

Предметом макроэкономического анализа традиционно считаются следующие основные вопросы, связанные с функционированием национальной экономики:

- 1) объем и структура производимого в стране национального дохода и уровень занятости;
- 2) деловой цикл и соответствующие ему конъюнктурные изменения в экономике;
- 3) природа инфляции;
- 4) экономический рост и его факторы;
- 5) внешнеэкономическое взаимодействие национальных экономик.

Объект исследования макроэкономики — национальная экономика — представлен агрегированными показателями, отражающими всю совокупность входящих в нее элементов, как если бы они составляли одну единицу. Поэтому национальная экономика при макроэкономическом подходе предстает в таком виде, как если бы она состояла из одного совокупного потребителя и одной совокупной фирмы, производящей единственный (совокупный) продукт, пригодный для личного и производственного потребления. Этот продукт должен продаваться по единой совокупной цене: для этого тысячи индивидуальных цен на разнообразные товары и услуги должны быть агрегированы (объединены), чтобы получить единую совокупную цену или уровень цен.

Макроэкономика преследует конкретные цели и использует соответствующие инструменты.

Система целей включает в себя следующие элементы.

1. Высокий и растущий уровень национального производства, т. е. уровень реального валового внутреннего продукта (ВВП).

2. Высокая занятость при небольшой вынужденной безработице.

3. Стабильный уровень цен в сочетании с определением цен и заработной платы путем, взаимодействия спроса и предложения на свободных рынках.

4. Достижение нулевого сальдо платежного баланса.

Государство в своем распоряжении имеет соответствующие инструменты, которые оно может использовать для воздействия на экономику.

Под инструментом политики понимается экономическая переменная, находящаяся под контролем государства и способствующая достижению одной или нескольких макроэкономических целей.

Выделяются следующие инструменты макроэкономической политики.

Налогово-бюджетная политика, означающая манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику.

Денежно-кредитная политика, осуществляемая государством путем денежной, кредитной и банковской систем страны. Регулирование денежной массы влияет на процентные ставки и, тем самым, на экономическую конъюнктуру.

Политика доходов – это стремление государства сдерживать инфляцию директивными мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы и цен.

Внешекономическая политика. Международная торговля повышает эффективность и экономический рост, а также уровень жизни населения. Важным показателем внешней торговли является чистый экспорт, представляющий собой разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. В случае превышения экспорта над импортом наблюдается избыток, если же импорт превышает экспорт, имеет место дефицит торгового баланса.

Торговая политика включает в себя тарифы, квоты и другие инструменты регулирования, которые либо стимулируют, либо ограничивают экспорт и импорт. Регулирование иностранного сектора осуществляется координацией макроэкономической политики в различных экономических регионах, но главным образом посредством управления валютным рынком, ибо на внешнюю торговлю влияет валютный курс страны.

Ключевыми макроэкономическими проблемами являются:

- ◆ анализ экономических (деловых) циклов;
- ◆ взаимодействие инфляции и безработицы;
- ◆ достижение устойчивого экономического роста;
- ◆ взаимодействие реального и денежного секторов экономики;
- ◆ анализ торгового баланса страны;

- ♦ взаимосвязь национальных рынков внутри страны и с иностранным сектором экономики;
- ♦ достижение эффективной макроэкономической политики государства.

Макроэкономика, как и другие науки, использует как общие, так и специфические методы изучения.

К общенаучным методам относятся:

- ♦ методы научной абстракции;
- ♦ метод анализа и синтеза;
- ♦ метод единства исторического и логического;
- ♦ системно-функциональный анализ;
- ♦ экономико-математическое моделирование;
- ♦ сочетание нормативного и позитивного.

Вместе с тем каждая наука использует собственные специфические методы исследования. Основным методом макроэкономического исследования является макроэкономическое агрегирование. Само понятие «агрегирование» представляет собой объединение, суммирование однородных экономических показателей по определенному признаку с целью получения более общих величин. Такой подход позволяет рассматривать в рамках курса только четыре экономических субъекта: домашнее хозяйство, сектор предпринимательства, государственный сектор и иностранный сектор. Очевидно, что каждый из названных хозяйствующих агентов является совокупностью реальных субъектов.

Сектор домашних хозяйств включает все семьи страны и направляет свою деятельность на удовлетворение потребностей.

Предпринимательский сектор объединяет всю совокупность фирм, зарегистрированных внутри страны и организующих свою деятельность с целью извлечения прибыли.

Государственный сектор представляет собой все государственные институты и учреждения. Этот сектор организует производство общественных благ, осуществляет социальные выплаты, перераспределяет национальный доход страны меж-

ду отдельными секторами экономики, обеспечивает предложение денежных средств в национальной экономике и проводит тот или иной комплекс мер по регулированию внешне-экономических связей страны.

Иностранный сектор представляет совокупность всех экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами страны. Взаимодействие иностранного сектора с экономическими субъектами национальной экономики осуществляется на основе внешнеэкономических связей через взаимный обмен товарами, услугами, национальной валютой и капиталом.

Основная часть взаимосвязей экономических субъектов формируется в процессе их взаимодействия на рынках. В макроэкономике рассматриваются следующие **агрегатные рынки**:

- **рынок благ**, объединяющий множество рынков, на которых реализуется весь объем произведенных в стране конечных товаров и услуг;
- **рынок ценных бумаг (капитала)**, который на макроуровне представлен рынком краткосрочных государственных облигаций;
- **рынок денег**, характеризующий весь объем сделок, связанных с обменом национальной валюты на ценные бумаги;
- **рынок труда**, на котором продается и покупается труд как таковой (без выделения его отдельных видов);
- **рынок реального капитала** (машин, оборудования и пр.);
- **международный валютный рынок**, на котором происходит обмен национальных валют.

11.2. Основные экономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях

Основные понятия: система национальных счетов, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, ко-

нечный продукт (услуга), метод потока расходов, метод потока доходов, индекс потребительских цен, дефлятор ВВП.

Любой подход к анализу экономических процессов требует их измерения, то есть системы показателей, отражающих сущность этих явлений.

Исчисление важнейших макроэкономических показателей производится в системе национальных счетов (СНС) – комплексе таблиц, имеющих форму бухгалтерских счетов, в которых отражаются процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода.

Система национальных счетов создана за рубежом и до последнего времени применялась только в западной статистике. Первые попытки составления системы национальных счетов были предприняты в Великобритании в 1946 г., в США – в 1947 г., во Франции – в 1949 г. Она частично пересматривалась в 1958, 1963, 1965, 1968 гг. В ныне действующей СНС ООН имеется четыре класса счетов:

- сводные;
- производства, потребления и капиталовложений;
- доходов и расходов;
- финансирования капитальных затрат.

В России используется СНС, показатели которой начали рассчитываться с 1988 года. Ключевым макроэкономическим показателем системы национальных счетов в России выступает валовой внутренний продукт (ВВП), который дублирует показатель валового национального продукта (ВНП) с некоторым отклонением.

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой сумму стоимостей благ и услуг, произведенных и реализованных национальным капиталом данной страны внутри и за ее границами за год.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это сумма произведенных и реализованных благ и услуг всеми производителе-

лями в стране независимо от национальной принадлежности капитала.

Поскольку характер продуктов, произведенных в национальной экономике чрезвычайно разнообразен, то единственным способом просуммировать величину реализованных благ возможно через их денежное выражение. Поэтому ВВП является денежным показателем.

Валовой национальный продукт подсчитывается без двойного (повторного) счета. Каждый продукт, прежде чем он поступит непосредственно к потребителю, проходит несколько стадий переработки. Если после прохождения каждой стадии мы будем включать в ВВП стоимость всего произведенного продукта, то величина ВВП значительно увеличится. Поэтому при подсчете учитывается стоимость только конечного продукта.

Конечный продукт или услуга – это то, что находит своего конечного потребителя на рынке и не используется в производственных процессах в виде сырья, вспомогательных материалов, деталей и т. д.

К подсчету ВВП можно подойти также учитывая добавленную стоимость продукта или услуги, созданную каждой фирмой. В стоимость каждого товара входит стоимость сырья, материалов, топлива, заработная плата рабочих, управленческого и обслуживающего персонала предприятия. К добавленной стоимости относится только та часть стоимости продукта или услуги, которая создана на этом предприятии. Говоря иначе, если мы из стоимости всего продукта вычтем стоимость материалов, сырья, топлива и использованного оборудования, то оставшаяся часть есть добавленная стоимость.

Рассмотрим пример расчета ВВП как суммы добавленных стоимостей, приведенном на рисунке 11.1.



Рис. 11.1. Расчет ВВП как суммы добавленных стоимостей

Добавленная стоимость здесь будет следующей: вклад предприятий добывающей промышленности — 26 ден. ед., металлургов — 3 ден. ед., автомобилестроителей — 3 ден. ед., торговых организаций — 2 ден. ед. Итого — 34 ден. ед., что находит отражение в цене за конечную продукцию — автомобили.

В стоимость валового национального продукта не включаются:

- государственные трансфертные платежи, которые состоят из: выплат пенсий, пособий, стипендий, социального страхования и других подобных выплат, которые не сопровождаются созданием какого-либо продукта, а являются формой перераспределения имеющихся финансовых ресурсов;
- куплю-продажу ценных бумаг на фондовом рынке;
- перепродажу поддержанных товаров.

Эти операции, которые производятся на национальном рынке, относятся к непроеизводительным сделкам и в объем ВВП не включаются.

Исключив из структуры ВВП все показатели, которые искусственно завышали бы его значение, мы можем перейти к проблеме его подсчета.

Характеризуя ВВП как наиболее точный из имеющихся суммарный измеритель объемов товаров и услуг, которые может произвести страна, экономисты предлагают два метода его измерения (помимо рассмотренного метода добавленной

стоимости). Акт продажи единицы товара представляет собой двойственное явление. Для владельцев производственных ресурсов факт их продажи означает получение доходов от этих ресурсов. Для покупателей покупки товаров и услуг являются расходами.

В масштабах всей экономики множество актов купли-продажи превращается в потоки доходов для одних участников рынка (продавцов) и потоки расходов — для других (покупателей). Поэтому ВВП можно рассчитать, просуммировав либо денежные расходы всех групп потребителей, либо денежные доходы всех групп производителей.

Метод потока расходов. При расчете ВВП по расходам суммируются расходы всех экономических агентов, использующих ВВП. Обоснуем его расчет, начав с закрытой экономики, в условиях которой все продается внутри страны и, следовательно, все расходы делятся на три составные части:

C — потребление;

I — инвестиции;

G — государственные расходы.

В открытой экономике часть произведенной продукции продается внутри страны, а часть экспортируется, с тем чтобы быть проданной за рубежом. В этом случае мы можем разложить расходы на продукцию, произведенную в национальной экономике, на четыре компонента:

C_d — потребление отечественных товаров и услуг;

I_d — инвестиционные расходы на отечественные товары и услуги;

G_d — государственные закупки отечественных товаров и услуг;

X — экспорт товаров и услуг, произведенных внутри страны.

Разделение расходов на эти компоненты представлено в формуле:

$$Y = C_d + I_d + G_d + X \quad (11.1)$$

Сумма первых трех слагаемых представляет собой величину внутренних расходов на отечественные товары и услуги. Четвертое слагаемое (X) выражает величину расходов иностранцев на товары и услуги, произведенные внутри страны.

Представим теперь это равенство в более удобном виде. Заметим при этом, что величина внутренних расходов на все товары и услуги в условиях открытой экономики представляет собой сумму внутренних расходов на отечественные товары и услуги и внутренних расходов на товары и услуги, произведенные за рубежом. Поэтому общий объем потребления (C) равен сумме объема потребления отечественных товаров и услуг (C_d) и объема потребления товаров и услуг, произведенных за рубежом (C_f). Общий объем инвестиций (I) равен сумме объема инвестиционных расходов на отечественные товары и услуги (I_d) и объема инвестиционных расходов на товары и услуги, произведенные за рубежом (I_f).

Соответственно величина государственных закупок (G) равна сумме объема государственных закупок отечественных товаров и услуг (G_d) и объема государственных закупок товаров и услуг, произведенных за рубежом (G_f).

$$C = C_d + C_f, \quad I = I_d + I_f, \quad G = G_d + G_f \quad (11.2)$$

Теперь подставим эти выражения в равенство (11.1), при этом получим:

$$\begin{aligned} Y &= (C - C_f) + (I - I_f) + (G - G_f) + X \\ Y &= C + I + G + X - (C_f + I_f + G_f) \\ Y &= C + I + G + X - M, \end{aligned} \quad (11.3)$$

где M — величина расходов на импорт.

Поскольку расходы на импорт включены в валовую величину внутренних расходов ($C + I + G$) и поскольку товары и услуги, импортируемые из-за рубежа, не являются частью продукции, произведенной внутри страны, расходы на импорт входят в это равенство со знаком «минус».

Определив разность между объемами экспорта и импорта как чистый импорт ($X_n = X - M$), запишем наше тождество в следующем виде:

$$Y = C + I + G + X_n \quad (11.4)$$

Выведенное нами уравнение ВВП часто называют **основным макроэкономическим тождеством**.

Метод потока доходов. Поток доходов определяют как сумму всех доходов в экономической системе, которую получают домохозяйства за предоставление имеющихся у них производственных ресурсов, необходимых для производства продукции. Различают четыре компонента по факторам производства:

- 1) заработная плата;
- 2) земельная рента;
- 3) процент;
- 4) прибыль (дивиденды).

Заработная плата — оплата рабочей силы рабочих и служащих. Сюда включают сумму заработной платы, получаемой по ведомости, дополнительные выплаты по социальному страхованию, социальному обеспечению, выплаты из частных пенсионных фондов.

Рента означает доходы, получаемые домохозяйствами от сдачи в аренду прежде всего земли (земельная рента), а также помещений, жилья и т. п.

Процент — это плата за денежный капитал, переданный в кредит, вложенный в банк и т. д.

Прибыль получают владельцы капитала.

Сумма всех доходов по факторам производства представляет собой **национальный доход** (НД) страны.

Оценивая весь объем произведенной продукции с точки зрения потока доходов, необходимо учитывать также незаработанные доходы государства, так называемые косвенные налоги: налоги с объемов продаж, лицензионные платежи, акцизы, таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, налог с оборота. Включая эти налоги в цены своих

продуктов, производители перекладывают их на потребителей и передают государству по мере реализации продукции.

На показатель ВВП значительное влияние оказывает изменение уровня цен. Различают номинальный и реальный ВВП.

Номинальный ВВП отражает физический объем произведенных товаров и услуг в текущих, действующих в данном году ценах.

Реальный ВВП – это номинальный ВВП, скорректированный с учетом изменения цен, или выраженный в ценах базового года. За базовый принимается тот год, с которого начинается измерение или по отношению к которому производится сопоставление ВВП.

Для приведения номинального ВВП к его реальному значению используются два индекса: индекс потребительских цен (ИПЦ) и дефлятор ВВП.

Для определения индекса потребительских цен используют понятие «потребительской корзины», в которую входит около 300 наименований наиболее широко используемых товаров:

$$\text{ИПЦ} = \frac{\text{цены потребительской корзины в текущем году}}{\text{цены потребительской корзины в базовом году}} \cdot 100\% \quad (11.5)$$

Реальный ВВП в таком случае можно выразить следующим образом:

$$\text{ВВП реальн.} = \frac{\text{ВВП номин.}}{\text{ИПЦ}} \quad (11.6)$$

Индекс потребительских цен рассчитывается, как правило, на основе постоянной рыночной корзины среднестатистического городского жителя и обладает рядом недостатков. ИПЦ активно используется для индексации доходов населения, и экономисты считают, что во многих случаях использо-

вание этого индекса завышает рост цен и стимулирует инфляционные процессы в обществе. Поэтому второй индекс, который применяется, – это дефлятор ВВП. Разница между ИПЦ и дефлятором ВВП заключается в следующем:

- дефлятор ВВП показывает изменение цен по всему перечню наименований продуктов и услуг, производимых в экономике. Сюда входят: изменение цен на строительные объекты, грузовой транспорт, сырье, оборудование, приобретаемое фирмами и т. д., в то время, как ИПЦ показывает рост цен только на потребительские товары;

- дефлятор ВВП учитывает изменение в структуре производимых товаров, а ИПЦ – не учитывает;

- дефлятор ВВП показывает изменение цен на продукцию, произведенную национальным капиталом, а ИПЦ учитывает изменение цен на импортные товары. При подсчете номинального ВВП на его уровень оказывают влияние два фактора: реальный рост объемов производства товаров и услуг и колебание цен. Производя подсчеты с учетом дефлятора ВВП, мы имеем возможность получить значение ВВП без учета изменения цен на производимые товары и услуги:

$$\text{ВВП реальн.} = \frac{\text{ВВП номин.}}{\text{Дефлятор ВВП}} \quad (11.7)$$

Корректировка номинального ВВП с помощью ИПЦ или дефлятора дает возможность сделать этот важнейший показатель сопоставимым по годам.

Следующим показателем в системе национальных счетов является **чистый национальный продукт (ЧНП)**. ЧНП – это ВВП «очищенный» от амортизационных отчислений (А), то есть от стоимости инвестиционных товаров, остающихся в сфере производства. Чистый национальный продукт отражает величину стоимости ВВП, идущей на потребление населения:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{А} \quad (11.8)$$

Но ЧНП содержит в себе различные налоги, которые не попадают прямым образом в сферу потребления населения. В первую очередь это относится к косвенным налогам, в которые входят акцизы и таможенные пошлины. Если из общего объема ЧНП вычесть косвенные налоги, то полученная сумма отразит величину национального дохода (НД):

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{косвенные налоги} \quad (11.9)$$

Национальный доход (НД) отражает часть стоимости ВВП, которую получают в виде дохода владельцы факторов производства: владельцы земли – в виде ренты, капитала – в виде прибыли фирм, рабочей силы – в виде заработной платы.

Но не все средства, которые заработаны, владельцы факторов производства могут тратить на личное потребление и сбережения. Для определения личного дохода из величины национального дохода необходимо вычесть:

- взносы на социальное страхование граждан;
- налоги на прибыль государственных предприятий и частных фирм;
- прибыль предприятий и фирм, остающуюся на их счетах (нераспределенная прибыль).

Часть населения использует в качестве источника личного потребления пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты из государственного бюджета. Следовательно, для определения личного дохода необходимо прибавить трансфертные платежи.

Если мы из личного дохода вычтем индивидуальные налоги, уплачиваемые гражданами (например, подоходный налог), то получим личный располагаемый доход, который идет на потребление и сбережения.

11.3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы их определяющие

Основные понятия: совокупный спрос, потребительские расходы домохозяйств, инвестиционные расходы частного

сектора, государственные закупки, чистый экспорт, кривая совокупного спроса, эффект процентной ставки, эффект богатства, эффект импортных закупок, совокупное предложение.

В экономической теории под **совокупным спросом** понимаются запланированные всеми макроэкономическими субъектами совокупные расходы на приобретение всех конечных товаров и услуг, созданных в национальной экономике.

В соответствии с распределением расходов между отдельными секторами экономики в его составе выделяют следующие основные элементы:

- потребительские расходы домохозяйств;
- инвестиционные расходы частного сектора;
- государственные закупки;
- чистый экспорт.

В результате совокупный спрос в целом может быть представлен как сумма указанных элементов расходов (формула 11.4)

Под инвестиционными расходами (инвестициями) понимается спрос фирмы домохозяйств на инвестиционные товары. Фирмы покупают эти товары, чтобы увеличить запас реального капитала и восстановить изношенный капитал. Домашние хозяйства покупают новые дома и квартиры, что тоже является частью инвестиций. Общий объем инвестиций составляет около 15—20% ВВП страны.

Макроэкономическая трактовка инвестиций отличается от микроэкономической. Для отдельного домашнего хозяйства или фирмы инвестициями являются вложения денежных средств не только в реальный капитал, но и в финансовые активы (акции, облигации и другие ценные бумаги). С макроэкономической точки зрения покупки финансовых активов не являются инвестициями, они только перераспределяют существующие активы между различными экономическими субъектами. Поэтому в макроэкономике под инвестициями подразумевается только покупка нового реального капитала.

Общие инвестиционные расходы частного сектора экономики (валовые частные инвестиции) включают:

- реновационные инвестиции, замещающие действующий капитал по мере его выбытия;

- чистые частные инвестиции, предназначенные для увеличения реального запаса капитала в национальной экономике (основных производственных фондов и товарно-материальных запасов предприятий, а также жилого фонда, находящегося в собственности домохозяйств).

Эти виды инвестиций имеют не только различное целевое назначение, но и разные источники финансирования. Источником реновационных инвестиций являются амортизационные отчисления фирм, которые характеризуют объем капитала, потребленного в процессе производства в данном году. Основным источником финансирования чистых инвестиций в условиях рыночной экономики являются сбережения домохозяйств, а дополнительным — сбережения фирм (нераспределенная прибыль корпораций).

Если в некотором периоде общий объем инвестиций превышает амортизационные отчисления, то чистые инвестиции оказываются положительной величиной. В этом случае производственные мощности страны растут, и экономика находится на подъеме.

Для застойной или статичной экономики характерна ситуация, при которой валовые инвестиции и амортизация равны. Это означает, что запас реального капитала в экономике остается неизменным: приобретается такой объем капитала, какой необходим для замены потребленного в ходе производства общественного продукта данного года.

Когда валовые инвестиции меньше, чем амортизация, то возникает неблагоприятная ситуация стагнации экономики: за год потребляется больше капитала, чем покупается. В этих условиях чистые инвестиции становятся величиной отрицательной, что свидетельствует о деинвестировании (сокращении инвестиций) в экономике.

В результате амортизация превысила валовые инвестиции, что в конечном счете привело к уменьшению запаса реального капитала и, следовательно, производственных возможностей страны.

Поскольку амортизационные отчисления включаются в состав ВВП и ВВП при их исчислении как по расходам, так и по доходам, то при анализе равновесия на рынке благ в общий объем совокупного спроса, как правило, включаются только чистые инвестиции, запланированные на покупку общественного продукта, измеряемого показателем национального дохода.

Третий элемент совокупного спроса — государственные закупки товаров и услуг. Он включает расходы правительственных органов всех уровней (федеральных, региональных, муниципальных) на оплату услуг (например, образование, здравоохранение), приобретение товаров и выплату заработной платы государственным чиновникам.

В его состав не включаются государственные трансфертные платежи населению, а также субсидии и субвенции фирмам.

Такого рода расходы не являются затратами на приобретение конечных товаров и услуг, а лишь отражают процесс перераспределения части доходов государства домохозяйствам или фирмам. Доля государственных закупок в общем объеме расходов на покупку товаров и услуг зависит от степени участия государства в перераспределении национального дохода страны, уровня ставок налогообложения и размеров дефицита государственного бюджета. В России ее величина составляет около 30% национального дохода страны.

Чистый экспорт представляет собой разницу между экспортом (платежами иностранцев за создаваемые в стране товары и услуги) и импортом (расходами экономических субъектов данной страны на оплату товаров и услуг, произведенных за границей).

Поэтому в экономической теории при анализе условий формирования равновесного объема национального производства используются два подхода к характеристике совокупного спроса как функциональной зависимости от основного, определяющего фактора.

Несмотря на различия аргументации, используемой представителями различных экономических школ и направлений при обосновании вида кривой совокупного спроса, подавляющее большинство ученых трактует ее как зависимость от общего уровня цен (рис. 11.2).

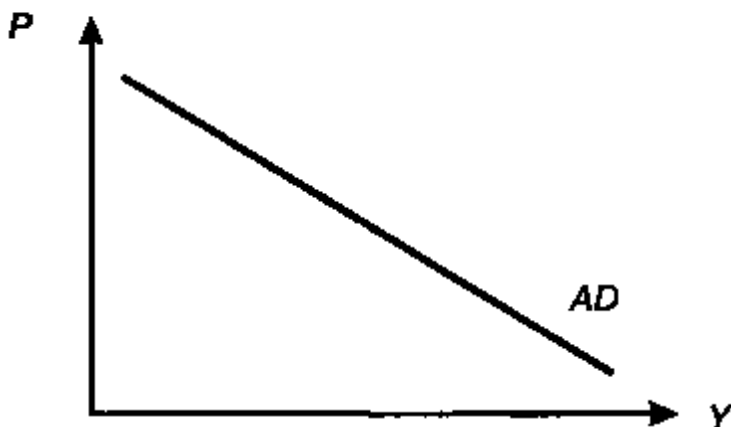


Рис. 11.2. Кривая совокупного спроса

В современной экономической теории наибольшее распространение получило теоретическое обоснование убывающей зависимости величины запланированного объема покупок от уровня цен, данное представителями неокейнсианства и неоклассического синтеза.

Это обоснование базируется на характеристике трех эффектов в экономике, вызываемых изменением общего уровня цен.

Эффект процентной ставки. Суть этого эффекта заключается в том, что при повышении уровня цен повышается спрос на деньги, а это при неизменном объеме денежной массы в обращении обуславливает рост процентной ставки. Рост процентной ставки, в свою очередь, снижает стимулы для инвестиционных и потребительских расходов. При высоких процентных ставках бизнесмены перестают рассматривать мало доходные инвестиционные проекты, а многие потребители теряют заинтересованность (или способность) в получении кредитов для покупки автомобилей, мебели, домов, квартир и других дорогостоящих товаров длительного пользования.

Эффект богатства (или реальных кассовых остатков) состоит в том, что увеличение уровня цен снижает реальную стоимость многих финансовых активов, приносящих фиксированный доход их владельцам (банковских вкладов и облигаций). Почувствовав себя беднее из-за обесценения сбережений, потребители начинают экономить на покупках, стремясь восстановить прежний уровень богатства.

Эффект импортных закупок обусловлен изменением уровня цен в той или иной стране на соотношение внутренних и мировых цен и конкурентоспособность отечественных и иностранных товаров. Повышение общего уровня цен в одной стране будет способствовать импорту большего количества товаров в эту страну, поскольку цены на иностранные товары станут для потребителей более привлекательными и их конкурентоспособность на мировом товарном рынке повысится. В то же время рост цен в какой-либо одной стране заставит иностранных потребителей воздерживаться от покупки товаров данной страны, которые стали менее конкурентоспособными. В результате снизится величина экспорта. Снижение экспорта и увеличение импорта вызовет сокращение чистого экспорта и, следовательно, общей величины совокупного спроса.

При изменении нецелевых факторов совокупного спроса кривая совокупного спроса может смещаться влево или впра-

во. Правостороннее смещение отражает увеличение величины плановых расходов при каждом данном уровне цен, левостороннее — их уменьшение. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо может происходить при росте благосостояния потребителей, увеличении денежной массы, возрастании государственных расходов, снижении налогов, массовом ожидании новой волны повышения цен или реальных доходов населения и пр. При обратном характере изменения этих показателей происходит сдвиг кривой совокупного спроса влево (рис. 11.3).

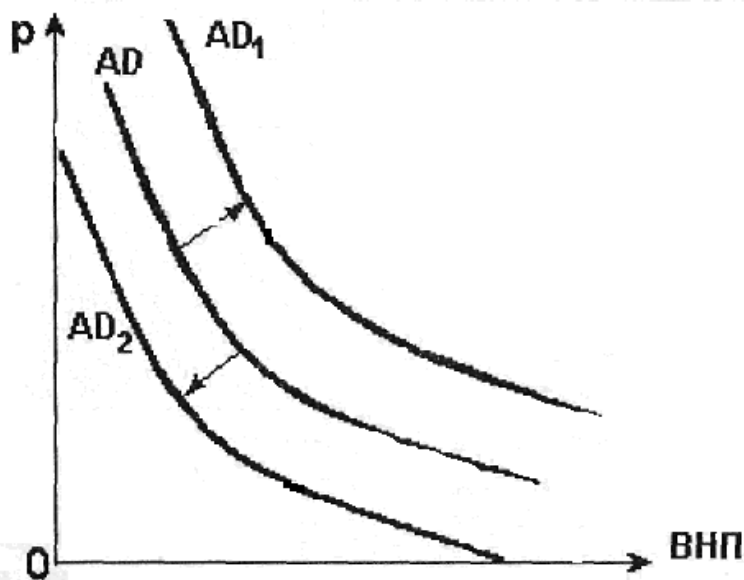


Рис. 11.3. Смещение кривой совокупного спроса под воздействием неценовых факторов

Совокупное предложение — это величина реально производимого продукта всеми производителями в экономической системе при определенном уровне цен.

В экономической теории используется несколько подходов к выявлению основных характерных черт совокупного предложения.

Скольжение по кривой совокупного предложения проходит три участка (рис. 11.4):

- а) горизонтальный или кейнсианский;
- б) восходящий или промежуточный;
- в) вертикальный или классический.



Рис. 11.4. Кривая совокупного предложения, состоящая из трех участков: а) горизонтальный или кейнсианский; б) восходящий или промежуточный; в) вертикальный или классический

Горизонтальный или кейнсианский участок характеризуется тем, что на данном отрезке все факторы производства используются не полностью. Существуют не задействованные в процессе производства мощности, сырье, рабочая сила. По мере увеличения объемов производства свободные факторы втягиваются в процесс производства, не оказывая существенного влияния на уровень цен – он остается стабильным. Такая

ситуация может сохраняться до определенного уровня ВВП (на рис. 11.4 он обозначен как Q). После объема производства равного Q , ситуация на рынке начнет меняться.

Восходящий или промежуточный участок. Постепенное вовлечение в производство свободных факторов имеет определенные границы. Дальнейшее вовлечение их в производство дает, в конечном результате, увеличение затрат, что сказывается на стоимости продукции. Происходит общий постепенный рост цен на товары и услуги в экономической системе.

Вертикальный или классический участок – трактуется исходя из основной посылки представителей классической школы, что и экономике все факторы должны быть задействованы в процессе производства. Объем производства при этом достигает максимально возможного уровня. Q_f означает объем ВВП, который можно достичь в данной экономической системе при полной занятости населения. В такой ситуации дальнейшее расширение объемов производства невозможно, так как увеличение производства в одних фирмах возможно только за счет «перетягивания» ресурсов от других производителей. Причем, происходить это может только за счет одного – платы более высокой цены за возможность использовать дополнительные факторы. В результате – общее повышение цен, кривая предложения принимает вертикальное положение.

Помимо движения по кривой совокупного предложения, связанного с изменением объема производства, в экономике может произойти сдвиг кривой AS в сторону увеличения или уменьшения (рис. 11.5) под влиянием неценовых факторов.

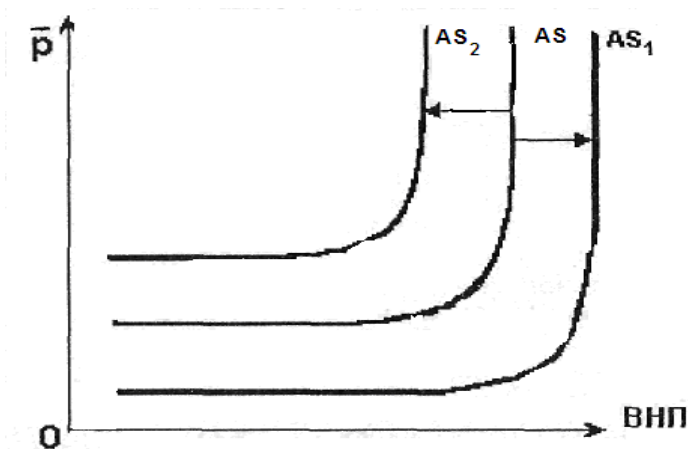


Рис. 11.5. Сдвиг кривой совокупного предложения под воздействием неценовых факторов

К основным неценовым факторам, воздействующим на кривую совокупного предложения, можно отнести следующие:

- изменение цен на ресурсы;
- изменения в производительности;
- налоги и дотации.

Изменение цен на ресурсы играет определяющую роль в увеличении или уменьшении совокупного предложения. Появление дополнительных сырьевых источников приводит к удешевлению сырья, что способствует смещению совокупного предложения в сторону увеличения (рис. 11.5, AS_1). В тоже время, в результате дефицитности ресурсов цены на них могут повыситься, тогда кривая AS переместится в сторону уменьшения совокупного спроса (рис. 11.5, AS_2). Такие же сдвиги кривой AS могут происходить в связи с изменением цен на рабочую силу, землю, уменьшением или увеличением предложения капитала.

Изменения в производительности происходит, как правило, в результате внедрения научно-технического прогресса.

Под производительностью понимается производство продукции, отнесенное к величине затраченных средств. Чем меньше ресурсов затрачивается на единицу произведенной продукции, тем больше возможности производителя, тем выше совокупное предложение. Если экономическая система владеет устаревшими технологиями, а, следовательно, низкой производительностью, то возможности роста совокупного предложения будут ниже, чем в более развитых странах.

Налоги и дотации оказывают значительное влияние на возможности производителей. В том случае, когда налоги высоки, совокупное предложение уменьшается. С уменьшением налогового бремени AS будет смещаться в сторону увеличения. Дотации играют обратную роль – с их ростом совокупное предложение будет увеличиваться.

11.4. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос - совокупное предложение»

Основные понятия: модель «совокупный спрос – совокупное предложение», макроэкономическое равновесие, эффективный спрос.

Модель «доходы—расходы» позволяет рассмотреть механизм формирования равновесного объема национального производства в краткосрочном периоде при предпосылке стабильности всех цен.

Для анализа этого механизма в условиях изменяющихся цен, а также для выявления специфики приспособления экономики к состоянию равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах используется *модель «совокупный спрос—совокупное предложение»*. Графически данная модель представлена на рис. 11.6.

Макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда совокупный спрос равен совокупному предложению. Графически равновесное состояние экономики отражается точкой

пересечения кривых AD и AS . При этом механизм формирования равновесного объема национального производства будет зависеть от того, на каком из своих отрезков кривая совокупного предложения пересечется с кривой совокупного спроса.

На рис. 11.6 изображены три возможные ситуации макроэкономического равновесия (точки M_1 , M_2 и M_3). Точка M_1 отражает ситуацию макроэкономического равновесия при высоком уровне безработицы и негибкости цен. Точка M_2 характеризует макроэкономическое равновесие в условиях неполной занятости, наличия "узких мест" в экономике и отставания темпов роста заработной платы от темпов роста товарных цен. Точка M_3 — это равновесие в условиях полной занятости.

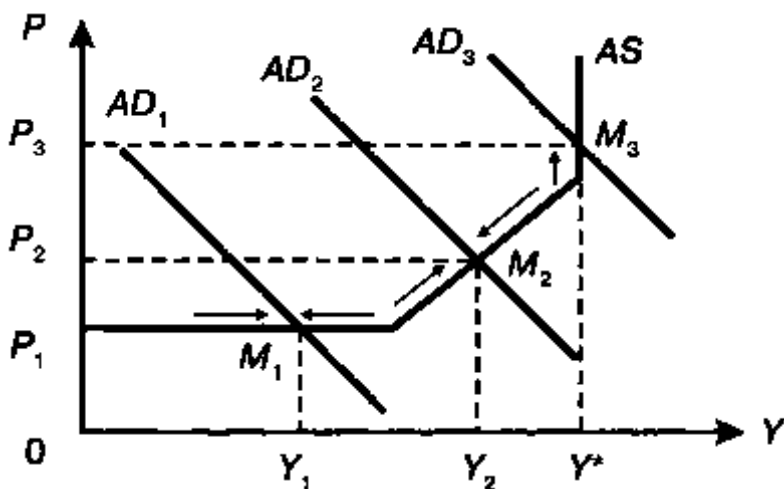


Рис. 11.6. Модель «совокупный спрос - совокупное предложение»

В кейнсианской теории доминирующую роль в формировании равновесного объема национального производства играет совокупный спрос. Действительно, как видно из рис. 11.6 при абсолютной стабильности цен и наличии большого числа безработных реальный объем производства Y , определяется величиной совокупного спроса при сложившемся уровне товарных цен (P_1). Эту величину Кейнс назвал **эффективным спросом**. Если предприниматели в таких условиях переоценят эффективный спрос и произведут товаров и услуг больше Y , они будут вынуждены снижать объем производства. Если они произведут меньше, то будут увеличивать реальный выпуск до тех пор, пока он не достигнет величины эффективного спроса. Такая специфика механизма формирования равновесного значения реального объема национального производства позволила Кейнсу обосновать вывод о том, что в целях повышения уровня занятости в экономике в условиях высокого уровня безработицы правительству следует проводить экспансионистскую политику, направленную на расширение совокупного спроса.

Согласно классической экономической теории равновесное значение реального объема национального производстве полностью определяется факторами предложения и, прежде всего, объемом имеющихся производственных ресурсов и их производительностью. Совокупный спрос влияет лишь на уровень цен. Если совокупный спрос растет, то уровень цен повышается, а сокращение, совокупного спроса ведет к снижению уровня цен. Отсюда делается вывод о нецелесообразности государственного вмешательства в экономику, поскольку экспансионистская политика государства может привести лишь к инфляционному росту цен, а рестрикционная (направленная на уменьшение совокупного спроса) — вызвать дефляцию в экономике.

Современные представители некейнсианского и неоклассического направлений экономической мысли считают, что в краткосрочном периоде на формирование равно-

весного объема национального производства оказывают влияние, как совокупный спрос, так и совокупное предложение. Это соответствует ситуации, при которой поведение фирм на рынке благ описывается восходящей краткосрочной кривой совокупного предложения. В этом случае процесс приспособления к равновесию связан с изменениями, как реального объема производства, так и уровня цен. Следовательно, можно заключить, что рестрикционная политика государства будет иметь своим следствием дефляцию и сокращение объема производства, а экспансионистская — стимулировать не только рост деловой активности, но и развитие инфляционных процессов в экономике.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите цели и задачи макроэкономики.
2. Перечислите основные инструменты макроэкономики.
3. В чем заключается основной смысл теории Дж.М. Кейнса?
4. Перечислите основные проблемы, которые решает макроэкономика.
5. Назовите методы изучения макроэкономики.
6. Приведите характеристику агрегатных рынков.
7. Каким образом рассчитывают валовой национальный продукт, используя метод потока расходов?
8. Метод потока доходов и его основные составляющие.
9. Назовите отличия номинального и реального валового национального продукта.
10. Как рассчитывается индекс потребительских цен?
11. Приведите определения совокупного спроса и совокупного предложения.
12. Назовите основные факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на величину совокупных расходов на покупку созданного в стране общественного продукта.

13. Под воздействием каких неценовых факторов происходит смещение кривой совокупного спроса?

14. Перечислите основные неценовые факторы, воздействующие на кривую совокупного предложения.

15. При каких условиях достигается макроэкономическое равновесие?

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.

2. Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: Учебник. / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: «КноРус», 2010. – 384с.

3. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

4. Корогодина И.Т., Гаврилов В.В., Ромащенко Т.Д. Общая экономическая теория. / Под ред. проф. Корогодина И.Т. / И.Т. Корогодина, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромащенко. – Воронеж: «Научная книга», 2011. – 292с.

5. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

6. Смышляев В.А., Петренко Л.И. История экономических учений: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, Л.И. Петренко. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 276с.

7. Экономическая теория.: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

8. Петренко Л.И., Смышляев В.А. Экономическая теория: учебно-методическое пособие. / Л.И. Петренко, В.А. Смышляев. – Воронеж: МИКТ – ВГТУ, 2011. – 86с.

12. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ

Цель: изучить взаимосвязи потребления и сбережения, различия между потреблением и сбережением, определение и сущность инвестиций, механизм мультипликатора и акселератора.

12.1. Потребление и сбережения: взаимосвязи и различия

Основные термины и понятия: потребление, сбережение, индекс потребительских настроений, индекс текущего состояния, индекс потребительских ожиданий, индекс потребительских предпочтений.

Потребление и инвестиции неразрывно связаны с совокупным спросом вообще и применительно к владельцам рабочей силы и капитала в частности.

На стороне капитала выступают фирмы, которые производят продукцию, получают за неё выручку и предъявляют спрос на рабочую силу, за использование которой нужно платить зарплату.

Население будет предъявлять спрос на продукцию на рынке товаров и услуг. На основе взаимодействия домашних хозяйств и фирм складываются на рынке потребительских товаров пропорции деления ВВП на потребление и сбережение.

Потребление – это та часть дохода, которая тратится на приобретение материальных благ и услуг для удовлетворения потребностей населения, в стоимостной форме потребление будет представлять собой сумму денег, которую население потратит на приобретение тех самых благ и услуг. Первичной ячейкой потребления выступают домохозяйства, где обязательно имеет место потребительский бюджет, жилищное и накопленное имущество. Потребление населения (от 2/3 до 3/4 ВВП) один из компонентов, определяющих развитие экономики. Потребительские расходы формируют потребитель-

ское поведение, для оценки которого используют показатель – ИПН – индекс потребительских настроений, который был разработан в 1946 году в США, стал применяться в 70-х годах прошлого века. Этот показатель рассчитывается по специальной методике и помогает проводить анализ экономики любого государства.

ИПН рассчитывается так: опрашивают примерно 2400 человек в 101 точке страны, отобранных по социальному положению, полу, возрасту так, чтобы они выражали мнение всего населения страны наиболее точно.

Опрашивают население, используя 5 основных вопросов:

- как изменилось материальное положение семьи за последние 6 месяцев;

- как изменится материальное положение семьи в предстоящие 6 месяцев;

- каким будет развитие экономики в стране в течение предстоящего года;

- каким будет развитие экономики в предстоящие 5 лет;

- насколько благоприятна обстановка в экономике для осуществления крупных потребительских расходов.

Индекс рассчитывается в процентах, причем из доли положительных вычитают долю отрицательных ответов и прибавляют 100, чтобы не иметь отрицательных ответов. (Все отрицательные дадут ноль, все положительные 200, равновесие – 100).

Можно получить

- ИТС – индекс текущего состояния, образующийся из ответов на первый и пятый вопросы;

- ИПО – индекс потребительских ожиданий, образующийся из ответов на второй, третий, четвертый вопросы;

- ИПН – индекс потребительских настроений – ответы на все пять вопросов.

Если построить графики изменения этих индексов в зависимости от периода времени (по годам или по месяцам), можно определить моменты, когда ИПН повышался и понижался

и с чем это связано, а также можно спрогнозировать ситуацию экономического развития на будущее.

Будущее всегда связано с потреблением, которое население откладывает на потом в надежде на то, что в будущем можно получить большую полезность.

Отсроченное (отложенное) потребление или та часть дохода, которая не потребляется в настоящее время, называется сбережениями. Сбережения, потребление и доход взаимосвязаны следующим образом: сбережения равны разнице между доходами и текущим потреблением. Другими словами, сбережения - это та часть дохода, которая накапливается.

Фирмы делают накопления для расширения производства в будущем, население преследует свои цели, осуществляя накопления, например, обеспечение старости, покупка квартиры, дачи, земельного участка и т. д.

Личное потребление домохозяйств C является составляющей частью эффективного спроса. Если учесть, что сбережения S – это превышение дохода над потребительскими расходами, то факторы, определяющие потребление, будут характеризовать и сбережения.

Уравнение $Y = C + S$ показывает, что часть дохода идет на личное потребление (C), а избыток - на сбережения S , где Y – доход общества.

Рассмотрим расходы общества: $Y = C + I$, где Y – расходы общества, C – спрос на потребительские нужды, I – инвестиционные расходы.

Кейнс Дж. в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» в свое время писал: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода, увеличивается и совокупное потребление, но не в такой же мере, в какой растет доход». Следовательно, можно сказать, что потребление и доход взаимосвязаны друг с другом. Эта связь будет выражаться функцией

$C = C(Y)$, которую называют функцией потребления.

Функция потребления показывает взаимосвязь потребительских расходов и реальных располагаемых доходов. Располагаемый доход – это доход, который остался после уплаты налогов.

Но доход связан и со сбережениями функцией $S = S(Y)$, которую соответственно называют функцией сбережений. Функция сбережений – это взаимосвязь сбережений населения и реальных располагаемых доходов.

Рассмотрим взаимосвязь потребления, сбережений и реального располагаемого дохода. Если по оси ОХ расположить реальный располагаемый доход населения, а по оси ОУ – потребительские расходы, то при равенстве доходов и расходов на потребление функция потребления представляла бы собой биссектрису угла в 90° (рис. 12.1, линия 45°).

На самом деле функцию потребления представляет прямая АВ, точка В показывает точку нулевого сбережения, доход, соответствующий этой точке, называют пороговым доходом.

Слева от точки В находится зона отрицательного сбережения (люди берут кредиты и живут в долг), справа – зона чистого сбережения, где доходы больше потребления.

Потребление в любой точке по оси ОХ будет определяться расстоянием от оси ОХ до прямой потребления, а величина сбережения – от прямой потребления до линии 45° (рис.12.1).

Функции потребления и сбережений находятся в определенной зависимости, если считать, что ось ОХ будет совпадать с прямой потребления АВ, то прямая сбережений будет представлена прямой 45° , тогда точка В на нижнем рисунке – точка нулевого сбережения, а соответствующий ей доход – пороговый доход, левее этой точки – зона отрицательного сбережения, а правее – зона чистого сбережения.

Таким образом, и потребление и сбережения зависят от доходов населения.

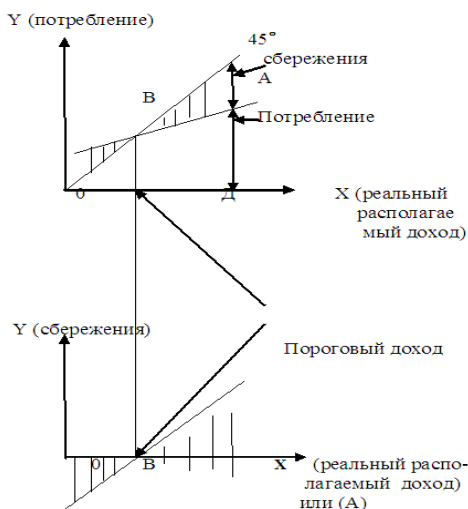


Рис.12.1.Функция потребления и функция сбережений

Средняя склонность к потреблению (ССП) = потребление (C) / доход (Y).

Средняя склонность к сбережениям (ССС) = сбережения (S) / доход (Y).

В сумме они должны равняться единице: $ССП + СССР = 1$ или 100%.

Пример: доход – 20 000 рублей, 10 000 рублей – потребление, остальные 10 000 рублей – сбережения.

$ССП = 10\,000 / 20\,000 = 0,5$;

$ССС = 10\,000 / 20\,000 = 0,5$.

Это значит, что из каждого рубля 50 копеек идет на потребление, и 50 копеек на сбережение.

Дополнительное потребление, связанное с увеличением дохода на единицу, называют предельной склонностью потребления (MPC), а дополнительное сбережение при увеличении дохода на единицу называют предельной склонностью к сбережениям (MPS).

$MPC = \text{изменение в потреблении} / \text{изменение в доходе} = \Delta C / \Delta Y$

$MPS = \text{изменение в сбережении} / \text{изменения в доходе} = \Delta S / \Delta Y$.

В сумме они также равны единице:

$$MPC + MPS = 1 \text{ или } 100\%.$$

Пример: доход увеличился на 4 000 рублей, при этом потребление увеличилось на 3000 рублей, а сбережения на 1000 рублей.

$$MPC = 3000 / 4000 = 0,75 \text{ или } 75\%$$

$$MPS = 1000 / 4000 = 0,25 \text{ или } 25\%.$$

Это значит, что из каждого рубля идет на потребление 75 копеек, а на сбережения 25 копеек.

Предельную склонность к потреблению показывает угол наклона линии потребления, а предельную склонность к сбережениям – угол наклона линии сбережения.

Графики показывают, что в абсолютном выражении и потребление и сбережения растут с ростом дохода, но относительная доля потребления будет сокращаться, а относительная доля сбережений будет расти. Согласно «основному психологическому закону» (утверждение Кейнса) величина предельной склонности к потреблению MPC находится между 0 и 1:

$$0 < \Delta C / \Delta Y < 1.$$

Отсюда можно сделать следующие выводы:

- если $MPC = 0$, то все приращения дохода идут на сбережения,

- если $MPC = 0,5$, то половина приращения дохода идет на потребление, а другая половина на сбережения,

- если $MPC = 1$, то все приращение дохода идет на потребление.

$MPC + MPS = 1$, потому что

$$MPC + MPS = \Delta C / \Delta Y + \Delta S / \Delta Y = \Delta(C + S) / \Delta Y = \Delta Y / \Delta Y = 1.$$

$$MPS = 1 - MPC.$$

По мере роста дохода в условиях стабильного экономического роста растут как потребление, так и сбережения население.

ния, и как уже говорилось, MPC имеет тенденцию к снижению, а MPS – к росту, в условиях инфляции – MPC приобретает тенденцию к увеличению, а MPS – к уменьшению.

При нестабильности экономического положения, при наличии незащищенности вкладов населения от инфляции, население увеличивает потребление, в частности потребление товаров длительного пользования (приобретают квартиры, машины, дачи, гаражи, а также дорогие ювелирные изделия и т. п.)

Помимо изменения дохода, которое всегда влияет на изменение потребления и сбережений, и инфляции, есть и другие факторы, которые также изменяют и потребление и сбережения населения. К ним относятся

- увеличение налогов (вызывает сокращение потребления и сбережений);
- увеличение отчислений на социальное страхование (вызывает сокращение сбережений);
- ажиотажный спрос (вызывает рост потребления);
- увеличение предложения на рынке (вызывает рост потребления). Выше перечисленные факторы приводят к сдвигу кривых потребления и сбережений.

12.2. Инвестиции: сущность, источники, направления

Основные понятия: сбережение, инвестирование, валовые инвестиции, реальные инвестиции, амортизация, чистые инвестиции, финансовые инвестиции.

Сбережение и инвестирование осуществляются независимо друг от друга, разными экономическими субъектами и вследствие разных причин.

Сбережение – это процесс, который связан с инвестированием, и который должен обеспечить в будущем производственные и потребительские нужды.

Инвестирование – это процесс использования сбережений с целью получения доходов.

Источниками инвестиций являются

- собственные и заемные средства предприятий;
- государственные капиталовложения;
- иностранные инвестиции.

При определении содержания инвестиций выделяют экономическую и финансовую стороны.

Экономическое содержание инвестиций обусловлено вложениями в производство. Исходя из этого, можно выделить направления инвестиций:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки сырья и материалов;
- закупки нового производственного оборудования, техники и технологии;
- строительство жилья и объектов социального назначения.

Соответственно этим направлениям различают типы инвестиций:

- производственные инвестиции;
- инвестиции в товарно-материальные запасы;
- инвестиции в жилищное строительство.

Также можно говорить о валовых инвестициях. Валовые инвестиции – это вложения, которые обеспечивают производство общего объема капитальных товаров в течение определенного периода времени. Они состоят из двух составляющих: чистых инвестиций и амортизации.

Чистые инвестиции – это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки дополнительного оборудования.

Амортизация представляет собой отчисления, необходимые для возмещения основного капитала, восстановления до

исходного уровня, предшествовавшего производительному использованию.

Можно выделить инвестиции, которые обеспечивают приумножение человеческого капитала, - это вложения в непроизводственную сферу (сфера науки и образования, культура, спорт и т.п.)

В зависимости от сферы вложения и характера использования инвестиции делятся на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики, обеспечивающие рост средств производства, материально-вещественных ценностей, запасов.

Финансовые инвестиции – это вложения в облигации, акции, векселя и другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Они (финансовые инвестиции) формируют дополнительные источники для расширения реальных инвестиций.

В зависимости от сроков действия различают инвестиции долгосрочные (на год и более лет) и краткосрочные (на месяц и более месяцев до года).

Инвестиции, осуществляемые при нулевом доходе, называют автономными инвестициями или первичными.

Инвестиции наряду с потребительским спросом образуют вторую составляющую совокупного спроса. При этом сбережения сокращают совокупный спрос, а инвестиции увеличивают его.

Уровень инвестиций оказывает воздействие на объем национального дохода общества, а от его динамики зависит множество макропропорций в национальной экономике.

Кейнсианская теория подчеркивает тот факт, что уровень инвестиций и уровень сбережений определяются разными процессами и обстоятельствами.

Источником инвестиций являются сбережения, но сбережения осуществляются одним хозяйствующим субъектом, а инвестиции совсем другими. Сбережения широких слоев населения являются источником инвестиций, но население не осуществляет капиталовложений в производство, связанное с

ростом капитальных благ. Сбережения фирм и сбережения лиц наемного труда используются по-разному, что приводит экономику в состояние, отклоняющееся от равновесия. Возникает вопрос, от каких факторов зависят инвестиции?

Инвестиции зависят от двух факторов:

- от уровня реальной процентной ставки,
- от ожидаемой нормы чистой прибыли, которую рассчитывают получить от вложенных инвестиций.

При принятии решений надо сопоставлять будущие доходы от инвестиций с настоящими расходами (инвестициями), разумеется, будущие доходы должны быть больше настоящих расходов, так как надо будет выплатить проценты по кредиту. Например, будущая норма прибыли (рентабельность = прибыль/актив) 20%, а процент по кредиту – 15%, то инвестировать прибыльно. Если процентные ставки по кредитам высоки, то заинтересованность в инвестициях падает.

Если фирма инвестирует свои сбережения, то будут ли влиять процентные ставки по кредитам на такие инвестиции? В этом случае надо посмотреть самый прибыльный вариант от вложения своих денег. Если предоставление денег в кредит или покупка облигаций принесут фирме большую прибыль, чем вложения в производство, то разумеется фирма деньги вложит в банк под большой процент. Отвечая на поставленный выше вопрос, получаем, что в этом случае, процентная ставка по кредитам играет определенную роль.

Высокий уровень процентной ставки снижает заинтересованность фирм в инвестициях. Очевидно, что инвестиции являются функцией нормы процента: $I = I(r)$ – функция убывающая – чем выше норма процента, тем ниже уровень инвестиций, а сбережения тоже являются функцией нормы процента $S = S(r)$, только функция возрастающая – чем выше норма процента, тем выше сбережения.

Изменение процентной ставки определяет величину инвестиций - движение по кривой спроса на инвестиции. Влияние других факторов на инвестиции, приводит к сдвигу кри-

вой спроса на инвестиции либо вправо – инвестиции растут, либо влево – инвестиции сокращаются. К факторам, влияющим на инвестиции, относят

- затраты на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования (затраты растут, норма чистой прибыли снижается – величина инвестиций уменьшается – кривая спроса на инвестиции сдвигается влево);

- технология производства (совершенствование технологий всегда связано с увеличением эффективности производства – стимул для вложения инвестиций);

- налоги (рост налогов – сокращение нормы прибыли – сдвиг влево);

- наличный основной капитал (мало основного капитала – вложения будут увеличиваться, оснащенность имеется – инвестиции уменьшаются);

- ожидания фирм по поводу будущих условий предпринимательства (оптимистические – сдвиг вправо, пессимистические – сдвиг влево).

Графически взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями представлены на рисунке 12.2.

Выше изложенные соображения представляют теоретики классической школы. Кейнсианцы несколько расходятся во взглядах на функцию сбережения – они считают, что сбережения являются функцией дохода $S = S(Y)$.

Отсюда следует, что динамика инвестиций и сбережений определяется различными факторами.

Следует разобраться с так называемым парадоксом бережливости. Смысл этого парадокса в следующем: сбережения являются источником инвестиций; при повышении доли сбережений, доля потребления сокращается, это приводит к затовариванию и к сокращению объемов производства, безработица в этом случае растет, доходы сокращаются, а соответственно, сбережения и инвестиции тоже сокращаются.

Таким образом, инвестиции оказывают большое влияние на объем национального производства.

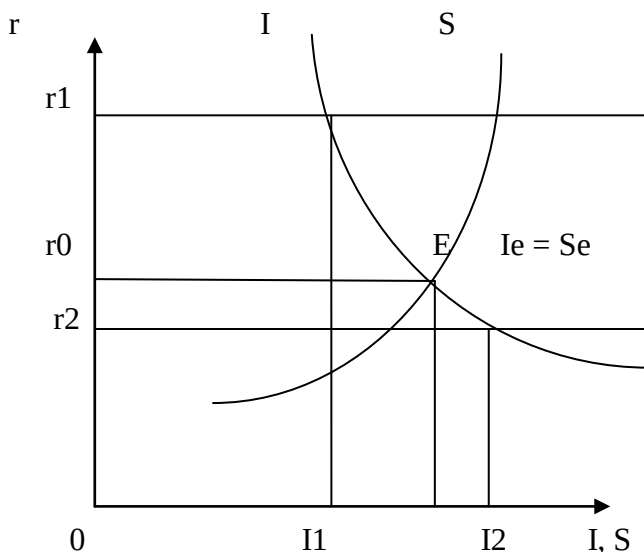


Рис.12.2. Взаимосвязь нормы процента, инвестиций и сбережений

12.3. Механизм мультипликатора и акселератора

Основные понятия: эффект мультипликатора, эффект акселератора.

В своей работе «Теория занятости, процента и денег» Кейнс развил теорию мультипликатора (мультипликатор – множитель).

Суть концепции мультипликатора заключается в том, что между изменениями автономных инвестиций и ВВП существует устойчивая зависимость. Эффект мультипликатора состоит в том, что увеличение инвестиций приводит к росту национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций. Помимо первичного эффекта, возникает вторичный, третичный эффекты, т.е. влияние

затрат в одной сфере на расширение производства и занятости в других сферах производства.

Мультипликатор представляет собой числовой коэффициент, который показывает превышение роста дохода над ростом инвестиций.

Мультипликатор = приращение ВВП / приращение инвестиций.

$$M = \Delta \text{ВВП} / \Delta I$$

Пример: на покупку рабочей силы сделаны дополнительные инвестиции $\Delta I = 6000$ рублей, MPC у нанятых работников $2/3$, а MPS = $1/3$, тогда нанятые работники:

- оставят в качестве сбережений $6000 * 1/3 = 2000$ (рублей),

- истратят на товары и услуги:

а) $6000 * 2/3 = 4000$ (рублей) – эти деньги получают продавцы, у которых тоже MPC = $2/3$, значит, они пустят на потребление;

б) $4000 * 2/3 = 2666,6$ (рублей) – эти деньги получают предприниматели, у которых MPC = $2/3$, следовательно, они потратят на потребление

в) $2666,6 * 2/3 = 1777,7$ (рублей) и т.д.

Когда расходы приблизятся к нулю, то получим общую сумму национального дохода 8000 рублей, тогда $M = 18000/6000 = 3$.

Можно использовать другую формулу для расчета мультипликатора

$$M = 1 / (1 - \text{MPC}) = 1 / \text{MPS} - \text{мультипликатор.}$$

Мультипликатор – величина, обратная предельной склонности к сбережению, а следовательно

$$\Delta \text{ВВП} = (1 / (1 - \text{MPC})) * \Delta I = (1 / \text{MPS}) * \Delta I$$

Мы рассмотрели эффект мультипликатора, связанный с ростом потребительских расходов. Но первоначальные инвестиции воздействуют и на объем занятости. Так как рост спроса на товар побуждает производителей расширять производство, для этого надо закупать оборудование, нанимать ра-

бочих. В долгосрочном периоде первоначальные инвестиции дают толчок расширенному воспроизводству, порождая новые инвестиции, новые рабочие места и рост ВВП.

Следует отметить, что эффект мультипликатора проявляется себя в условиях экономики неполной занятости. Если все ресурсы задействованы, то откуда взять дополнительные рабочие руки?

С эффектом мультипликатора тесно связан эффект акселератора (акселератор – ускоритель). Инвестиционный акселератор показывает, насколько вырастут инвестиции в данном году под влиянием увеличения национального дохода в прошлом году

Инвестиции, которые зависят от динамики национального дохода, называются производными инвестициями. Они вместе с автономными инвестициями ускоряют экономический рост. Но колесо ускорения может повернуться в другую сторону. Сокращение дохода вследствие эффектов мультипликации и акселерации будет сокращать и производные инвестиции, что приведет к стагнации производства.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой потребление и сбережения?
2. Что такое инвестиции, парадокс бережливости?
3. В чем заключается эффект мультипликатора и акселератора?
4. Какова взаимосвязь функций потребления и сбережений?

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.
2. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

3. Корогодин И.Т., Гаврилов В.В., Ромащенко Т.Д. Общая экономическая теория. / Под ред. проф. Корогодина И.Т. / И.Т. Корогодин, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромащенко. – Воронеж: «Научная книга», 2011. – 292с.

4. Региональная экономика.: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

5. Смышляев В.А., Петренко Л.И. История экономических учений: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, Л.И. Петренко. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 276с.

6. Экономическая теория.: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

7. Новые стратегии развития современного общества. / Отв. ред. - проф. Смышляев В.А. – Воронеж: ВГТУ, 2014. – 225

8. Петренко Л.И., Смышляев В.А. Экономическая теория: учебно-методическое пособие. / Л.И. Петренко, В.А. Смышляев. – Воронеж: МИКТ – ВГТУ, 2011. – 86с.

13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Цель: изучить сущность и подходы к экономическому росту, типы экономического роста, типы циклов экономического развития, глобальные проблемы и противоречия экономического роста.

13.1. Эволюция подходов и сущность экономического роста. Типы экономического роста

Основные понятия: экономический рост, неокейнсианские динамические модели, экономическое развитие, инновационный процесс, темпы роста, качество экономического роста, экстенсивный тип экономического роста, интенсивный тип экономического роста, резервы роста, политика стимулирования, политика сдерживания, политика «нулевого роста».

Конец XX в. – начало XXI в. характеризуется началом глобального поворота в мировом социально-экономическом развитии. В рамках информационного общества формируется новый тип общественного потребления и образа жизни. В этих условиях возникает необходимость новой парадигмы экономического роста, которая требует пересмотра не только прежних представлений о его факторах и источниках, но и формирования самой ценности экономического роста, которая должна базироваться на принципиально новых подходах и принципах.

Рассмотрим эволюцию подходов к проблемам экономического роста.

Кейнсианцы рассматривают экономический рост преимущественно с точки зрения факторов спроса. С этих позиций низкие темпы роста обычно объясняются неадекватным уровнем совокупных расходов, который не обеспечивает необходимого прироста ВВП. Поэтому необходимо установить низкие ставки прироста как средства стимулирования капиталовложений. При необходимости государство может использовать и финансово-бюджетную политику для ограничения правительственных расходов и потребления, с тем, чтобы высокий уровень капиталовложений не приводил к инфляции.

Среди разработок теории роста и определения оптимального соотношения факторов производства широкое распространение получили *некейнсианские динамические модели* (модель Харрода-Домара и др.), центральное место в которых отводится взаимосвязи «инвестиции – совокупный доход». Влияние инвестиций на доход и выпуск продукции раскрывается с помощью понятия мультипликатора, а влияние дохода на уровень инвестиций – акселератора. Отметим, что рост инвестиций вызывает мультипликационный эффект. Принцип же акселерации заключается в том, что при изменении величины дохода происходит изменение уровня инвестиций, причем в большей степени, чем вызвавшее его изменение дохода. Некейнсианские динамические модели равновесия в услови-

ях достижения полной занятости предполагают, что в экономике на основе научно-технического прогресса, технического совершенствования капитала существует постоянная возможность роста. Следовательно, научно-технический прогресс – относительно новый источник экономического роста.

С точки зрения сторонников «экономики предложения» предлагается делать упор на факторы, повышающие производственный потенциал экономической системы. В частности, они призывают к снижению налогов как к средству, стимулирующему сбережения и капиталовложения, поощряющему трудовые усилия и предпринимательский риск. Предполагается, что снижение или отмена налога на доход от процентов приведет к увеличению отдачи сбережений. Аналогичным образом, если облагать подоходным налогом суммы, идущие на выплаты по процентам, это приведет к ограничению потребления и стимулированию сбережения.

В контексте неоклассического направления экономический рост понимается как количественное расширение масштабов экономики, обычно – с сохранением сложившихся к началу момента роста или устанавливаемых к этому моменту пропорций между рядом основных показателей экономики.

Таким образом, кейнсианцы уделяют больше внимания краткосрочным целям, а именно, поддержанию высокого уровня реального ВВП, воздействуя на совокупные расходы. В отличие от них сторонники «экономики предложения» отдают предпочтение долгосрочным перспективам, делая акцент на факторы, обеспечивающие рост общественного продукта при полной занятости и полной загрузке производственных мощностей.

Имеются и другие возможные методы стимулирования экономического роста. Например, некоторые ученые пропагандируют индустриальную политику, посредством которой правительство взяло бы на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности поощрения экономического роста. Правительство могло бы принять меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие переме-

щению ресурсов из низко производительных отраслей. Правительство также могло бы увеличить свои расходы на фундаментальные исследования и разработки, стимулируя технический прогресс. Рост расходов на образование также может способствовать повышению качества рабочей силы и росту производительности труда.

Рассмотрим более подробно содержание и типологию экономического роста. Разделяем позицию В.В. Гаврилова, который считает, что **экономический рост** – это количественное и качественное изменение факторов и результатов производства, обеспечивающее увеличение жизненных благ.

Экономический рост выражается в увеличении объемов товаров и услуг, произведенных за определенный период времени, количества и повышении качества общественного продукта, росте национального богатства. Это увеличение рассчитывается в процентах по отношению к предыдущему периоду. Предпочтительно измерять экономический рост в натуральных и стоимостных показателях, так как сопоставление объемов производства в физических единицах (штуках, тоннах, километрах и т.п.) позволяет избежать ошибок, вызываемых инфляцией. Однако не всегда возможно сопоставить старые и новые виды товаров и услуг. Поэтому, как правило, применяется стоимостное измерение, а основными показателями служат увеличение годового объема ВВП, НД и их увеличение на душу населения страны.

Экономический рост – составляющая *экономического развития*, которое представляет собой процесс, включающий периоды роста и спада, количественных и качественных изменений в экономике. При этом экономический рост характеризует положительную динамику экономики. Свое выражение он находит в увеличении ВВП, совершенствовании технологической структуры производства, росте социальной базы потребления, уровня и качества жизни, экономической мощи государства. Поэтому проблема роста – центральная задача всех государств мира. Отметим, что сегодня в странах с раз-

витой экономикой почти половина экономического роста обусловлена *инновационным процессом* – процессом разработки и внедрения новых технологий, создания принципиально новых видов техники и оборудования, показателями которого служат доля продукции наукоемких отраслей в совокупном объеме производства, коэффициенты выбытия оборудования и внедрения новой техники и др.

Важнейшими характеристиками экономического роста являются: темпы роста, качество, факторы (источники) и результаты роста.

Темпы роста – это мера скорости движения. Но было бы крайним упрощением сводить это движение к чисто количественному наращиванию темпов роста. Теория экономического роста и методология его анализа не допускают отрыва темпов от их качества.

Качество экономического роста находит свое выражение в нарастании «веса» каждого процента роста, составе и структуре его наполнения, качестве товаров, их технических и потребительских свойствах. За каждым процентом роста, каждым рублем должна стоять качественно новая, эффективная продукция с высокими потребительскими свойствами, нужная народному хозяйству и населению. Качество роста характеризует, прежде всего, его социальную направленность, социальную ориентацию экономического развития, так как экономический рост утрачивает национальный смысл, если не имеет четких социально значимых целей, доведенных для каждого гражданина.

Экономический рост различается не только той или другой динамикой общественного производства, но и факторами роста, количественным увеличением и качественным совершенствованием факторов производства общественного продукта, к которым относятся труд, земля, природные ресурсы, капитала, предпринимательская способность, научно-технический прогресс.

Типология экономического роста рассматривается с различных точек зрения. Можно выделить несколько подходов к классификации типов роста экономики.

Первый подход предполагает выделение типов экономического роста с точки зрения потребностей и возможностей общества. Во многом это обуславливается темпами роста населения. При таком подходе выделяются естественный, гарантированный и фактический типы экономического роста.

Второй подход - типы экономического роста с точки зрения использования факторов производства, факторный подход. Выделяются интенсивный и экстенсивный типы экономического роста. Иногда их называют как количественный и качественный тип экономического роста. В составе последнего часто выделяется инновационный экономический рост.

Третий подход - с точки зрения производительных сил, техники и технологии производства - доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный типы экономического роста.

Четвертый подход - с точки зрения влияния мирового хозяйства на национальное различают импортозамещающий и экспортно-ориентированный типы экономического роста.

В большинстве случаев каждый тип экономического роста прошел определенный исторический путь, в ходе которого происходили количественные и качественные изменения.

Факторы производства являются и факторами роста, но при рассмотрении экономического роста они анализируются под несколько другим углом. В частности, широкое распространение получило деление факторов в зависимости от характера роста (количественного и качественного) на интенсивные и экстенсивные. В зависимости от преобладания тех или иных факторов роста различают *два основных типа* экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При *экстенсивном типе* экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении прежней технической основы. При *интенсивном*

типе экономический рост достигается путем качественного совершенствования факторов производства, а также путем улучшения использования имеющегося производственного потенциала. В реальной жизни экстенсивные и интенсивные факторы в чистом виде не существуют, оба типа роста осуществляются одновременно, доминируя друг над другом на разных временных этапах. Поэтому различают преимущественно экстенсивный или преимущественно интенсивный тип экономического роста.

Преобладание того или иного типа обуславливается существованием различных комбинаций источников и резервов производства (непосредственных возможностей повышения объема и эффективности производства). При этом *резервы роста* общественного производства различаются по разным признакам (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Классификация резервов экономического роста
общественного производства

Признак	Классификация
по положению	народнохозяйственные, отраслевые, региональные, предприятий;
по источникам образования	научно-технические, материальные, организационные, экономические, социальные;
по срокам реализации	текущие и перспективные
по времени действия	постоянно действующие, временные (оперативные, тактические и стратеги- ческие);
по методам выявления	полные, неполные, качественные, количественные;

по степени влияния	главные и дополнительные;
по мере проявления	запланированные и случайные;
в зависимости от затрат	ресурсосберегающие и ресурсоемкие;
по степени воздействия	прямого и косвенного действия.

В условиях экстенсивного роста изменение соотношения между его факторами происходит относительно равномерно и достижение максимума производства товаров и услуг ставится в зависимость главным образом от сочетания труда и капитала, и лишь в определенной степени от научно - технического прогресса. Это, в частности, нашло отражение в многофакторной модели экономического роста представителей неоклассической школы Ч.Кобба и П.Дугласа, получившей название производственной функции. В самом общем виде производственная функция Кобба-Дугласа раскрывает зависимость совокупного продукта (совокупного дохода) от двух факторов: капитала и трудовых ресурсов. При этом предполагается, что при данном уровне технологий объем производства зависит от количества применяемого капитала и труда.

Современные факторные модели позволяют выяснить за счет каких источников возможен экономический рост, каково влияние на него каждого из факторов. (Так, например, Э.Денисон, используя производственную функцию, предложил классификацию источников экономического роста, содержащую двадцать три фактора. В модели В.В. Леонтьева «затраты - выпуск» обосновывается динамика экономики в зависимости от затрат.) Это дает возможность относительно точно рассчитать затраты и результаты производства.

Ускорение темпов НТП, происшедшее во второй половине XX в., обусловило появление **нового качества экономического роста**, важнейшими слагаемыми которого являются:

- переориентация в источниках экономического роста с преимущественно экстенсивных на преимущественно интен-

сивные с тем, чтобы придать последним определяющую роль в наращивании экономического роста;

- максимальный упор на НТП, его неисчерпаемые, революционизирующие возможности переустройства производства и ресурсосбережения;

- достижение радикального перелома в технических, потребительских и экономических характеристиках продукции, определяющих качественно иное наполнение ВВП и национального дохода;

- резкое изменение состава и пропорций ВВП и национального дохода путем все большей максимизации конечной продукции и сокращения доли промежуточного продукта;

- последовательная и нарастающая ориентация на социализацию общественного производства, защиту окружающей среды, сохранение невозстановимых природных ресурсов и др.

Все названные слагаемые взаимосвязаны и лишь комплексное их использование способно создать новое качество роста.

Динамика и характер экономического роста являются предметом самого пристального внимания любого государства мира. Государство может проводить политику стимулирования экономического роста, его сдерживания и «нулевого роста». *Политика стимулирования* используется в странах, которые считают экономический рост главным и единственным источником повышения уровня жизни в условиях постоянного увеличения населения. *Политика сдерживания* основывается на таких положениях, как растущее производство ускоряет уничтожение ограниченных и невозполняемых природных ресурсов, наносит ущерб окружающей среде, происходит чрезмерная урбанизация общества, развитие технологий порождает дополнительные социальные проблемы и т.п. *Политика «нулевого роста»* предполагает поддержание темпов экономического роста в соответствии с темпами роста населения, что позволяет сохранить существующий уровень жизни и

одновременно поддерживать сложившееся равновесие между уровнем занятости и уровнем инфляции.

Государственное регулирование экономического роста – сложный многофакторный процесс, в котором особую роль играют инвестиции.

13.2. Цикличность развития экономики

Основные понятия: причины циклов, типы циклов, виды циклов, виды экономических кризисов, черты кризиса.

При анализе реальных причин, вызывающих цикличность развития экономики, можно выделить 3 основных подхода:

1. Природу экономических циклов объясняют ***факторами, лежащими вне рамок экономической системы***. Это – природные явления, политические события.

2. Цикл рассматривается как ***явление внутреннее, присущее экономике***. Внутренние факторы могут вызвать как спад, так и подъем хозяйственной активности через определенные промежутки времени. Одним из решающих факторов является цикличность обновления основного капитала. Причинами цикличности также могут быть периодическое истощение автономных инвестиций, ослабление эффекта мультипликации, колебание объемов денежной массы, обновление основных капитальных благ и др.

3. Причины циклов усматриваются ***во взаимодействии внутренних состояний экономики и внешних факторов***. Внешние факторы рассматриваются в качестве первичных источников, провоцирующих вступление в действие внутренних факторов. К внешним источникам относят государство.

Современной науке известны более 1380 типов цикличности. Наиболее часто упоминаемые типы рассмотрены в таблице 13.2.

Экономическая наука различает несколько **типов циклов**:

1. Годовые связаны с сезонными колебаниями под воздействием изменения природно-климатических условий и фактора времени.

2. Краткосрочные циклы (длительность 40 месяцев или более 3 лет) обусловлены колебаниями мировых запасов золота. Этот вывод был сделан применительно к условиям господства золотого стандарта.

3. Среднесрочные, или промышленные циклы могут иметь продолжительность в рамках 7-12 лет.

4. Строительные циклы охватывают 15-20-летний период и определяются продолжительностью обновления основного капитала. Эти циклы имеют тенденцию к сокращению под воздействием факторов НТП, вызывающих моральный износ оборудование и проведение политики ускоренной амортизации.

5. Большие циклы имеют продолжительность 50-60 лет, они вызываются главным образом динамикой НТП.

Таблица 13.2

Виды циклов

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Китчина	2-4 года	Величина запасов – колебания ВВП, инфляции, занятости, товарные циклы
Жуглара	7-12 лет	Инвестиционный цикл – колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнеца	16-25 лет	Доход – иммиграция – жилищное строительство – совокупный спрос – доход
Кондратьева	40-60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

В зависимости от характера экономических спадов, охвата ими различных сфер или отраслей народного хозяйства различают следующие *виды экономических кризисов*:

1. Циклические кризисы – это периодически повторяющиеся спады общественного производства, вызывающие парализацию деловой активности во всех сферах народного хозяйства и дающие начало новому циклу хозяйственной деятельности.

2. Промежуточные кризисы – это спорадически возникающие спады общественного производства, которые на время прерывают стадии оживления и подъема национальной экономики. Они не дают начало новому циклу, носят локальный характер, непродолжительны.

3. Структурные кризисы связаны с постепенным и длительным нарастанием межотраслевых диспропорций в общественном производстве и характеризуются несоответствием сложившейся структуры общественного производства изменившимся условиям эффективного использования ресурсов. Они вызывают долговременные потрясения и требуют для своего разрешения длительного периода адаптации к новым условиям (энергетический кризис 70-х гг. XX в. повысил цены в 4-5 раз и вынудил перейти к энергосберегающим технологиям).

4. Частичные кризисы сопряжены с падением экономической активности в рамках крупных сфер деятельности. Речь идет о денежном обращении и кредитах, банковской системе, фондовом и валютном рынках (мировой валютный кризис 70-х гг. XX в. и переход к системе плавающих курсов).

5. Отраслевые кризисы характеризуются спадами производства и свертыванием деятельности в одной из отраслей (напр., в угольной, сталелитейной, текстильной промышленности).

6. Сезонные кризисы обусловлены воздействием природно-климатических факторов, которые нарушают принятый

ритм хозяйственной деятельности (поздняя весна для сельского хозяйства и коммунального, нехватка топлива).

7. Мировые кризисы определяются охватом как отдельных отраслей в мировом масштабе, так и всего мирового хозяйства.

До 50-х гг. XX в. во время кризисов происходило всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, рост безработицы. В н.в. монополистический сектор экономики способствует росту цен. Такое падение производства при сохранении инфляции называется стагфляцией.

Экономические кризисы повторяются регулярно, через определенные промежутки времени.

Период, отделяющий один кризис от другого, называется промышленным циклом. Промышленный цикл включает в себя четыре основные фазы: 1) кризис, 2) депрессия, 3) оживление, 4) промышленный подъем.

Характерными чертами кризиса как фазы промышленного цикла являются:

1) перепроизводство товаров. Их произведено значительно больше по сравнению с платежеспособным спросом. Масса товаров оказывается избыточной и не может быть реализована;

2) резкое падение цен. Оно является следствием превышения предложения товаров над их спросом. Во время кризиса 1929—1933 гг. цены в США упали почти на 54%, в Англии — почти на 58%;

3) резкое сокращение размеров производства. Упадок производства является важнейшей чертой фазы кризиса. Движущим мотивом производства является получение прибыли. Но во время кризиса, когда цены на товары падают, происходит значительное понижение нормы прибыли. Многие предприятия оказываются убыточными. В этих условиях предприниматели не заинтересованы в расширении производства, напротив, сокращают его;

4) массовые банкротства предприятий. Во время кризиса товары не реализуются или же реализуются по низким ценам. Поэтому предприниматели оказываются не в состоянии платить по своим долговым обязательствам и терпят крах;

5) резкий рост безработицы и падение заработной платы. Сокращение производства ведёт к тому, что масса работников выталкивается из производства. При этом заработная плата занятых работников падает;

6) потрясение кредитной системы. Промышленный кризис порождает денежно-кредитный кризис. Выражением его является резкое сокращение кредита, массовое изъятие вкладов, крах банков, падение курса акций и облигаций, резкое повышение нормы процента, всеобщая погоня за деньгами, сокращение предложения ссудного капитала вследствие отлива вкладов из банков.

Обесценение товаров, безработица, прямое уничтожение части основного капитала – все это означает огромное разрушение производительных сил общества. Путем банкротства массы предприятий и разрушения части производительных сил кризис насильственно приспосабливает размеры производства к уровню платежеспособного спроса и восстанавливает на некоторое время нарушенные пропорции воспроизводства.

Экономические кризисы имеют две стороны. Одна из них – разрушительная. Она связана с решительным устранением сложившихся ненормальных пропорций в хозяйстве. Рост издержек производства, падение цен на готовую продукцию ведет к снижению прибыли и падению объемов производства.

Другая сторона – оздоровительная. Она неизбежна, поскольку во время депрессии падение цен делает производство невыгодным: оно не дает обычной, средней прибыли. Выходу из этого тупика помогает обновление основного капитала (его активной части – машин, оборудования). Это позволяет удешевить изготовление продукции, сделать ее в достаточной степени прибыльной.

Кризис предприятия представляет собой переломный мо-

мент в последовательности процессов, событий и действий. Типичным для кризисной ситуации является два варианта выхода из нее: или это ликвидация предприятия как экстремальная форма, или успешное преодоление кризиса. В связи с этим необходимо разделить кризис на различные стадии. Это позволит определить точку и время применения мероприятий по оказанию влияния на кризис, недопущению и преодолению кризиса.

Фаза депрессии характеризуется застоем в промышленном производстве, вялостью торговли, наличием большой массы свободного денежного капитала. В этот период создаются предпосылки для последующего оживления и подъема производства.

Оживление и подъем как фазы промышленного цикла характеризуются следующими чертами:

1) быстрым ростом производства. Рост производства в течение 12 – 18 месяцев может составить 40 – 60%;

2) значительным повышением товарных цен. Рост производства сопровождается ростом спроса на товары. В результате цены быстро растут. Они могут увеличиться на 30 – 40%;

3) сокращением размеров безработицы. Расширение производства вызывает рост числа занятых работников. В результате число безработных сокращается;

4) повышением заработной платы. Увеличение спроса на рабочую силу и уменьшение безработицы способствуют повышению уровня заработной платы;

5) кредитной экспансией. Происходит расширение размеров кредита, предоставляемого банками. В ходе подъема рост спроса на ссудный капитал опережает рост предложения ссудных капиталов. И норма процента постепенно повышается.

В фазе оживления предприятия, оправившись от кризисных потрясений, доводят объем производства до прежнего уровня. В фазе подъема производство превышает высшую точку, достигнутую в предыдущем цикле накануне кризиса.

Это ведет к расширению торговли за пределы платежеспособного спроса населения. Создаются предпосылки для очередного экономического кризиса перепроизводства.

13.3. Глобальные проблемы и противоречия экономического роста

Основные понятия: глобальные проблемы, экологическая проблема, энергетический и сырьевой кризис, демографическая проблема, продовольственная проблема.

Экономический рост национальных экономик различных по характеру государств сталкивается со все большим количеством проблем, не признающих каких-либо границ, характерных для всей цивилизации в целом. Такие проблемы принято называть *глобальными* - это природное, природно-антропогенное или чисто антропогенное (в том числе экономическое, социальное и др.) явление, затрагивающее мир и человечество в целом.

По своему происхождению, характеру и способу решения глобальные проблемы можно классифицировать по трем группам (табл. 13.3).

Таблица 13.3

Обобщенная классификация глобальных проблем

Группа проблем	Характеристика
Проблемы, связанные с социальными общностями человечества	Предотвращение мировой ядерной катастрофы и прекращение гонки вооружений, преодоление разрыва в уровнях экономического роста между развитыми и развивающимися странами и др.
Проблемы, касающиеся отношений человека и среды его обитания	Ликвидация энергосырьевых и продовольственных трудностей, рационализация природопользования и улучшение качественных характеристик биосферы, освоение космического пространства.

Проблемы «человек и общество»	Использование достижений НТП на благо человека, совершенствование системы здравоохранения и образования, социальное и духовное развитие личности и др.
----------------------------------	--

Рассмотрим более подробно основные глобальные проблемы.

1. *Экологическая проблема.* Развитие человеческого общества и научно-технического прогресса усиливает давление искусственной среды обитания человека на естественную (природную). Наиболее мощный удар приходится по биосфере.

Сегодня термин «экология» употребляется в двух значениях: классическом и модернистском. Согласно классическому толкованию, экология - это раздел биологии, изучающий взаимодействие биосистем различных уровней организации с окружающей средой. Согласно модернистскому толкованию экология определяется как междисциплинарный комплекс знаний о проблемах взаимодействия общества и природы, охраны окружающей среды и регулирования природных ресурсов.

Современная общепланетарная экологическая ситуация характеризуется кризисом, т.е. таким напряженным состоянием взаимоотношений между человечеством и природой, которые характеризуются несоответствием развития производительных сил и производственных отношений ресурсно-экологическим возможностям биосферы. Это несоответствие характеризуется не просто и не столько усилением воздействия человека на природу, сколько резким увеличением влияния измененной людьми природы на общественное развитие. Экологический кризис развивается в сторону экологической катастрофы, хотя эти явления разные. Кризис - это обратимое состояние, в котором человек выступает активно действующей стороной, а катастрофа - необратимое явление, в отно-

шении которого человек I является вынужденно пассивной, страдающей стороной. Экологический кризис поразил такую важную систему планетарного жизнеобеспечения, как Мировой океан. Современной цивилизацией ему отведена роль практически гигантской свалки, стремительно пополняющейся как за счет выбросов в гидросферу отходов человеческой жизнедеятельности, так и в связи с обилием морских технокатастроф. По прогнозам специалистов, общий вес загрязняющих веществ, поступающих в Мировой океан, к началу XXI века (по сравнению с началом 80-х годов) возрастет в 3 раза.

Человечество вплотную приблизилось к реальности климатических катаклизмов планетарного характера. Нынешняя неустойчивость климата имеет четкую тенденцию к нарастанию, к увеличению числа засушливых мест, повторяемости мощных циклонов. Климатические сдвиги тесно связаны с нарастающим антропогенным воздействием на гидросферу и атмосферу. Широкомасштабное загрязнение атмосферы, и особенно накопление в ней углекислого газа, порождает парниковый эффект и, как его следствие, повышение температуры поверхности Земли. Это может превратить плодотворные до сих пор регионы планеты в засушливые, спровоцировать поднятие уровня воды в Мировом океане и затопление множества прибрежных земель и городов на планете.

Таким образом, мировая экологическая ситуация и ее научное понимание приводят к необходимости таких изменений экономического роста, как:

- резкое сокращение добывающих отраслей за счет технологий комплексного извлечения сырья, повторного использования сырья и отходов, направленное создание новой продукции с учетом сложности повторного использования ее компонентов, снижение материалоемкости и энергоемкости продукции;
- переход на новые экологически чистые источники энергии (солнечная, ветровая, водная), кардинальное решение про-

блем безопасности АЭС и обезвреживания радиоактивных отходов;

- замена экологически вредных средств сельскохозяйственного производства на ассимилируемые и биогенные, а экологически вредных промышленных технологий - биотехнологией;

- создание продукции, легко разлагающейся после употребления на быстро ассимилируемые природой компоненты и размещение производства и населения с учетом абсорбционных возможностей ландшафтов на принципиально новых организационно-технических и архитектурно-строительных основах. Наконец, необходимо создание экологической индустрии (специализирующейся на выпуске экологически приемлемой техники, а также технических компонентов малоотходной и безотходной технологий) как национального, так и глобального уровней. В ходе подобной деятельности важно обеспечить рациональное использование местных ресурсов, промышленных и коммунальных отходов, тепла.

2. *Энергетический и сырьевой кризисы.* Эти две проблемы очень тесно связаны с экологической. Совершенно очевидно также что энергетические и сырьевые проблемы теснейшим образом переплетены между собой, а энергетический кризис во многом является составной частью сырьевого. Поэтому будет вполне корректно использовать и такой термин, как «энергосырьевой кризис».

Энергетический кризис выражается в относительной нехватке источников энергии для удовлетворения хозяйственных и бытовых нужд. Сырьевой - в структурной, диспропорции между ростом потребления сырья и объемом его производства.

Основными причинами глобального энергосырьевого кризиса являются:

- увеличение темпов развития НТП, катализирующего стремительные перемены в технических и экономических

условиях освоения и изъятия природных ресурсов планеты;

- ограниченность природных ресурсов;
- крупномасштабный рост за последние десятилетия потребления наиболее дефицитных, невозобновляемых полезных ископаемых, в том числе и в особенности традиционных энергоресурсов;

- большая неравномерность размещения природных ресурсов на территории нашей планеты, к тому же находящаяся в противоречии с размещением наиболее развитых государств и стран «остального мира», что привело к обострению глобального несоответствия мировых зон производства и зон потребления;

- обострение общепланетарной экологической ситуации, не позволяющее наращивать объемы добычи сырья и энергии в соответствии с потребностями на них ввиду угрозы перерастания мирового экокризиса в общепланетарную экокатастрофу.

3. *Демографическая проблема.* Она связана с негативными изменениями численности и структуры народонаселения и также обостряется в процессе экономического роста.

В истории человечества можно выделить несколько «демографических этапов», отмеченных существенным приростом населения а нашей планете.

Первый существенный уровень «демографического приращения» связывают с процессом выделения человека из природы, что позволило активизировать деятельность по изменению его места в системе природных связей и отношений, создать предпосылки для удовлетворения его биологических потребностей. На протяжении многих тысячелетий население мира росло чрезвычайно медленно, что может быть объяснено низким уровнем развития производительных сил и большой зависимостью человека от природы. Рождаемость была высокой, близкой к биологически возможной. Но очень высока была и смертность, особенно детская, что вызывалось антисанитарными условиями, хроническим недоеданием и т.п.

К концу палеолита (15-16 тыс. лет назад) количество людей на нашей планете достигло около 3 млн. Есть основания полагать, что в этот период человек заселял не более 30 % современной территории мира, а средняя плотность населения вряд ли превышала 8-10 человек на 100 м². Природная среда ставила предел росту численности первобытных людей, основу жизни которых составляли охота, рыболовство и собирательство.

С развитием производительных сил темпы роста населения али несколько возрастать. Переход к земледелию и скотоводству сыграл решающую роль в изменении динамики численности населения. В результате ко времени, когда в областях зарождения древних цивилизаций заканчивалась эпоха неолита (5-4 тыс. лет тому назад) население земли уже насчитывало около 80 млн. человек. Это второе принципиальное изменение демографических процессов произошло период «неолитической революции», когда переход от присваивающего к производящему хозяйству обеспечил небывалый прирост сельскохозяйственной продукции.

На третьем этапе мирового демографического развития, датируемого обычно серединой XX в., в развитых странах стала доминировать тенденция замедления и даже остановки демографического роста, а развивающийся мир на волне снижения уровня смертности и охранения высоких показателей рождаемости устремился к «демографическому взрыву».

С середины 50-х годов прошлого века в мире сформировалось несколько подходов к проблеме регулирования роста народонаселения, исходящих из реальности и специфики локальной и региональной социально-демографической ситуации.

В развитых странах проводится активная демографическая политика, включающая различные льготы (экономические, социальные и др.) семьям, в которых планируется увеличение числа детей.

В большинстве стран «третьего мира» стала осуществляться все более активная ориентация на снижение соответствующих демографических показателей.

По оценке ученых, стабилизация численности населения нашей планеты произойдет, видимо, не раньше начала XXII столетия на уровне 10 млрд. человек. Одним из следствий этого процесса может стать равновесие между численностью населения и возможностями обеспечения его природно-материальными и энергетическими ресурсами.

4. *Продовольственная проблема.* Экономический рост не только решает, но и рождает продовольственную проблему. Для ряда государств (как правило, экономически развитых) эта проблема заключается в основном в несбалансированности структуры питания. В другой группе стран имеет место систематически обостряющийся дефицит продовольствия, его дороговизна. Многие государства развивающегося мира испытывают массовое недоедание и голод. В наше время, как свидетельствует статистика, более 1 млрд. человек на нашей планете хронически голодают; каждые 24 часа 35 тыс. жителей Земли умирают от голода; каждые 60 секунд от голодной смерти гибнут 24 человека, из которых 18 - дети в возрасте до 5 лет.

Но продовольственная проблема не сводится лишь к голоду. Голод является лишь своеобразной «экстремальной» формой проявления рассматриваемой проблемы. Гораздо шире распространена во многих регионах планеты ситуация, когда население испытывает хронический дефицит продовольствия с точки зрения, как количества, так и качества пищи. При этом отчетливо выявляется «количественная диспропорция» в продовольственном потреблении населения развитого и развивающегося мира. Так, население промышленных стран, составляющее менее 30 % мирового населения, потребляет более 60 % продовольствия, производимого в мире.

Существенное значение имеют и качественные показатели питания, которые являются функцией уровня социально-экономического развития, национальных традиций,

природно-климатических условий и т.п. Обобщая соответствующие показатели, специалисты Всемирной организации здравоохранения предлагают оценивать энергетические потребности «среднестатистического жителя Земли» в 2400 ккал в день. При этом, если в развитых странах средненациональные данные свидетельствуют о достаточном, и даже чрезмерном энергетическом уровне питания, то внушительное большинство стран испытывает хронический дефицит продовольствия, оцениваемый в энергетических показателях.

Наряду с калорийностью пищи не менее важно и качество потребляемых продуктов. Речь идет прежде всего о необходимой сбалансированности белковых, углеводных и жировых компонентов пищи, определенного соотношения в ней витаминов, микроэлементов, минеральных солей и т.д. Большинство населения развитых стран имеет возможность эффективного регулирования качественного состава пищи, что благотворно сказывается на их качестве жизни. Так, в развитых государствах планеты на одного человека ежегодно приходится до 25 кг белка (в развивающихся - около 1 кг); зерновые составляют не более 30 % рациона (в развивающихся - свыше 60 %).

Смягчение, а тем более решение такой глобальной проблемы, как продовольственная, требует такой корректировки экономического развития международного сотрудничества стран, при котором обеспечиваются:

- стабилизация экономической и социально-политической обстановки в целом, осуществление глобальной конверсии, широкомасштабная демилитаризация науки, техники, экономики и жизнедеятельности человека в целом;

- сокращение, а в перспективе и преодоление внушительного разрыва в уровнях развитых государств и «остального» мира;

- преодоление последствий «демографического взрыва», смягчение «демографического давления», особенно в странах страдающих от дефицита продовольствия; конструк-

тивное демографическое регулирование жизнедеятельности человечества;

- переструктурирование монокультурной экономики, обуславливающей венного рынка;

- поиск и научная разработка альтернативных источников получения продовольствия;

- целенаправленная государственная и международная политика по экономической и продовольственной поддержке наименее защищенных социальных групп общества, в том числе и в наиболее развитых странах мира;

- последовательный переход от экстенсивных методов развития экономики (в том числе и ее аграрного сектора) к интенсивным на основе достижений НТП;

- расширение и активизация использования пищевых ресурсов Мирового океана и их соответствующая переработка;

- глобальный обмен научно-технической, метеорологической и иной информацией, способствующей смягчению продовольственного кризиса;

- региональное объединение усилий государств, страдающих от нехватки продовольствия, в целях решения продовольственной проблемы;

- рационализация и сбалансированность питания в развитых государствах планеты, обеспечение «экологической чистоты» продовольствия и др.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность экономического роста?
2. Назовите подходы к экономическому росту и охарактеризуйте их.
3. Назовите основные характеристики экономического роста.
4. Какие существуют подходы к классификации типов экономического роста? Что лежит в основе этих подходов?
5. По каким признакам различаются резервы роста общественного производства?

6. На чем основываются политика стимулирования, политика сдерживания и политика «нулевого роста»?

7. Какие существуют подходы к анализу причин, вызывающих цикличность экономического развития?

8. Какие выделяются типы циклов экономического развития?

9. перечислите и охарактеризуйте виды экономических кризисов.

10. Перечислите и охарактеризуйте основные фазы промышленного цикла.

11. Какие выделяют стадии полного экономического цикла?

12. Назовите и охарактеризуйте основные глобальные проблемы и противоречия экономического роста.

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.

2. Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: Учебник. / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: «КноРус», 2010. – 384с.

3. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

4. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

5. Смышляев В.А., Петренко Л.И. История экономических учений: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, Л.И. Петренко. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 276с.

6. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

7. Актуальные проблемы современной экономики: теория, практика, политика. Межвузов. сб-к науч. трудов. / Под ред. проф. Гоголевой Т.Н., проф. Смышляева В.А. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГУ – ВГТУ, 2012 (Вып.1. – 175с.); 2013 (Вып.1(2). – 166с.); 2013 (Вып.2(3). – 206с.); 2014 (Вып.1(4). – 176с.; Вып.2(5). – 177с.).

8. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации. / Под общ. ред. А.Г. Авшарова. – СПб.: «Питер», 2012. – 528с.

9. Новые стратегии развития современного общества. / Отв. ред. - проф. Смышляев В.А. – Воронеж: ВГТУ, 2014. – 225с.

14. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

Цель: изучить сущность и типологию инфляции, социально-экономические последствия инфляции, сущность и формы безработицы, причины безработицы.

14.1. Инфляция: сущность, типология, социально-экономические последствия

Основные понятия: инфляция, дефляция, дезинфляция, открытая инфляция, скрытая инфляция, инфляция спроса, инфляция предложения, сбалансированная инфляция, несбалансированная инфляция, ожидаемая инфляция, неожиданная инфляция, умеренная (ползучая) инфляция, галопирующая инфляция, гиперинфляция, индекс потребительских цен, темп роста цен, антиинфляционная политика.

Основной формой нестабильности рыночной экономики выступает инфляция. **Инфляция** – это обесценивание денег, снижение их покупательной способности, проявляющееся в устойчивом росте общего уровня цен.

Инфляция - это процесс присущий рыночной экономике, при котором происходит переполнение сферы обращения бумажными деньгами вследствие чрезмерного выпуска их, что приводит к росту цен.

Стоит отметить, что не всякое изменение цен можно считать инфляцией, например рост цен связанный с улучшением качества товара не считают инфляцией. В противоположность инфляции существует *дефляция* (общее падение цен и издержек) и *дезинфляция* (замедление роста цен).

С точки зрения рыночной экономики инфляция - это здоровая реакция экономического организма на возникшее финансовое расстройство, попытка преодолеть его, достичь равновесного состояния между товарами и деньгами, следовательно, инфляция – это результат разбалансирования совокупного спроса и совокупного предложения в обществе связанное с нарушением денежного обращения.

Всякое увеличение количества денег в обращении или скорости их обращения приводит к росту совокупного спроса и наоборот.

Рост денежной массы в обращении, влекущий за собой рост совокупного спроса, может быть вызван различными причинами:

- экспансионистской финансовой политикой,
- покрытием бюджетного дефицита с помощью печатного станка,
- режимом расширения кредита - инвестиционным бумом,
- структурными сдвигами в потребительском вкусе.

Рост денежной массы в обращении связанный с сокращением предложения товаров и услуг может быть вызван следующими причинами

- сокращением объема производства, т.е. происходит спад производства. Сопровождается этот спад двумя явлениями в экономике: стагнацией - застоем в производстве с одновременным ростом безработицы и инфляции; и стагфляцией - со-

стоянием экономики, при котором застой в производстве, торговле имеет место при одновременном развитии инфляционного процесса;

- развалом экономики (ситуация 90-х годов в России).

Можно выделить следующие типы инфляции – таблица 14.1.

Основными показателями инфляции являются:

1. *индекс потребительских цен* равен цене потребительской корзины в данном периоде к цене потребительской корзины в базовом периоде в процентах.

2. *темп роста цен* или *рост инфляции* – это процентное отношение разности между индексом потребительских цен данного периода и индексом потребительских цен базового периода *100%

$$\text{Темп роста цен} = \frac{\text{ИПЦ}_{\text{дан. пер.}} - \text{ИПЦ}_{\text{баз. пер.}}}{\text{ИПЦ}_б} * 100\%$$

Динамика изменения инфляции в России за последние десять лет представлена на рисунке 14.1.



Рис. 14.1. Динамика изменения инфляции в России за 2005-2014 гг.

Таблица 14.1

Признак	Классификация
По форме проявления	<i>Открытая инфляция</i> – выражается в росте общего уровня цен и падении покупательной способности денег; <i>Скрытая инфляция</i> – выражается в товарном дефиците при неизменных ценах.
По причинам возникновения	<i>Инфляция спроса</i> – превышение совокупного спроса над товарным предложением; <i>Инфляция предложения</i> – рост цен в результате увеличения издержек производства.
По согласованности изменения цен	<i>Сбалансированная инфляция</i> – цены на все товарные группы растут примерно одинаково, а соотношение между ценами остаётся постоянным; <i>Несбалансированная инфляция</i> – цены на разные товарные группы растут разными темпами, и это приводит к изменению соотношений между ними.
По времени наступления	<i>Ожидаемая инфляция</i> – прогнозируемый рост цен; <i>Неожидаемая инфляция</i> – внезапный скачок цен.
В зависимости от темпа роста цен	<i>Умеренная (ползучая) инфляция</i> – цены возрастают не более чем на 10% в год, а темп роста доходов соответствует темпу роста цен; <i>Галопирующая инфляция</i> – проявляется в росте цен до 200% в год, при этом темп роста доходов существенно отстаёт от темпа роста цен; <i>Гиперинфляция</i> – цены возрастают в сотни тысяч раз, деньги практически перестают выполнять свою функцию, товарно-денежное обращение заменяют натуральным.

Особенности современной инфляции заключаются в следующем:

- рост цен носит мировой характер,

- инфляция в разных странах развивается разными темпами, неравномерно, скачкообразно,
- инфляция носит непрерывный, хронический характер,
- преобладает галопирующая инфляция.

Возросший уровень инфляции в 2014 году в связи с социально-политической ситуацией в российской экономике привел к тому, что Центробанк России объявил о намерениях перехода на таргетирование инфляции в 2015 году совместно с отменой валютного коридора, после чего будут предприняты меры по переходу к свободному плаванию российского рубля. Все эти нововведения связаны с принятием проекта главных направлений денежно-кредитной политики страны на ближайшие годы.

Однако, по нашему мнению, таргетирования инфляции будет крайне сложно добиться, поскольку в нынешнем положении с такими предпосылками роста ставок инфляционные колебания в меньшую сторону не представляются возможными, а монетарные обстоятельства на рост цен в России не оказывают должного влияния.

Инфляция имеет *негативные стороны* для общества:

- снижает текущие реальные доходы населения,
- обесценивает сбережения населения,
- усиливает социальное расслоение населения.

В экономике:

-ослабляются стимулы труда, усиливается отраслевая диспропорция, тормозится НТП, замедляется экономическое развитие.

Отсюда следует, что инфляция – это нежелательное явление, поэтому с ним надо бороться.

На практике имеют место следующие основные социально-экономические последствия инфляции.

Обесценивание потока денежных доходов. Инфляция приводит к тому, что все денежные доходы (как населения, так и предприятий, и государства) фактически уменьшаются. Это определяется различиями между номинальным доходом и

реальным. Номинальный (денежный) доход - это количество денежных средств, которые получает человек в виде заработной платы, ренты, прибыли или процента. Реальный доход определяется количеством товаров и услуг, которые он может купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход остается стабильным или растет медленнее темпов инфляции, то реальный доход падает. Именно поэтому от инфляции в большей степени страдают люди с фиксированными доходами. Если же рост дохода опережает темпы инфляции, то финансовое состояние (семьи, фирмы) улучшается. Так, если при условии неэластичного спроса фирма может повышать цены на свою продукцию быстрее, чем растет инфляция, то она от инфляции не пострадает. Но большинство фирм не имеет такой возможности, следовательно, их финансовое положение в период инфляции ухудшается.

Перераспределение доходов и богатства. Инфляция перераспределяет доходы и богатство. Так, должники богатеют за счет своих кредиторов. Причем выигрывают дебиторы на всех уровнях, так как ссуда берется при одной покупательной способности денег, а возвращается, когда на эту сумму можно купить гораздо меньше. Так, от инфляции выигрывают люди, которые получили кредит на освоение дачных участков, и предприятия, у которых имеет место превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Выигрывает и правительство, которое накопило большой государственный долг, так как инфляция дает ему возможность оплатить долги рублями, имеющими меньшую покупательную способность.

Совершенно очевидно, что чем неожиданнее, быстрее и несбалансированнее по отношению друг к другу растут цены, тем лучше для одних субъектов рыночной экономики и хуже для других. К примеру, если коллективный договор между предпринимателем и профсоюзом заключен на 5 лет, причем без должного учета возможности роста цен, то в случае увеличения цен наемные работники могут проиграть. Может по-

страдать и предприниматель, если цены на другие товары и услуги вырастут.

Итак, инфляция перераспределяет доход и богатства за счет тех, кто дает деньги, исходя из номинальной и долгосрочной фиксированной договоренности (ставка процента за кредит, зарплата), в пользу тех, кто откладывает платежи. Скорость, неожиданность и несбалансированность инфляции усиливают подобное перераспределение.

Инфляция увеличивает стоимость недвижимого имущества. Поэтому население и предприятия стремятся как можно быстрее материализовывать свои быстро обесценивающиеся денежные средства в запасы, что приводит к недостатку денежных средств у населения и у предприятий. Результатом ажиотажной закупки материалов является усиление инфляции спроса. Для того, чтобы предотвратить его, нужна жесткая денежная политика государства.

Падение интереса к долгосрочным целям. Инфляция приводит к тому, что никому не выгодно делать долгосрочные инвестиции, так как вкладываются деньги одной покупательской способности, а доходы от инвестиций получают уже деньгами другой покупательской способности. Целесообразными оказываются только инвестиции, обеспечивающие рентабельность выше темпа роста инфляции. Причем, чем длиннее срок инвестиций, тем больше обесценение.

Обесценивание денежных сбережений. Инфляция приводит также к обесценению амортизационного фонда фирмы, что затрудняет процесс нормального производства. Инфляция уменьшает и реальную ценность всех других сбережений, будь то это вклад в банке, облигация, страховка или наличные деньги. Люди стараются не делать сбережений. Фирмы также значительную часть прибыли направляют на текущее потребление, что ведет к дальнейшему сокращению финансовых ресурсов общества, сворачиванию производства.

Скрытая конфискация денежных средств и падение реального процента. Инфляция приводит к скрытой конфиска-

ции средств у населения и предприятий через налоги. Это имеет место вследствие того, что налогоплательщики из-за роста номинального дохода автоматически попадают в более высокую группу налогообложения. В результате, у населения и у предприятий может изыматься часть доходов, которые не представляют собой прибыль и должны были бы направляться на текущие затраты. Для того, чтобы избежать этого, развитые страны Запада проводят индексацию налоговых ставок с учетом темпа инфляции. Подобная индексация, к сожалению, малоэффективна, ибо в силу несбалансированности роста цен происходит перераспределение богатства, усиливается отрыв номинального значения дохода от реального, причем у различных групп по-разному, в разное время, с разной скоростью. Единая индексация не может уловить подобных нюансов, она оценивает все доходы формально. Следует также отметить, что и государство страдает от инфляции, так как пока налоги доходят до государственной казны, они обесцениваются.

Ухудшение управляемости национального хозяйства. Одной из причин этого является нестабильность и изменчивость информации. В ходе инфляции цены постоянно меняются, что затрудняет правильный выбор потребителя. Падает уверенность в будущих доходах, труднее прогнозировать затраты и прибыль. Все это снижает стимулы к предпринимательской деятельности, приводит к снижению экономической активности.

Государство постоянно проводит *антиинфляционную политику*, куда включаются следующие моменты:

сокращение количества денег в обращении

а) кредитно-денежная политика сокращения количества денег в обращении (продажа ценных государственных бумаг, увеличение процентной ставки на кредиты, увеличение обязательной нормы резерва)

б) сдерживание внешних инфляционных факторов (не брать кредиты за рубежом), сокращение бюджетного дефицита,

в) приватизация госсобственности,

г) денежная реформа (конфискационная);

увеличение товарности экономики

а) гашение инфляционных ожиданий населения,

в) формирование новых рынков сбыта продукции

г) увеличение импорта товаров

Способы управления инфляцией неоднозначны, противоречивы по своим последствиям. Антиинфляционная политика может с одной стороны сдерживать раскручивание инфляционной спирали, а с другой – поддерживать стимулы производства, создавать условия для насыщения рынка товарами. Практика показывает. Что инструменты управления инфляцией в странах запада различаются в зависимости от характера и уровня инфляции, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма.

С учетом этого можно выделить два *типа антиинфляционной политики*:

Антиинфляционная политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристской политикой происходит таргетирование, т.е. регулирование темпа роста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП).

Политика регулирования цен и доходов с целью увязки роста заработной платы с ростом цен (индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзиной и согласуемая с динамикой индекса цен).

Каждая инфляция специфична и требует своих мер, поэтому необходимо определить характер инфляции, связанные с ней факторы и т.д.

Инфляция может носить монетаристский или преимущественно структурный характер. Ее причиной может быть избыточный спрос или опережающая рост зарплаты и цен на материалы и комплектующие. Она может быть в результате низкого курса национальной валюты (бегство от дешевых денег) или неоправданного снятия ограничений на регулируемые цены образующих товаров (топливо, сельскохозяйственное сырье). Антиинфляционные меры должны носить комплексный характер.

14.2. Безработица: сущность, формы и причины

Основные понятия: безработица, безработный, уровень безработицы, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, естественная безработица, естественная норма безработицы, кривая Филлипса.

Цикличность развития производства включает также необходимость существования и развития безработицы, которая является также одним из проявлений экономической неустойчивости. **Безработица** – социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в производстве и предложение труда превышает спрос на него.

Умеренная безработица необходима для нормального развития экономики, потому что: образуется резерв рабочей силы, который используется при необходимости расширения производства; увеличиваются стимулы к труду и предпринимательству; служит эффективным средством повышения производительности труда и дисциплины.

По определению международной организации труда **безработный** – это человек, который может работать, хочет работать, самостоятельно активно ищет работу, но не может трудоустроиться из-за отсутствия рабочих мест или недостаточной профессиональной подготовки.

Масштабы безработицы в стране характеризуются показателем уровня безработицы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{безработица}}{\text{рабочая сила}} * 100\%$$

Таблица 14.2

Формы безработицы

Добровольная безработица	Вынужденная безработица
<i>Фрикционная безработица</i> – временная безработица, которая возникает при добровольной перемене рабочего места.	<i>Структурная безработица</i> – высвобождение рабочей силы под воздействием структурных сдвигов в экономике, изменяющих спрос на отдельные профессии и специальности. <i>Циклическая безработица</i> – высвобождение рабочей силы, вызванное общим спадом производства.

Структурная и фрикционная безработицы образуют **естественную безработицу**, которая свидетельствует о полной занятости рабочей силы, характеризует состояние рынка труда, когда между числом свободных рабочих мест и числом работников, ищущих работу, соблюдается примерное равенство. Естественная безработица позволяет осуществлять безинфляционное расширение производства.

Естественная норма безработицы – это устойчивая на протяжении длительного времени доля безработных в рабочей силе. В ситуации, когда фактическая безработица больше естественной возникает *избыточная безработица*. Она свидетельствует о неполном использовании рабочей силы и приводит к недопроизводству. Согласно *закону Оукена* увеличение фактической безработицы на 1% , по сравнению с естественным уровнем, ведёт к потерям 2,5% валового национального продукта (ВНП). Ситуация, когда фактическая безработица меньше естественной, характеризуется *кривой Филлипса*.

Кривая Филлипса показывает, что в краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей.

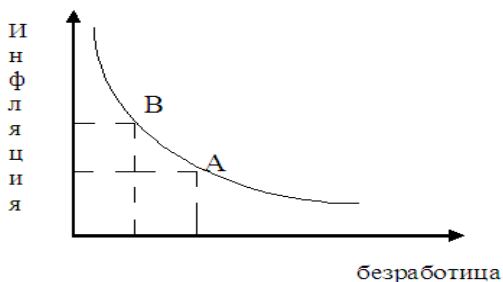


Рис. 14.1. Кривая Филлипса

Таким образом, рыночной экономике противопоказан как слишком высокий, так и слишком низкий уровень безработицы. Поддержание безработицы на естественном уровне свидетельствует об эффективности национального производства.

По форме проявления безработица может иметь явный и скрытый характер. Скрытая безработица характерна для развивающихся стран с негибкими рынками труда. Ее суть заключается в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, не увольняют работников, а переводят на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплачиваемые отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми. Такой тип безработицы характерен для сельского хозяйства, где излишние работники используются в производстве, в действительности требующем меньшего количества рабочей силы.

Социально-экономические последствия безработицы:

1. снижение реальных доходов населения и падение уровня жизни;

2. утрата работниками профессиональной квалификации и навыков;

3. снижение продолжительности жизни;

4. рост преступности.

Современная практика преодоления безработицы выделяет **прямые и косвенные** методы воздействия на рынок труда. В первом случае речь идет о непосредственном участии государства в организации новых рабочих мест посредством стимулирования производства, расширения деятельности государственных предприятий. Размеры такого вмешательства, как уже отмечалось, ограничены и могут рассматриваться как меры чрезвычайного характера.

Косвенные методы заключаются в создании институтов административного или законодательного регулирования занятости. Они включают в себя следующие направления:

- обеспечение правовой защищенности наемных работников, ликвидация сфер теневой и полулегальной занятости.

- использование альтернативных форм занятости, применение гибких форм организации труда, заработной платы, территориальной мобильности.

- развитие системы страхования от безработицы:

- повышение доли отчислений в фонд занятости, что позволит стимулировать структурную перестройку предприятий;

- использование страховых принципов, когда наряду с работодателем в формировании фонда участвует и сам работник;

- адаптация безработных к изменившимся требованиям рынка через систему профессиональной подготовки при максимальном учете имеющейся базовой квалификации;

- упрощение процедуры регистрации безработных в службах занятости.

- усиление гарантий в сфере оплаты труда и решение проблемы неплатежей заработной платы.

- создание действенной системы защиты наемных работников через механизм социального партнерства, важнейшей задачей которого является устранение конфликтных ситуаций.

Основные методы воздействия государства на уровень занятости:

1. стимулирование создания новых рабочих мест и спроса на труд;
2. осуществление мер по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях;
3. выплаты пособий по безработице;
4. организации по переподготовки кадров;
5. законодательное регулирование условий найма и использования рабочей силы.

Основными трендами на рынке труда в конце 2014 года являются:

- Слабая динамика экономического роста и внешне-экономические условия ведут к существенному охлаждению рынка труда. Вызовы со стороны эффективности труда, качества трудовых ресурсов и потребности в них оказывают давление на занятость, краткосрочный и среднесрочный спрос на труд.

- Усиление негативных процессов на рынке и структуризация в отдельных видах деятельности приведут к развороту тренда общей численности безработных, от его снижения к повышению. В течение следующего года ожидается рост уровня безработицы, по базовому сценарию до 5.6% к концу 2015 г., по пессимистическому - до 5.8%, соответственно.

- Долгосрочный фактор структурного дефицита трудовых ресурсов не исчез, но существенно ослаблен в период перенастройки экономических процессов.

Потребуется запустить механизмы сглаживания влияния низких темпов роста экономики и слабого спроса с целью сохранения основного потенциала рабочей силы и челове-

ческого капитала. В условиях стагнации экономики могут быть использованы оправданные механизмы поддержания кадрового потенциала, способствующие ослаблению неустойчивости, негативных тенденций, на рынке труда.

- Наиболее высокий уровень общей безработицы в случае серьезной стагнации на рынке труда сохранится в регионах с недостаточно развитой экономикой. Среди округов это Северо-Кавказский и Сибирский округа. К регионам с наивысшим уровнем безработицы в текущий период относятся Чеченская Республика, Республика Ингушетия, Республика Дагестан, Республика Калмыкия, Республика Тыва, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Алтай, Забайкальский край.

- С точки зрения рисков и масштабов сокращения занятости наиболее проблемными станут регионы с развитой экономикой - Центральный, Северо-Западный, Приволжский и Уральский федеральные округа.

- Полномасштабного кризиса на рынке труда не предвидится, однако серьезные сдвиги произойдут. Околокризисная стагнация на рынке труда будет иметь черты сходства с кризисом 2008-2010 гг., однако масштабы выбытия работников, роста безработицы и сокращения полноценного рабочего режима будут неизмеримо меньше.

Динамика уровня общей безработицы в России за 2009-2014 гг. представлена на рис. 14.2.

В течение 2014 г., согласно фактическим данным, было зафиксировано историческое снижение уровня безработицы, с 5.5% в I квартале до 4.9% в III квартале. Однако при исключении влияния сезонного фактора выявлена противоположная тенденция произошел определенный рост уровня безработицы, с 4.9% до 5.2% , соответственно.

**Динамика уровня общей безработицы в России
(в % к численности экономически активного населения)**

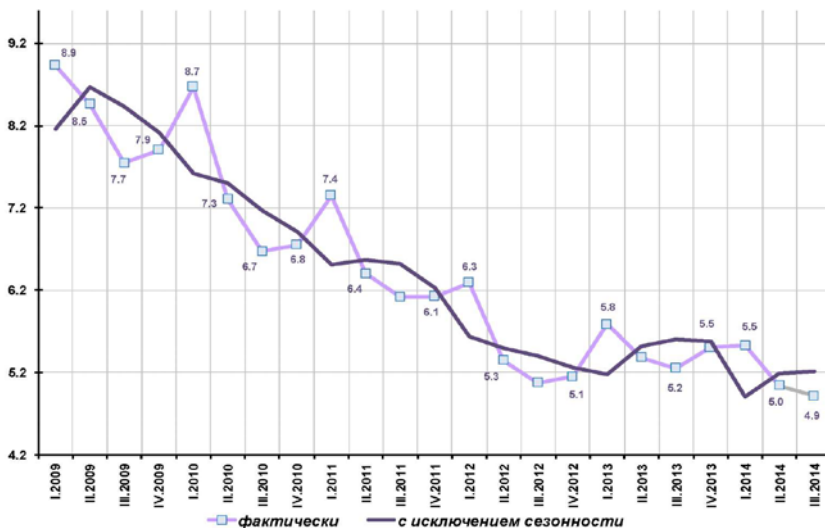


Рис. 14.2. Динамика уровня общей безработицы в России в 2009-2014 гг.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем может быть вызван рост денежной массы?
2. По каким признакам выделяют типы инфляции?
3. В чем заключаются особенности современной инфляции?
4. Назовите основные социально-экономические последствия инфляции. Охарактеризуйте их.
5. Назовите формы безработицы.
6. Какая зависимость существует между инфляцией и безработицей?
7. Каковы социально-экономические последствия безработицы?

8. Какие направления включают в себя косвенные методы воздействия на рынок труда?

9. Перечислите основные меры воздействия государства на уровень занятости.

10. Какова динамика уровня общей безработицы в России?

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.

2. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

3. Носова С.С. Экономическая теория.: Учебник. / С.С. Носова. – М.: «КноРус», 2009. – 798с.

4. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

5. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

15. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Цель: изучить структуру и содержание доходной и расходной части государственного бюджета, виды и функции налогов, а также влияние налоговых ставок на налоговые поступления, виды бюджетного дефицита и методы его финансирования, виды и содержание фискальной политики государства, механизм действия мультипликатора государственных расходов, налогового мультипликатора и мультипликатора сбалансированного бюджета.

15.1. Государственный бюджет: доходы и расходы

Основные понятия: бюджет, консолидированный бюджет, бюджетная система РФ, государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета.

Главным звеном финансовой системы общества является государственный бюджет. Совокупность входящих в него организационных структур образует бюджетную систему, которая выполняет следующие функции:

- *распределительную* – концентрация фондов денежных средств и их использование для реализации государственных функций. Как правило, эту функцию выполняет Федеральное казначейство через свои территориальные структуры;
- *контрольную* – проявляется в проведении мониторинга процесса формирования и распределения фондов денежных средств в различных структурах экономики. Реализацию данной функции осуществляет налоговая служба, казначейство, центральный банк и др.

Бюджетным кодексом РФ предусмотрены следующие понятия.

– ***бюджет*** – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления;

– ***консолидированный бюджет*** – свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами;

– ***бюджетная система Российской Федерации*** – основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая законодательством Российской Федерации совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, мест-

ных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов;

Государственный бюджет – законодательно утвержденный план доходов и расходов исполнительных органов власти государства на определенный период (год).

Консолидация (от лат. *con* - вместе, *solido* – укрепляю, укрепление чего-либо, объединение) бюджетов предусматривает их объединение по отдельным статьям, исключая межбюджетные трансферты (взаимные расчеты, дотации, субвенции и др.), между бюджетами всех уровней.

Консолидированный бюджет Российской Федерации состоит из федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, последние в свою очередь объединяют региональные бюджеты и местные.

Федеральный бюджет РФ – это главный финансовый план страны, который ежегодно утверждается Государственной Думой и принимает форму Федерального закона обязательно к исполнению.

Основными источниками формирования бюджетных доходов являются налоговые и неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления (таблица 15.1).

Таблица 15.1

Группы и подгруппы доходов бюджетов РФ

1) налоговые и неналоговые доходы:	2) безвозмездные поступления:
-налоги на прибыль, доходы; -налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации; -налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации; -налоги на совокупный доход; -налоги на имущество; -налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами; -государственная пошлина; -задолженность и перерасчеты по отме-	-безвозмездные поступления от нерезидентов; -безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации; -безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций; -безвозмездные поступления от негосударственных организаций;

ненным налогам, сборам и иным обязательным платежам; -страховые взносы на обязательное социальное страхование; -доходы от внешнеэкономической деятельности; -доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности; -платежи при пользовании природными ресурсами; -доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства; -доходы от продажи материальных и нематериальных активов; -административные платежи и сборы; -штрафы, санкции, возмещение ущерба; -поступления (перечисления) по урегулированию расчетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации; -прочие неналоговые доходы;	-безвозмездные поступления от наднациональных организаций; -доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет; -возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет; -прочие безвозмездные поступления.
--	--

Едиными для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации разделами и подразделами классификации расходов бюджетов являются: общегосударственные вопросы; национальная оборона; национальная безопасность и правоохранительная деятельность; национальная экономика; жилищно-коммунальное хозяйство; охрана окружающей среды; образование; культура, кинематография; здравоохранение; социальная политика; физическая культура и спорт; средства массовой информации; обслуживание государственного и муниципального долга; межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации.

15.2. Налоги: виды, функции. Влияние изменения налоговых ставок на налоговые поступления. Кривая Лаффера

Основные понятия: налоги, налоговая система, федеральные налоги, региональные налоги, местные налоги, кривая Лаффера.

Налоги – обязательные сборы, взимаемые государством с предприятий и населения. Налоговые сборы носят принудительный характер.

Налоговая система РФ включает федеральные, республиканские (краевые, областные, автономных образований) и местные налоги. В основу классификации налогов положен признак компетенции органов государственной власти в применении налогового законодательства.

Федеральные налоги, порядок их зачисления в бюджет или внебюджетный фонд, размеры их ставок, объекты налогообложения, плательщики налогов устанавливаются законодательными актами Российской Федерации и взимаются на всей ее территории.

Ставки федеральных налогов устанавливаются Федеральным собранием РФ. При этом ставки налогов на отдельные виды природных ресурсов, акцизов на отдельные виды минерального сырья и таможенных пошлин устанавливаются федеральным правительством.

Льготы по федеральным налогам могут устанавливаться только федеральными законами о налогах. При этом органами законодательной (представительной) власти субъектов РФ и органами местного самоуправления могут устанавливаться налоговые льготы только в пределах сумм налогов, зачисляемых в их бюджеты.

Обоснование права на налоговые льготы возлагается на налогоплательщика.

К **федеральным налогам** по действующему законодательству относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) единый социальный налог;
- 5) налог на прибыль организаций;
- 6) налог на добычу полезных ископаемых;
- 7) водный налог;
- 8) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 9) государственная пошлина.

К **региональным налогам** относятся:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

К **местным налогам** относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц.

Между величиной налоговых ставок и сумма поступлений в бюджет существует прямая зависимость, однако она проявляется до определенного уровня, после которого проявляется обратная зависимость между данными величинами. Данная зависимость прослеживалась в работах Дж. Кейнса, но представил графическую интерпретацию и обоснование американский экономист Артур Лаффер (1940).

Кривая Лаффера (1982) – графическое представление зависимости между величиной и динамикой налоговых ставок и налоговыми поступлениями (рис. 15.1).



Рис. 15.1. Кривая Лаффера

Снижение налоговых ставок ведет к увеличению сбережений предпринимателей, стимулируется процесс инвестирования, растет занятость а, следовательно, это приводит к росту совокупного предложения. В краткосрочном периоде поступления в бюджет сокращаются, но в дальнейшем увеличивающиеся доходы (налогооблагаемая база) позволят получить государству возросшие налоговые доходы.

Сторонники школы предложения считают, что прогрессивное налогообложение не способствует росту экономики на должном уровне, так как именно получатели высоких доходов являются потенциальными инвесторами в будущем.

На кривой Лаффера по одной оси координат откладывается налоговая ставка в интервале от нуля до 100%, а по другой налоговые поступления (доходы бюджета).

При росте ставки налогообложения до определенно эффективного уровня (однозначного мнения об этом уровне не существует, зависит от экономической ситуации в стране) соблюдается соответствие между интересами бизнеса и государства, что соответствует нормальной зоне на графике.

Ставка налога в 40-50% является тем ограничением, за которым наступает снижение стимулов к предпринимательской деятельности и развитию бизнеса.

При этом высокоразвитые страны стараются повышать налоговую нагрузку на фирмы и домохозяйства, и одновременно увеличивая расходы государства на социальные функции и другие направления поддержки национальной экономики. Данное направление определяет уровень жизни населения (табл. 15.2)

По данным таблицы видно, что нет явной связи между уровнем налогов, развитием экономики и уровнем жизни.

Таблица 15.2

Ставки налогов (межстрановое сравнение)

Страна	2014 г., %		2013 г., \$	
	Ставка налога на прибыль	Максимальная ставка подоходного налога	ВВП на душу населения	Чистый среднемесячный доход жителей (оценка)
1. Франция	38,0	50,3	43000	2978
2. Португалия	31,5	56,5	20728	1420
3. Германия	30,2	47,5	44999	3071
4. Австрия	25,0	50,0	48957	3082
5. Великобритания	21,0	45,0	39567	3576
6. Казахстан	20,0	10,0	12845	536
7. Россия	20,0	13,0	14819	751
8. Финляндия	20,0	51,5	47129	3339
9. Ирландия	12,5	48,0	45621	2961
10. Болгария	10,0	10,0	7328	405

15.3. Бюджетный дефицит: виды и методы его финансирования

Основные понятия: активный (структурный) бюджетный дефицит, пассивный (циклический) бюджетный дефицит, первичный дефицит, скрытый дефицит, номинальный дефицит, сеньораж, инфляционный налог.

Расходы и доходы государственного бюджета могут различаться. Если расходы превышают доходы, то имеет место бюджетный дефицит, как правило, он образуется в период спада и депрессии экономики. В противном случае, имеет место бюджетный профицит, который характеризует период высокой деловой активности в стране (период бума). При равенстве расходов и доходов говорят о балансе федерального бюджета.

Бюджетный дефицит отражает определенное состояние процесса воспроизводства и по причинам своего возникновения бывает:

1) **активный (структурный) бюджетный дефицит** — возникает, когда государство в целях стимулирования экономического роста, структурной перестройки экономики увеличивает государственные расходы и снижает налоги. Подобная экономическая политика получила название политики «дефицитного финансирования экономики» и была разработана Дж. М. Кейнсом;

2) **пассивный (циклический) дефицит бюджета** — образуется в результате отставания собираемых налоговых доходов от растущих расходов. Причинами такого развития событий могут быть кризисные явления в экономике, неэффективность финансовой системы страны, разрушение старых, отлаженных хозяйственных связей. Все это наблюдалось в российской экономике в 1990-х годах. Кроме того, пассивный дефицит может возникать из-за чрезвычайных обстоятельств

— крупных стихийных бедствий, войн, которые вызывают значительный рост непредвиденных расходов.

По способам подсчета существуют следующие виды бюджетного дефицита:

— **первичный дефицит** — превышение расходов бюджета над его доходами без учета расходов на обслуживание государственного долга. Этот вид дефицита характеризует состояние бюджета, связанное с экономическим положением страны, безотносительно к последствиям долговых обязательств, вызванных заимствованиями прежних лет;

— **скрытый дефицит** — образуется при учете квазибюджетных расходов, официально не отражаемых в бюджете. К квазибюджетным относятся расходы, связанные с предоставлением налоговых льгот и льготных кредитов центрального банка;

— **номинальный (официальный) дефицит** — дефицит, зафиксированный в бюджете.

Источники финансирования дефицитов бюджета делятся на внутренние и внешние.

Внутренние источники финансирования:

- кредит Центрального банка и изменение остатков средств бюджета;
- государственные ценные бумаги;
- бюджетные ссуды, полученные от государственных внебюджетных фондов;
- бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней;
- поступления от продажи имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
- государственные запасы драгоценных металлов и драгоценных камней.

Внешние источники финансирования:

- кредиты международных финансовых организаций;

- кредиты правительств иностранных государств;
- кредиты иностранных коммерческих банков и фирм;
- изменение остатков средств бюджета на счетах в банках в иностранной валюте.

Состояние государственного бюджета Российской Федерации в 2006-2013 гг. отражено на рисунке 15.2.

Перед государством встает ряд проблем связанных с денежным и долговым финансированием бюджетного дефицита.

Во-первых, в случае денежной эмиссии может возникать неконтролируемая инфляция, подрывающая стимулы для долгосрочных инвестиций, обесцениваются денежные сбережения населения и предприятий, падает курс национальной валюты. В конечном итоге, происходит воспроизводство бюджетного дефицита.

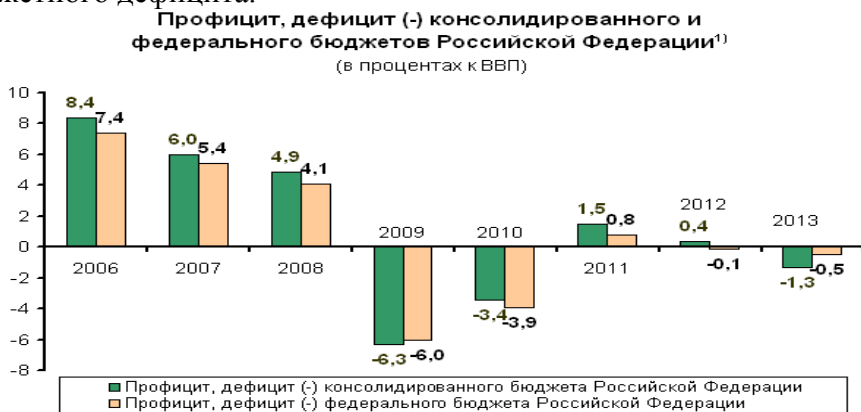


Рисунок 15.2 – Профицит (дефицит) консолидированного и федерального бюджетов РФ в 2006-2013 гг.

Во-вторых, займы у Центрального банка также являются мерой, вызывающей инфляционное разбухание денежной массы. В настоящее время в большинстве стран существует конституционно закрепленная независимость эмиссионного банка от исполнительной и законодательной власти, что не позволяет правительству решать свои проблемы путем вклю-

чения печатного станка. В России использование средств Центробанка для финансирования бюджетного дефицита запрещается Бюджетным кодексом. Это объясняется тем, что «вливание» денежных средств Банка России в экономику сопровождается обычно их эмиссией, что способствует росту инфляции.

В-третьих, займы в частном секторе и внешние заимствования, осуществляются, как правило, в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов, получения кредитов у банков. При использовании этого метода возникает так называемый «эффект вытеснения», означающий отток из частного сектора средств, которые могли бы использоваться в качестве инвестиций. В конечном итоге и этот способ вызывает развитие инфляционных процессов, сокращение инвестиций в экономику и ограничение предложения товаров.

При монетизации дефицита государственного бюджета государство (эмиссионные (центральные) банки) получает *сеньораж* — это прибыль в виде разницы между номиналом и себестоимостью изготовления и поддержания в обращении денежных знаков. Например, если считать, что себестоимость изготовления стодолларовой банкноты 10 центов, то сеньораж при выпуске такой банкноты составит 99 долларов 90 центов. Но на практике он будет меньше на сумму затрат на охрану, транспортировку и замену купюр после износа.

Инфляционный налог — это потери капитала, которые несут владельцы денежных средств, вызванные ростом инфляции. Данный налог определяется как произведение темпа инфляции на реальные денежные запасы.

С бюджетным дефицитом тесно связан государственный долг. Наличие государственного долга само по себе не является чрезвычайным, исключительным событием. Его возникновение вызвано необходимостью разрешения противоречия между растущими экономическими и социальными потребностями общества и возможностями государства по их удовлетворению за счет бюджетных доходов. Важным преимуще-

ством государственного долга является то, что долговое финансирование государственных расходов имеет сравнительно низкую политическую цену. Дело в том, что рост налогов воспринимается обществом негативно, как государственное насилие, фактор, тормозящий предпринимательскую активность, а рост долга — как взаимовыгодная сделка с государством. Увеличение долга не вызывает протестов граждан, поскольку они недооценивают неизбежный в будущем для обслуживания долга рост налогового бремени.

Высокая долговая нагрузка представляет собой существенную угрозу экономической безопасности государства, поскольку обслуживание долга требует отвлечения бюджетных расходов, что ведет к снижению финансирования социальных программ, уменьшению государственных инвестиций в инфраструктуру, образование, здравоохранение, порождает так называемый «эффект вытеснения». Если долговое бремя достаточно высокое, то оно существенно замедляет экономический рост, подрывая будущую доходную базу бюджета.

Можно выделить следующие возможные негативные последствия государственного долга: снижение потребления внутри страны; рост инфляции; ухудшение финансового положения предприятий; увеличение налогов; отвлечение бюджетных средств; утрата самостоятельности в принятии экономических решений.

Государственный долг представляет собой сумму накопленных и непогашенных бюджетных дефицитов за определенный период. В федеративных государствах в состав государственного долга включается долг не только федерального правительства, но и долги субъектов федерации.

15.4. Фискальная политика государства и ее виды

Основные понятия: фискальная (бюджетно-налоговой) политика, дискреционная (активная) фискальная политика,

недискреционная (пассивная, автоматическая) фискальная политика, экспансионистская (стимулирующая) фискальная политика, рестриктивная (сдерживающая) фискальная политика, мультипликатор государственных расходов.

Под **фискальной (бюджетно-налоговой)** политикой государства понимают систему мер, направленных на регулирование экономики путем сбора налогов, формирования бюджета и расходования средств этого бюджета.

Различают дискреционную и недискреционную фискальную политику.

Дискреционная (активная) фискальная политика – сознательное изменение со стороны государственных органов ставок налогообложения, государственных расходов, дефицита или профицита государственного бюджета с целью влияния на величину валового внутреннего продукта, уровень занятости, инфляцию.

Недискреционная (пассивная, автоматическая) фискальная политика – автоматическое изменение налоговых поступлений и государственных расходов за счет действия встроенных стабилизаторов. Встроенным стабилизатором называется экономический механизм, автоматически регулирующий колебания занятости и выпуска. Примером встроенных стабилизаторов являются прогрессивная шкала подоходного налога, пособия по безработице и бедности. На фазе подъема экономики встроенные стабилизаторы приводят к увеличению налоговых поступлений, снижению пособий и уменьшению дефицита государственного бюджета.

Бюджетно-налоговая политика, осуществляемая в целях сглаживания циклических колебаний экономики, бывает двух видов:

– **экспансионистская (стимулирующая)**, направленная на стимулирование совокупного спроса и оживление экономического роста путем увеличения государственных расходов и снижения налогов;

– **рестриктивная (сдерживающая)**, нацеленная на ограничение инфляционного экономического роста при помощи увеличения налогов и снижения государственных расходов.

Основными целями бюджетно-налоговой политики являются:

- сглаживание колебаний экономического цикла;
- стабилизация темпов экономического роста;
- обеспечение высокого уровня занятости при низкой инфляции;

Задачами фискальной политики могут являться:

- рост инвестиционных возможностей государства и предпринимательской активности;
- повышение уровня социальной защищенности граждан;
- укрепление конкурентоспособности национальной экономики;
- укрепление позиций на мировом сообществе

Инструменты реализации фискальной политики государства – это государственный бюджет, налоги и государственные расходы.

15.5. Мультипликатор государственных расходов. Налоговый мультипликатор. Мультипликатор сбалансированного бюджета

Основные понятия: государственные расходы, мультипликатор государственных расходов, мультипликатор сбалансированного бюджета.

Государственные расходы – это расходы государства на выполнение им своих функций, а также на приобретение товаров и услуг для собственного потребления или регулирования спроса на рынках благ.

Государственные расходы оказывают непосредственное влияние на объемы национального производства и занятость

наряду с потребительскими расходами домохозяйств и инвестициями фирм.

Государственные расходы обладают мультиплицирующим эффектом, который определяется через показатель мультипликатор государственных расходов.

Мультипликатор государственных расходов – это отношение приращения валового внутреннего (или национального) продукта за счет приращения государственных расходов:

$$m_g = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - MPC}$$

где m_g – мультипликатор государственных расходов;

ΔY – абсолютный прирост валового национального продукта;

ΔG – абсолютный прирост государственных расходов;

MPC – предельная склонность к потреблению.

Действие мультипликатора государственных расходов отображается на графике кейнсианского креста (рис. 15.3). Если государственные расходы увеличиваются на ΔG , то кривая планируемых расходов сдвигается вверх на эту же величину, точка равновесия перемещается из положения А в положение В, а равновесный объем производства возрастает от Y_1 до Y_2 на величину ΔY .

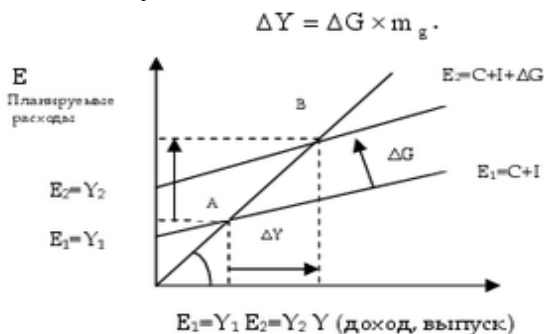


Рис. 15.3. Влияние государственных расходов на национальный доход

Если государство увеличивает свои расходы и при этом не изменяет величину налоговых поступлений, то возникает прирост ВВП (ВНВ) в несколько раз, так как государственные расходы порождают новые витки потребительских расходов, которые в свою очередь приведут к множительному росту инвестиций.

Также данный мультипликатор определяется как обратная величина предельной склонности к сбережению, а именно вследствие возросшего потребления со стороны домохозяйств.

Доходы и расходы государства имеют постоянную тенденцию к изменениям и корректировкам, и, следовательно, находятся под непосредственным регулированием и контролем со стороны государства. Первостепенные факторы влияния на данный процесс – это рост цен, изменение курса валюты и ссудного процента.

При этом механизм государственного влияния на циклические колебания экономики позволяет: в период спада – увеличивать государственные расходы и тем самым увеличивать выпуск продукции, а в период бума – сокращать расходы, защищая экономику от «перегрева».

Фискальная политика государства отражает не только влияние на национальную экономику (национальное производство) изменения величины государственных расходов, но также и эффективность системы формирования доходной части бюджета в первую очередь через механизм налогообложения.

Рост ВВП в закрытой экономике зависит не только от потребительских и государственных расходов, инвестиций, а также и от налоговых поступлений в государственный бюджет.

Увеличение налоговых поступлений в рыночной экономике приводит к увеличению национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный рост налогов.

Данное явление характеризуется действием налогового мультипликатора:

$$m_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-MPC}{1 - MPC}$$

где m_T – налоговый мультипликатор; ΔT – изменение налоговых поступлений.

Действие налогового мультипликатора отражено на рис. 15.4.

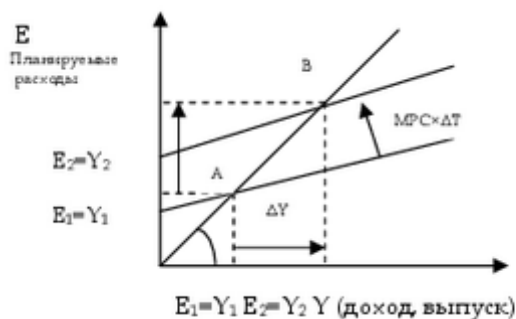


Рис. 15.4. Влияние снижения налогов на национальный доход

Влияние государства на циклические колебания национальной экономики также проявляются в увеличении или уменьшении налоговой нагрузки на домохозяйства и бизнес. Снижение налогов для физических лиц ведет к росту личного располагаемого дохода и, следовательно, к увеличению потребления, что в свою очередь увеличит совокупный спрос и соответственно предложение. Снижение налогов для предприятий также является стимулирующей мерой, так как большая часть прибыли остается в распоряжении компаний, и возможность увеличивать инвестиции растет (растет спрос на инвестиционные товары).

Анализируя формулы мультипликатора государственных расходов и налогового мультипликатора можно сделать вывод, что первый всегда будет больше второго на единицу. Следовательно и мультипликационный эффект от увеличения

государственных расходов будет всегда больше, чем от снижения налогов. Это действие необходимо учитывать при выборе инструментов фискальной политики.

Если государственные расходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, то и равновесный объем производства возрастает. В этом случае говорят о *мультипликаторе сбалансированного бюджета*, который всегда равен или меньше единицы.

Мультипликатор сбалансированного бюджета не предполагает абсолютного устранения любых бюджетных дефицитов или излишков. Речь идет о сбалансировании изменений в доходной и расходной частях бюджета, то есть о сохранении равенства $\Delta T = \Delta G$.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте функции бюджетной системы общества.
2. Назовите основные группы и подгруппы доходов бюджетов РФ.
3. Назовите разделы и подразделы классификации расходов бюджетов в России.
4. Поясните структуру доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2008 и 2011 годах.
5. Что такое налог, и какие виды налогов по действующему законодательству РФ относятся к федеральным налогам?
6. Какие виды налогов по действующему законодательству РФ относятся к региональным и местным налогам?
7. Какую зависимость отражает кривая Лаффера?
8. Проведите межстрановое сравнение налоговых ставок.
9. Что такое бюджетный дефицит? Назовите его основные виды.
10. Охарактеризуйте механизм финансирования бюджетного дефицита. Назовите внутренние и внешние источники его финансирования.

11. Назовите и поясните проблемы, встающие перед государством, связанные с денежным и долговым финансированием бюджетного дефицита.

12. Дайте определение фискальной (бюджетно-налоговой) политики. Назовите ее основные виды.

13. Что является основными целями и задачами фискальной политики?

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.

2. Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: Учебник. / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: «КноРус», 2010. – 384с.

3. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

4. Корогодин И.Т., Гаврилов В.В., Ромащенко Т.Д. Общая экономическая теория. / Под ред. проф. Корогодина И.Т. / И.Т. Корогодин, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромащенко. – Воронеж: «Научная книга», 2011. – 292с.

5. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина. – М.: «Проспект», 2010. – 608с.

6. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

7. Официальный Большой экономический словарь. 26500 терминов. / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: «Институт новой экономики», 2011. – 1472с.

8. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации. / Под общ. ред. А.Г. Авшарова. – СПб.: «Питер», 2012. – 528с.

9. Новые стратегии развития современного общества. / Отв. ред. - проф. Смышляев В.А. – Воронеж: ВГТУ, 2014. – 225с.

16. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

Цель: изучить определение, цели, инструменты и виды денежно-кредитной политики, монетаристскую и кейнсианскую трактовки трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, определение денежно-кредитного мультипликатора, политику твердого курса и произвольную макроэкономическую политику.

16.1. Кредитно-денежная политика: понятие, цели, инструменты и виды

Основные понятия: цели денежно-кредитной политики, операции на открытом рынке, дисконтная политика, ставка рефинансирования, учетная ставка, ключевая ставка, норма обязательного резервирования, интервенции на валютном рынке, политика «дорогих денег», политика «дешевых денег».

Кредитно-денежная политика или монетарная политика государства связана с предоставлением кредитов населению. Она проводится ЦБ и представляет собой управление денежной массой посредством различных финансовых инструментов. В основе кредитно-денежной политики лежит теория денег, изучающая процесс воздействия денег на состояние экономики в целом.

Цели кредитно-денежной политики:

- достижение высокого уровня занятости населения страны;
- экономический рост;
- стабилизация финансового рынка в целом и валютного в частности;
- стабилизация цен и поддержание инфляции на оптимально необходимом уровне.

Центральный банк (ЦБ) страны для достижения поставленных целей использует *инструменты кредитно-денежной политики*.

1. *Операции на открытом рынке.* Это покупка (продажа) государственных ценных бумаг на вторичном рынке.

ЦБ, покупая государственные ценные бумаги на открытом рынке, увеличивает денежную базу, т.е. сумму наличных денег и банковских резервов, а, продавая, — уменьшает ее.

В мировой экономической практике — это основной инструмент кредитно-денежной политики. Операции на открытом рынке проводятся Центральным банком вместе с другими финансово-кредитными учреждениями.

При наличии в обороте излишка денежной массы ЦБ продает ценные бумаги на открытом рынке коммерческим банкам по номинальной стоимости, выплачивая банкам высокий процент по ним. Банкам выгодно скупать эти бумаги, при этом ЦБ получает наличные деньги, а у коммерческих банков наличных денег становится меньше, предложение денег сокращается, а процентная ставка повышается, инвестиции сокращаются, что приводит к сокращению ВВП в пропорции, равной мультипликатору инвестиций.

Если на денежном рынке наблюдается недостаток денег, то ЦБ начинает скупать ценные бумаги у банков по выгодному для банков курсу (выше номинала), при этом банки получают наличные деньги. Их количество в банках увеличивается, предложение растет и процентная ставка уменьшается, инвестиции увеличиваются, что приводит к росту ВВП.

2. *Дисконтная политика (изменение учетной ставки или ставки рефинансирования, ключевая ставка).*

Ставка рефинансирования — это процент, под который Центральный Банк дает кредиты Коммерческим банкам, выступая, как кредитор в последней инстанции.

Учетная ставка — это процент, по которому ЦБ учитывает векселя коммерческих банков.

Ключевая ставка — это новый инструмент для регулирования денежной массы (устанавливается на короткий срок), представляет собой процентную ставку, под которую Цен-

тральный Банк выдает кредиты коммерческим банкам и готов принимать депозиты от коммерческих банков (имеет значение при выдаче кредитов).

Ставка рефинансирования устанавливается Центральным Банком. Уменьшение ставки рефинансирования делает кредиты для коммерческих банков более привлекательными, количество денег в обороте у банков увеличивается, денежное предложение растет. При увеличении ставки рефинансирования денежная масса будет сокращаться, так как при высокой стоимости кредитов, они – кредиты – менее доступны.

Снижение ключевой ставки стимулирует коммерческие банки получать кредиты у ЦБ, которые в свою очередь выдают кредиты физическим и юридическим лицам, тем самым увеличивая платежеспособный спрос.

Дисконтная политика по значению занимает второе место после операций на открытом рынке и проводится обычно в сочетании с деятельностью центрального банка на открытом рынке.

3. Нормы обязательного резервирования.

Норма обязательных резервов – это отношение суммы обязательных денежных резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке, к общему объему обязательств коммерческого банка (или к сумме денежных средств, привлеченных банком). Норма обязательных резервов устанавливается Центральным банком и имеет эффект в пределах от 3-5% до 25%.

Нормы обязательных резервов влияют на возможности кредитования коммерческими банками экономических агентов. Чем выше норма резервирования, тем меньше средств остается у коммерческого банка для осуществления своих активных операций в первую очередь в части кредитования. Чем ниже норма резервирования, тем больше денег у банков будет выделяться на кредитование и другие операции.

Этот инструмент является самым мощным, но норма обязательных резервов часто не меняется, так как центральный

банк заинтересован в сохранении устойчивого положения коммерческих банков.

4. *Интервенции (вторжение, вмешательство) на валютном рынке.*

Выполняя валютные интервенции, государство нивелирует существующий рыночный спрос и предложение собственных денег, помогая тем самым стабилизировать рыночные колебания и значительно снизить риск появления экономической неустойчивости из-за резких скачков стоимости денег.

Кредитно-денежная (монетарная) политика может быть реализована в двух видах:

- жесткая (политика «дорогих денег»),
- мягкая (стимулирующая, политика «дешевых денег»).

Политика «дорогих денег» проводится Центральным Банком страны в период экономического бума.

ЦБ реализует такие мероприятия как

- повышение ставки рефинансирования или повышение сразу на много пунктов ключевой ставки;
- повышение нормы обязательных резервов;
- продажа ценных бумаг различным экономическим агентам, в частности коммерческим банкам и через них населению;
- возможны мероприятия, связанные с продажей иностранной валюты среди различных экономических агентов.

При проведении такой политики у коммерческих банков сокращается количество новых кредитов, а старые кредиты постепенно погашаются, денежное предложение сокращается, ставка процента растет, что в свою очередь сокращает инвестиции, уменьшает совокупные расходы и инфляцию.

В результате на руках у населения количество денег сокращается, деньги становятся дороже, поэтому такую политику называют политикой «дорогих денег».

Политика «дешевых денег» проводится в период экономического спада. ЦБ реализует такие мероприятия как:

- снижение ставки рефинансирования или снижение, а также отмена, ключевой ставки;
- снижение нормы обязательных резервов;
- покупка ценных бумаг у экономических агентов,
- покупка на выгодных условиях для населения и бизнеса иностранной валюты.

Эти действия Центрального банка страны приводят к росту количества денег в обороте. В результате осуществляется рост кредитования и предложения денег в стране.

16.2. Монетаристская и кейнсианская трактовки трансмиссионного механизма кредитно - денежной политики

Основные понятия: трансмиссионный механизм, монетаристская трактовка, кейнсианская трактовка.

Трансмиссионный (передаточный) механизм кредитно-денежной политики это механизм воздействия изменения предложения денег в стране на реальную экономику.

Так как цена денег (процентная ставка) формируется на денежном рынке под влиянием рыночных составляющих спроса и предложения, то ЦБ, изменяя процентную ставку, может влиять на предложение денег в стране.

Монетаристская трактовка трансмиссионного механизма основывается на уравнении обмена $MV = PY$, из которого следует, что рост денежной массы имеет прямое влияние на объем национального производства. В условиях полной занятости (долгосрочная модель) увеличение предложения денег приводит к инфляции. Следовательно, монетаристы рассматривают в качестве основного ориентира - регулирование темпов роста денежного предложения. Милтон Фридмен установил «денежное правило» для сглаживания макроэкономической нестабильности, согласно которому увеличение денежной массы должно осуществляться в тех же темпах, что и рост

потенциального реального объема национального производства, т.е. на 3-4% в год.

Практика показывает, что этого явно не достаточно для регулирования денежной массы, и поэтому в развитых странах (США, Япония, Канада) применяется такой метод как таргетирование – ограничение денежной массы в обороте (установление верхнего и нижнего предела роста денежной массы). Российская Федерация переходит к инфляционному таргетированию с 2015 года.

Нужно отметить, что монетаристские методы показали эффективность в борьбе с инфляцией.

Кейнсианская трактовка трансмиссионного механизма (в краткосрочном периоде) в качестве целевого ориентира рассматривает банковский процент. Трансмиссионный механизм по Кейнсу, можно представить в виде последовательности:

- изменение величины предложения денег со стороны ЦБ;
- изменение ставки процента;
- изменение расходов (особенно инвестиционных) вследствие изменения процентной ставки;
- изменение совокупного спроса;
- изменение национального дохода.

Регулирование ставки банковского процента порождает ряд проблем:

- существование временных лагов (лаг – это промежуток времени между моментом принятия мер экономической политики и появлением результатов их использования)

- проявление «эффекта обратной связи» – увеличение национального производства путем снижения ставки процента вызывает рост спроса на деньги и обратное ее увеличение;

- возникновение «ликвидной ловушки» – когда ставка процента приближается к своему минимально возможному значению, и прирост предложения денег уже не может ее понизить и стимулировать инвестиции и увеличение объема национального производства;

– появление противоречий между целями внутренней и внешней экономической стабилизации – в период инфляционного перегрева экономики Центральный банк сокращает денежное предложение в целях достижения внутренней стабильности.

Повышение ставки процента способствует притоку иностранных инвестиций, что повышает курс национальной валюты и ухудшает экспортные возможности страны.

16.3. Мультипликатор кредитно-денежной политики

Основные понятия: денежный мультипликатор, денежная база, норма обязательного резервирования, коэффициент депонирования денег.

Денежный мультипликатор (m_m) – это коэффициент, показывающий, насколько изменится денежная масса при изменении денежной базы на единицу.

Денежный мультипликатор, учитывающий зависимость предложения денег от трех переменных:

денежной базы (МВ) – наличности (С - cash) вне банковской системы, а также резервов (R) коммерческих банков, хранящихся в центральном банке (С + R);

нормы резервирования депозитов $rr = R/D$;

коэффициента депонирования денег $cr = C/D$, отражающего решения домохозяйств в распределении денежной массы между наличными деньгами и депозитами (D).

Денежный мультипликатор, или коэффициент самовозрастания денег, рассчитывается как отношение предложения денег к денежной базе:

$$m_m = \frac{M^s}{MB} = \frac{C + D}{C + R} = \frac{(C + D)/D}{(C + R)/D} = \frac{C/D + D/D}{C/D + R/D} = \frac{cr + 1}{cr + rr}$$

Так как денежный мультипликатор всегда будет больше единицы, то и при изменении денежной базы на один рубль денежная масса изменится больше, чем на один рубль.

Увеличение предложения денег равно $m_m \times MB$. Это означает, что прирост денежной базы на одну единицу вызывает прирост предложения денег на m денежных единиц. Равновесие на денежном рынке устанавливается при равенстве объема спроса на деньги объему их предложения.

Существует упрощенная формула для расчета денежного мультипликатора – $m = (1/r\%) 100\%$, где r - обязательная норма резервов, установленная Центральным банком для коммерческих банков при хранении своих резервов либо на счетах Центрального банка, либо на своих счетах.

Можно рассчитывать денежный мультипликатор через прирост денежной массы и прирост резервов.

$m = \Delta M / \Delta R$, где

ΔM – прирост денежной массы, а

ΔR – прирост резервов.

16.4. Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика

Основные понятия и термины: политика твердого курса, произвольная макроэкономическая политика.

Политика «твердого курса» означает, что меры правительства и Центрального банка (ЦБ) по изменению величины налоговых ставок, государственных расходов и денежной массы ограничиваются количественными рамками избранных целевых ориентиров и не могут быть изменены в соответствии с текущей экономической ситуацией. Вследствие этого механизм выбора действий правительства и ЦБ оказывается, ограничен необходимостью соблюдения заданных ориентиров.

Примером пассивной макроэкономической политики в рамках твердого курса на стабилизацию темпа роста денеж-

ной массы является увеличение денежного предложения на 3% в год независимо от динамики уровня безработицы и других факторов.

Примером активной политики в рамках названного курса ЦБ может быть следующая:

где $\Delta M/M$ – темп роста денежной массы;

u_0 и u_1 – фактический уровень безработицы в прошлом году и текущем году (соответственно).

Если правительство и Центральный Банк дают оценку экономических проблем в каждом конкретном случае, по мере их возникновения, то такую политику называют также дискреционной.

Опыт макроэкономического регулирования в экономически развитых странах свидетельствует, что «игра по правилам» имеет неоспоримые преимущества перед дискреционной (произвольной, свободной) политикой. Эти преимущества отражаются в следующем:

– *последовательная макроэкономическая политика снижает риск принятия некомпетентных решений.* Некомпетентность в экономической политике может быть связана с некомпетентностью конкретных официальных лиц, в результате столкновения противоречивых интересов различных социальных групп, несовершенство информации.

– *политика твердого курса снижает влияние политического бизнес-цикла на динамику уровней занятости, выпуска и инфляции.* Политические деятели, осуществляющие меры фискальной (бюджетно-налоговой) и монетарной (денежно-кредитной) политики, стараются обеспечить себе переизбрание за счет популистских экономических программ и действий. В этих целях можно сначала простимулировать увеличение занятости, а потом снизить инфляцию в результате более жесткой политики расходов, что обеспечит к моменту пере выборов относительно высокую занятость при относительно умеренной инфляции. Такого же результата можно добиться и с помощью противоположной комбинации мер сначала

провести жесткую антиинфляционную политику, сопровождающуюся ростом безработицы, а затем стимулирующую политику по увеличению занятости и доходов. Таким образом, маневрирование уровнями занятости и инфляции оказывается нацеленным не столько на обеспечение устойчивого экономического роста, сколько на обеспечение политической победы на очередных выборах. В итоге политический процесс сам по себе превращается в один из факторов циклических колебаний экономики.

– *«игра по правилам» способствует укреплению доверия экономических агентов к политике правительства и Центрального Банка.* Проблема недоверия связана не столько с недоверием к отдельным официальным лицам, сколько с возможными отказами правительства и ЦБ от своих обещаний по проведению тех или иных экономических мер. Например, при произвольной макроэкономической политике правительство может объявить о льготном налогообложении прибылей от инвестиций, чтобы привлечь капитал в определенные отрасли и регионы. Но когда капитал уже инвестирован, правительство может отказаться от своих обещаний по снижению налогообложения, так как это создает угрозу увеличения дефицита госбюджета.

В каждом из этих случаев экономические агенты знают, что правительство может нарушить свои обещания. Поэтому они страхуются от непредвиденных ситуаций - не инвестируют. В результате такой непоследовательной политики правительства экономика в целом существенно проигрывает, так как стимулы к экономическому росту оказываются заблокированными пессимистическими ожиданиями.

Для уменьшения инфляционных ожиданий руководство ЦБ заявляет, что главной целью проводимой им денежной политики является снижение темпов роста цен. Однако после того, как ожидания уже сложились, у ЦБ появляется стимул к отказу от прежних намерений ради борьбы с безработицей. Если маневры ЦБ не ограничены рамками «твердого курса»,

то экономические агенты не поверят его заявлениям о решительной антиинфляционной политике и не будут осуществлять инвестиций. В итоге экономический рост окажется «заблокированным» этим недоверием.

Политика твердого курса, которая не сопровождается никакими обещаниями, вызывает у экономических агентов больше доверия, делает ожидания более рациональными и создает в целом более благоприятную обстановку с точки зрения долгосрочных целей экономического роста.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите цели кредитно-денежной политики.
2. Какие инструменты кредитно-денежной политики использует Центральный банк страны для достижения поставленных целей?
3. В чем заключаются функции политики «дорогих денег» и политики «дешевых» денег?
4. На чем основывается монетаристская трактовка трансмиссионного механизма?
5. На чем основывается кейнсианская трактовка трансмиссионного механизма?
6. Как рассчитывается денежный мультипликатор?
7. В чем преимущества политики «твердого курса» перед произвольной политикой?

Список литературы

1. Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: Учебник. / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: «КноРус», 2010. – 384с.
2. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.

3. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

4. Смышляев В.А., Петренко Л.И. История экономических учений: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, Л.И. Петренко. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 276с.

5. Экономическая теория: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

6. Остальский А.В. Краткая история денег. / А.В. Остальский. – СПб.: «Амфора», 2015. – 255с.

7. Петренко Л.И., Смышляев В.А. Экономическая теория: учебно-методическое пособие. / Л.И. Петренко, В.А. Смышляев. – Воронеж: МИКТ – ВГТУ, 2011. – 86с.

17. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Цель: понятие, сущность и способы реализации социальной политики, основные модели социальной политики, социальные показатели и индикаторы, принципы и подходы к социальной защите населения.

17.1. Социальная политика: понятие, сущность, способы реализации

Основные понятия: социальная политика, социальная устойчивость, социальная неустойчивость, социальная ответственность.

Социальная политика государства - деятельность государства по управлению развитием социальной сферы общества, нацеленная на удовлетворение интересов и потребностей граждан.

Основными задачами социальной политики являются:

- ♦ повышение благосостояния;
- ♦ улучшение условий труда и жизни людей;

- ♦ осуществление принципов социальной справедливости.

Социальная политика должна учитывать не только материальные, но и политические и духовные интересы членов общества.

Основная социальная функция экономической политики заключается в обеспечении заинтересованности работников в повышении эффективности их экономической деятельности.

Социальная политика выдвигает перед экономикой следующие проблемы:

- ♦ как удовлетворить социальные потребности людей;
- ♦ каким образом обеспечить социально справедливое распределение благ в обществе;
- ♦ как обеспечить, чтобы повышение благосостояния людей происходило в соответствии с повышением эффективности общественного воспроизводства.

Основными направлениями социальной политики государства являются:

- ♦ гарантирование членам общества минимального дохода;
- ♦ поддержание и развитие способностей членов общества, в первую очередь способности к трудовой деятельности;
- ♦ обеспечение членов общества приемлемым уровнем социальных услуг.

Социальная политика государства осуществляется посредством социальной защиты и социальной гарантии.

Успех или неудача в решении социально-экономических проблем определяют устойчивость или неустойчивость данной экономической системы и самого общества. **Социальная устойчивость** предполагает:

- ♦ стабильный уровень цен на основные предметы потребления и услуги;
- ♦ недопущение гипертрофированной дифференциации доходов населения;

♦ формирование надежной системы социальной защиты и социальной гарантии для членов общества.

Социальная неустойчивость общества обуславливается главным образом резкой дифференциацией доходов населения, означающей зарождение двух полярных слоев населения - непомерно богатого и бедного населения.

Социальная политика государства предполагает **социальную ответственность** граждан за результаты экономического развития страны. Увеличение социальной ответственности граждан за экономическую эффективность возможно при выполнении следующих требований:

- 1) улучшения экономического и социального положения населения страны по мере деловой активности;
- 2) обоснованной дифференциации доходов и потребления в зависимости от итогов экономической деятельности;
- 3) достижения оптимального уровня соотношения расходов на социальные нужды между государством, гражданами из своих доходов и предпринимателями.

17.2. Основные модели социальной политики (социальные модели)

Основные понятия: модели социальной политики.

Сложившиеся в разных экономических системах социальные модели характеризуются определенными чертами. Так, социальная модель в централизованных системах обладает следующими основными чертами:

- идеей патернализма как всесторонней ответственности государства за социально-экономическое положение членов общества. Данная идея трансформировалась в социальную модель как право центра использовать любые административные меры, представляющиеся ему целесообразными, для решения социально-экономических задач общества;

- всесторонней ответственностью центра за процесс производства, что ведет к зависимости индивида от государства в распределении материальных благ;

- этатизмом, т.е. огосударствлением социальной сферы в обществе, что приводит к устранению населения от решения социальных вопросов и в значительной степени подчиняет решение многих проблем интересам правящей верхушки;

- эгалитаризмом — тезисом социального равенства, которое выступает как возможность получения благ по степени личного участия индивида в общественно полезном труде; как равенство членов общества в ряде важнейших сфер жизнедеятельности: в образовании, здравоохранении, равенстве перед законом. В то же время социально справедливым является предоставление экономической свободы членам общества для реализации способностей и обеспечения личного благосостояния. В рассматриваемой модели данный тезис был реализован в виде уравнительного распределения доходов.

В рыночной экономике социальные модели прошли определенные этапы трансформации с развитием самой экономической системы. В середине XX в. сложилась социальная модель, получившая название государства благосостояния.

В основе этой модели лежала идея, согласно которой государство, не имея собственных интересов, может выступать посредником между различными социальными группами, быть защитником общественных интересов. Эта идея обусловила основные черты модели: государство не вмешивалось в непосредственный процесс производства, а оказывало влияние на бизнес косвенно, через налоги. Кроме того, в стране создавались широкие социальные программы поддержки населения, программы переподготовки для безработных. Однако данная социальная модель имела внутренние противоречия, проявляющиеся в том, что рыночные отношения в производстве вступали в

противоречие с нерыночными отношениями в социальной сфере. Это привело к отказу от данной модели. Первой страной, реализовавшей модель государства благосостояния в 1945 году, была Англия. Она же первой встала на путь трансформации этой модели, начав переход от госжилища к частному медицинскому обслуживанию, от гособеспечения – к проведению политики занятости, от госкомпаний – через приватизацию к частным компаниям.

В 1940-19050-х гг. в Европе была разработана концепция социального рыночного хозяйства, которая рассматривалась как альтернативный вариант, своеобразный третий путь развития государства между диким рынком и тотализатором. Социальное рыночное хозяйство определяется как синтез свободы (экономической свободы) и справедливости, а также социальной защищенности, которые обеспечивает своим гражданам государство. Теоретики данной концепции считали, что именно рыночное хозяйство в силу своей эффективности принимает социальный характер и может создать благосостояние и дать экономическую свободу для всех. Социальная справедливость обеспечивается конкуренцией, которая позволяет достигать наилучших экономических результатов, выступает инструментом отбора наилучших решений и исполнителей этих решений, распределяет доходы по вкладу каждого фактора в общественное производство. Социальный характер рыночной экономики предполагает:

- хозяйственную свободу потребителя, производителя, владельцев средство производства по своему усмотрению покупать, производить, использовать собственность, выбирать профессию, место жительства и пр.;

- возможность для всех членов общества определять собственное благосостояние в рамках правовых и моральных норм;

- возможность каждого члена общества обладать фундаментальными правами – правом на человеческое

достоинство, на свободное развитие личности;

- ограничение хозяйственной свободы, если она нарушает права третьих лиц, а также правила нравственности и конституционный порядок.

Общество требует сегодня, чтобы бизнес имел добровольные обязательства по отношению ко всем социальным группам, а не только по отношению к своим акционерам, а также обязывает менеджеров предвидеть изменения в социальной среде, сочетая цели компании с целями общества. Наконец, рост социальной ответственности граждан за экономическую эффективность предполагает снятие неоправданной дифференциации в доходах посредством экономических и правовых инструментов, а также оптимальное соотношение затрат на социальные цели со стороны граждан, государства и предпринимателей.

17.3. Социальная политика в отношении проблематики доходов, неравенства и перераспределения. Социальные показатели и индикаторы

Основные понятия: доход, покупательная способность, номинальные и реальные доходы населения, покупательная способность, кривая Лоренца, коэффициент Джини.

Проблема распределения доходов была и остается наиболее актуальной. Она обсуждалась во все времена человеческой истории и продолжает дискутироваться в наши дни. По поводу распределения доходов существуют две позиции: одна из них заключается в том, что равенство в распределении является основным условием выживания капитализма; другая исходит из того, что равенство в распределении доходов, наоборот, приведет к гибели капитализма.

Это в теории, на практике же распределение доходов было и остается неравным, что обусловлено как объективными, так и субъективными обстоятельствами.

Доход - это сумма денег, полученная за конкретный период времени, в форме заработной платы, жалованья, гонорара, прибыли, ренты, процента, трансфертных платежей (пособия по социальному обеспечению и безработице, социальные пособия многодетным семьям и т. п.).

Конечный доход определяет **покупательную способность** конкретного индивида. Следует иметь в виду, что кроме денежных доходов существуют натуральные походы. К ним относятся не только продукты домашнего хозяйства, но и безналичные трансферты (оплата медицинских услуг, субсидии на жилье, продовольственные талоны, транспортные карточки и т. п.).

В западной экономической литературе выдвигают следующие причины неравенства доходов:

1. Люди имеют неодинаковые умственные, физические и эстетические способности. Наличие высоких интеллектуальных способностей дает возможность иметь относительно высокооплачиваемую работу. Лица, обладающие сравнительно низким уровнем умственного развития, обречены на низкооплачиваемые работы. Наличие особых физических способностей позволяет быть высокооплачиваемыми спортсменами и получать высокую заработную плату. Имея эстетические способности, индивид становится высококвалифицированным музыкантом или художником. Следовательно, обладая талантами, индивиды вносят более высокий вклад в создание ВВП, что приносит им более высокие доходы.

2. Люди имеют различный уровень образования. Чем выше профессиональная подготовка, тем выше оплата труда. Например, в США лица, имеющие начальное образование, получают заработную плату втрое меньшую в сравнении с лицами с высшим образованием. Чем выше уровень образования, тем больше требуется инвестиций в человеческий фактор.

3. Люди неодинаково наделены собственностью. Одни граждане имеют мало или вовсе не имеют собственности. Другие обладают большим объемом собственности (машины, обо-

рудование, недвижимость, земля и пр.). В результате «богатство рождает богатство», т. е. на собственность получают большие доходы.

Кроме названных имеются и другие факторы, обеспечивающие неравенство в распределении доходов.

Различают два вида доходов: **номинальные** и **реальные**. **Номинальный доход** - это денежная форма доли национального дохода, поступающая в личное потребление индивида. **Реальный доход** характеризует количество материальных благ и услуг, которое индивид может приобрести на свои денежные доходы, т. е. реальный доход выражается в средствах существования, которые можно купить на денежный доход. Его величина зависит от ряда факторов: от размера денежных доходов, объема бесплатных и льготных услуг и от уровня цен на предметы потребления и тарифов на услуги, размера взимаемых налогов и др. Чтобы получить действительную величину реальных доходов, необходимо из общей суммы всех денежных и натуральных доходов вычесть платежи в бюджет, взносы в общественные и кооперативные организации, прирост денежных сбережений всех видов, а также часть расходов на оплату услуг, превышающих стоимость их материального содержания. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных материальных благ, образует фонд конечных (реально используемых на потребление и накопление в данном периоде) доходов.

Выделяют функциональное и персональное распределение доходов.

Под **функциональным распределением дохода** понимается присвоение дохода за обладание каким-либо фактором производства: трудом, капиталом, землей. В результате формируются первичные доходы в виде заработной платы, прибыли и процентного дохода, ренты.

Персональное распределение доходов - это распределение доходов между семьями, которые располагаются в зависимости от размера получаемого дохода.

К числу наиболее распространенных индикаторов дифференциации доходов населения относят коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) и кривую Лоренца, характеризующие степень удаления от состояния равенства в распределении доходов. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1 или от 0 до 100%. И чем выше значение индикатора, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Степень неравенства в распределении доходов в западной экономической литературе измеряется по методологии Парето-Лоренца-Джини. Согласно закону Парето, 80% ВВП присваивают 20% населения, а остальные 20% ВВП распределяются среди 80% населения. Поэтому закон Парето называют законом 80/20.

Американские исследователи Д. Майдлер и Э. Голдсмит в книге «Дело против глобальной экономики» раскрывают неравенство распределения доходов на различных уровнях. На микроуровне - заработная плата менеджера США в 419 раз больше в сравнении с заработной платой среднего заводского рабочего. На макроуровне - богатейшие 2,7 млн. американцев располагают таким же доходом, как и 100 млн. бедных граждан США. Между различными странами - среднедушевой доход в Швейцарии примерно в 400 раз больше аналогичного индикатора в Мозамбике.

Распределение доходов в обществе можно проиллюстрировать на кривой Лоренца (рис. 17.1).

На рис. 17.1 «доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля доходов» - на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения доходов представлена биссектрисой, где 20% семей получают 20% доходов, 40% семей - 40% доходов и т. д. Таким образом, **абсолютное равенство** – биссектриса ОЕ, в экономических системах с равным распределением доходов 20% населения. Фактическое распределение доходов обозначено точками А, В, С, D, Е. Отклонение кривой Лоренца от линии абсолютного равенства указывает на степень неравенства доходов: чем больше это отклонение, тем больше и степень неравенства доходов.

После вычета налогов и с учетом выплат трансфертных платежей личный доход распределяется более равномерно.

Уровень неравенства в распределении доходов рассчитывается посредством **коэффициента Джини** ($K_{дж}$). **Коэффициент Джини** представляет собой величину отклонения фактического распределения доходов населения от линии их равномерного распределения.

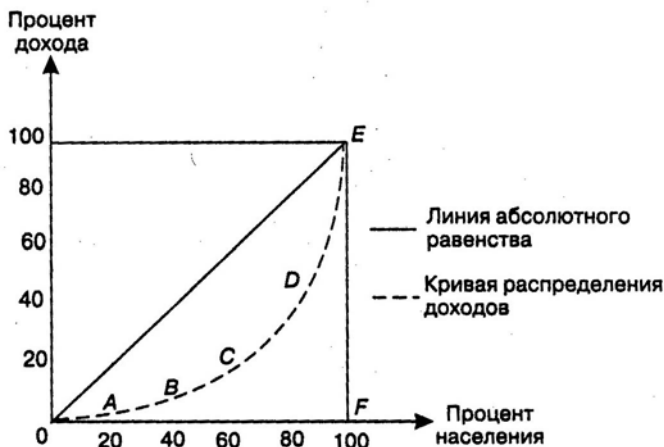


Рис. 17.1. Кривая Лоренца

Величина $K_{дж}$ может варьироваться от 0 до 1 по мере перехода от полного равенства до ситуации, когда все доходы достаются одному человеку.

В США в 1984 г. $K_{дж}$ составлял 0,359, в 1987 г. - 0,365, что показывает нарастание неравенства в распределении доходов. В России $K_{дж}$ выше в сравнении с этим коэффициентом в США. Причем степень неравенства в распределении доходов растет достаточно высокими темпами. Так, если в 1991 г. он составлял 0,256, то в 1995 г. - 0,372.

17.4. Социальная защита общества как приоритетное направление социальной политики

Основные понятия: социальные гарантии, уровень жизни населения, качество жизни населения.

Поскольку рыночные отношения не гарантируют права на труд, на доход, на образование, не обеспечивают социальную защиту инвалидов, малоимущих пенсионеров и других категорий граждан, то требуется государственное вмешательство в сферу распределения доходов и создание системы социального обеспечения нуждающихся.

Если функциональное распределение доходов основано на собственности на факторы производства, то персональное распределение доходов осуществляет государственная власть.

Главным инструментом перераспределения доходов в стране является государственный бюджет, который предполагает наличие механизма социального обеспечения населения.

Социальная защита населения осуществляется посредством социальной политики государства, использующей два способа: социальную защиту и социальные гарантии.

Социальная защита — меры государства по обеспечению общественно необходимого материального и социального положения всех членов общества. Она означает:

- ♦ воспроизводство квалифицированной рабочей силы;
- ♦ наличие условий для реализации способностей трудоспособных членов общества к труду;
- ♦ создание новых рабочих мест и поддержку работников, оказавшихся безработными, и др.

Социальные гарантии — обязательства общества перед каждым его членом по удовлетворению необходимых потребностей. Они означают:

- гарантии общества, связанные с реализацией способности к труду;
- гарантии неприемлемости принудительного труда и др.;

- общедоступность и бесплатность образования.

Социальная политика современного государства — это комплекс социально-экономических мер государства, предприятий, организаций, направленных на ослабление неравенства в распределении доходов и имущества; защиту населения от безработицы, повышения цен, обесценивания трудовых сбережений и др.

Основные направления социальной политики — защита населения от повышения цен с использованием различных форм компенсаций и проведение индексации; помощь наиболее малоимущим семьям и безработным; социальное страхование, установление минимальной заработной платы для работающих; обеспечение преимущественно за счет государства развития образования, здравоохранения, защита окружающей среды; оказание помощи в получении гражданами квалификации, регламентация процесса трудовой деятельности (продолжительности рабочего дня, предоставления оплачиваемых отпусков, создание профсоюзов и т. д.).

Основными **принципами социальной политики** являются оптимальное сочетание социальной справедливости и эффективности; учет жизненно необходимых социальных стандартов согласно Конституции страны, при формировании бюджетов разных уровней, четкое разграничение ответственности за их выполнение между различными ветвями власти и др.

В реализации социальной политики государства используются два подхода: социальный и рыночный подходы.

Социальный подход предполагает, что общество обязано гарантировать каждому его члену такой уровень доходов, который не позволял бы ему оказаться за чертой бедности.

Рыночный подход предусматривает обязательства общества только создавать условия каждому его члену для осуществления экономической активности и получения дохода.

Основными показателями обоих подходов к реализации социальной политики государства выступают показатели жизненного уровня населения, к которым относятся:

- абсолютные объемы фонда потребления, валового внутреннего продукта и национального дохода на душу населения;
- удельный вес фонда потребления в валовом внутреннем продукте и национальном доходе;
- уровень занятости трудоспособного населения;
- условия труда и производства;
- состояние здравоохранения, образования, культуры, воспроизводства населения и продолжительности жизни;
- уровень обеспечения благоустроенными жилищами и коммунальными услугами;
- состояние экологической среды обитания людей и др.

Особенности социальной политики государства в современной России проявляются:

- ♦ в сокращении масштабов бедности населения России;
- ♦ в сокращении массовой безработицы трудоспособного населения;
- ♦ в создании основ для повышения уровня и качества жизни населения по мере осуществления устойчивого развития экономики.

Во всех странах мира распространен термин социальное обеспечение. Однако его трактовка самая разная. В США под ним понимаются лишь пенсии по старости. В Великобритании в него включают систему денежных пособий, в Европе - это денежные пособия плюс здравоохранение, в России - это государственная система материального обеспечения и обслуживания граждан в старости, в случае болезни, полной или частичной потери трудоспособности, потери кормильца, а также семей, в которых имеются дети. Таким образом, понятие «социальное обеспечение» в нашей стране имеет очень широкую трактовку.

Практически во всех странах мира государственная система социального обеспечения занимает центральное место в механизме социальной защиты населения, включающем негосудар-

ственные формы социального страхования, частную благотворительность и др.

Социальное страхование представляет собой систему денежных пособий, создаваемую государством на основе обязательных специализированных взносов. Выплаты по социальному страхованию относят к такому виду пособий, которые соотносятся с заработком и выплачиваются в форме процента от предыдущего заработка.

Все чаще используется понятие «система социальной поддержки», понимаемое в узком значении как денежные пособия по малообеспеченности, которые выплачиваются для борьбы с бедностью. Различают формальную и неформальную социальную поддержку. Первая включает в себя ряд государственных программ социального страхования и помощи, нацеленных на определенные группы населения. Под неформальной социальной поддержкой понимаются следующие виды: личные приусадебные участки, помощь друзей и родственников.

Социальная сфера финансируется за счет следующих источников:

- ♦ бюджетные источники;
- ♦ внебюджетные источники:

Соотношение бюджетных и внебюджетных финансовых потоков в каждой отдельной отрасли социальной сферы складывается по-разному. Например, в 1995 г. в системе социальной защиты населения России около 70% финансовых ресурсов формировалось за счет внебюджетных социально-страховых фондов.

Выделяют **индикаторы уровня жизни** и **индикаторы качества жизни**. В интегральные индикаторы (показатели) уровня жизни включают:

- реальную заработную плату;
- реальные доходы населения;
- доходы от вторичной занятости;
- доходы от реализации продукции личного подсобного хозяйства;

- дивиденды (по акциям и облигациям);
- проценты по вкладам населения;
- пенсии, пособия, стипендии.

К частным индикаторам уровня жизни относят:

- ♦ показатели потребления отдельных товаров и услуг (на душу населения, на семью, по социальным группам, регионам);

- ♦ показатели обеспеченности товарами длительного пользования, жилищем, коммунально-бытовыми удобствами.

Среди частных индикаторов выделяют:

- ♦ натуральные индикаторы, которые непосредственно характеризуют уровень потребления, обеспеченность теми или иными благами;

- ♦ стоимостные индикаторы, отражающие затраты на удовлетворение конкретных потребностей и их динамику; группируются по видам потребностей. Например, затраты на питание, оплату жилища, коммунальных услуг, одежду, предметы длительного пользования, отдых, удовлетворение культурных потребностей и т. д.

Под **качеством жизни населения** понимается совокупность показателей, характеризующих материальное, социальное, физическое, культурное и духовное благосостояние населения данной страны.

Основными индикаторами качества жизни населения являются:

- 1) индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП);
- 2) индекс интеллектуального потенциала общества;
- 3) человеческий капитал на душу населения;
- 4) коэффициент жизнеспособности населения.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) представляет собой среднюю арифметическую трех индексов:

- ♦ ожидаемой продолжительности жизни ($l_{ж}$);
- ♦ уровня образования ($l_{о}$);
- ♦ ВВП на душу населения ($ВВП_{дн}$).

Индекс интеллектуального потенциала общества отражает уровни образования населения и состояния науки в стране. При его расчете учитываются:

- ♦ уровень образования взрослого населения;
- ♦ удельный вес студентов в общей численности населения;
- ♦ доля расходов на образование в ВВП;
- ♦ доля занятых в науке и научном обслуживании в общей численности занятых;
- ♦ доля затрат на науку в ВВП.

Человеческий капитал на душу населения отражает уровень затрат государства, фирм и граждан на образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы на душу населения. Чем выше уровень экономического развития страны, тем больше уровень человеческого капитала и его доля в структуре всего капитала.

Коэффициент жизнеспособности населения характеризует возможности сохранения генофонда, интеллектуального развития населения в условиях проведения конкретной социально-экономической политики. Этот показатель измеряется по пятибалльной шкале. Установление балла ниже 1,5 означает кризисное положение, падение качества жизни населения до предела, за которым начинается вымирание населения. По данным ЮНЕСКО, в 1995 г. этот показатель в России составлял 1,4 балла, т. е. ниже, чем, например, в Боснии и Западной Сахаре. Естественная убыль населения России началась с конца 1991 г. и продолжается до настоящего времени. Согласно прогнозам экспертов ООН, Россия относится к странам с наиболее быстро убывающей численностью населения. К 2050 г. численность населения в России сократится на 25,94 млн человек, Японии - на 21,59 млн, Италии - на 16,15 млн, Украины - на 11,36 млн, Испании - на 9,41 млн, ФРГ - на 8,8 млн, Румынии - на 5,98 млн человек, затем идут Болгария, Венгрия и Польша.

Основным фактором вымирания населения и приближения демографической катастрофы в России является смертность российских мужчин, средняя продолжительность жизни которых не

достигает 60 лет. Россия по разнице продолжительности жизни мужчин и женщин занимает первое место. Если в других странах мужчины живут меньше женщин в среднем на 2-4-6, максимум - на 8 лет, то в России - на 12,5 лет.

Вопросы для самоконтроля

1. Решением каких проблем занимается социальная политика?
2. Назовите основные направления социальной политики.
3. Перечислите причины социальной неустойчивости общества.
4. Назовите основные модели социальной политики.
5. Перечислите основные черты концепции социального рыночного хозяйства.
6. Назовите причины неравенства доходов в обществе.
7. В чем заключается отличие номинальных доходов населения от реальных?
8. Перечислите важнейшие признаки неравенства в распределении доходов и средства его ослабления.
9. Каким образом определяют уровень неравенства в распределении доходов общества?
10. Каким образом происходит перераспределение доходов в обществе?
11. Назовите особенности социальной политики в России.
12. Перечислите индикаторы уровня и качества жизни населения.
13. В чем заключается сущность социальной защиты населения и каковы ее основные направления?

Список литературы

1. Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.

2. Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно - практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.
3. Корогодин И.Т., Гаврилов В.В., Ромащенко Т.Д. Общая экономическая теория. / Под ред. проф. Корогодина И.Т. / И.Т. Корогодин, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромащенко. – Воронеж: «Научная книга», 2011. – 292с.
4. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник. / С.С. Носова. – М.: «КноРус», 2009. – 798с.
5. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, экономическая теория более чем актуальна в процессе обретения предметных, глубоких и системных экономических знаний, объективных представлений об экономической сфере жизнедеятельности и развития общества в прошлом и настоящем.

В этом плане экономическая теория является комплексной совокупностью представлений об экономических процессах и явлениях, о функционировании хозяйства, а также об экономических отношениях, основанных, с одной стороны, на логике, на историческом опыте, а с другой стороны, - на теоретических концепциях, взглядах ученых-экономистов и иных мыслителей и интеллектуалов.

Экономическая теория нацелена, прежде всего, на системное изучение рыночного хозяйства, но в то же время тесно связана со многими другими науками: философией, психологией, историей, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и др. Соответственно, как подчёркивал Дж.М. Кейнс, настоящий экономист в определённой степени должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом.

С точки же зрения объекта исследования, основополагающие разделы экономической теории можно обозначить как «микроэкономика» (анализирует причины, закономерности и последствия функционирования отдельных субъектов в рыночной экономике) и «макроэкономика» (рассматривает совокупные показатели дохода, занятости, динамики цен, а также определяет закономерности и приоритеты государственной экономической политики). Соответственно наиболее характерными функциями экономической теории являются познавательная, методологическая и практическая функции. При этом цель последней из названных функций заключается в выявлении экономических проблем и определении путей их решения как теоретической основы экономической политики.

Вклад экономической теории в концептуальную разработку экономической проблематики, в научно-теоретическое обоснование наиболее конструктивных и перспективных методов и технологий решения экономических и социально-экономических проблем трудно переоценить. Кроме того, экономическая теория самым тесным образом связана с экономической практикой, активно и эффективно способствуя объективной оценке экономической сферы жизни, выбору наиболее адекватных конкретной экономической ситуации моделей и политики регулирования.

Наконец, по многим ключевым аспектам именно системное и предметное освоение экономической теории обеспечивает начальную базу для последующего обретения компетентной ориентации в экономической проблематике, процессах и тенденциях, присущих как современным государственно-организованным обществам, так и мировому сообществу в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1 Анисимов А.А. Макроэкономика. Теория, практика, безопасность: учебное пособие. / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев, О.Б. Тихонова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 600с.
- 2 Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник. / Г.С. Вечканов. – СПб.: «Питер», 2009. – 448с.
- 3 Гальперин В.М. Микроэкономика [Текст] / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.П. Моргунов. - В 2 т. М.: Экономическая школа, 2011. - Т.2. – 346 с.
- 4 Добрынина А.И. Экономическая теория: Учебник / В.В.Багинова, Т.Г.Бродская и др.; Под общ. ред. проф. А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 747 с.
- 5 Земляков Д.Н., Тарануха Ю.В. Микроэкономика: Учебник 3-е изд.-М.: Кнорус, 2013.-320 с.
- 6 Камаев В.Д., Ильчиков М.З., Борисовская Т.А. Экономическая теория: Учебник. / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.А. Борисовская. – М.: «КноРус», 2010. – 384с.
- 7 Корогодин И.Т., Гаврилов В.В., Ромашенко Т.Д. Общая экономическая теория. / Под ред. проф. Корогодина И.Т. / И.Т. Корогодин, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромашенко. – Воронеж: «Научная книга», 2011. – 292с.
- 8 Марыганова Е.А. Макроэкономика [Текст]: учебно-практическое пособие / Е.А. Марыганова, Е.В. Назарова. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 360с.
- 9 Микроэкономика: Учебник для бакалавров / И.Э. Белоусова, Р.В. Бубликова, Е.В. Иванова и др.; под ред. Г.А. Родиной, С.В. Тарасовой. – М.: Юрайт, 2013. – 263 с.
- 10 Николаева Н.П. Экономическая теория [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Н. П. Николаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.

- 11 Носова С.С. Экономическая теория: Учебник. / С.С. Носова. – М.: «КноРус», 2009. – 798с.
- 12 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 624 с.
- 13 Региональная экономика.: Учебное пособие. / Под общ. ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. – М.: «КноРус», 2012. – 320с.
- 14 Розанова Н.М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров / Н. М. Розанова. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. — 985 с.
- 15 Смышляев В.А., Петренко Л.И. История экономических учений: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, Л.И. Петренко. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 276с.
- 16 Экономическая теория [Текст]: 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.
- 17 Экономическая теория [Текст]: учебник / Р.А. Бурганов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 416 с.
- 18 Экономическая теория [Текст]: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / Под общ.ред. А. А. Кочеткова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 696 с.
- 19 Экономическая теория [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. И.П. Николаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 527 с.
- 20 Экономическая теория: Учебник. / Под ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина. – М.: «Проспект», 2010. – 608с.
- Экономическая теория: Учебник. / Под ред. Е.Н. Лобачевой. – М.: «Юрайт», 2012. – 516с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1 Актуальные проблемы современной экономики: теория, практика, политика. Межвузов. сб-к науч. трудов / Под ред. проф. Гоголевой Т.Н., проф. Смышляева В.А. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГУ – ВГТУ, 2012 (Вып.1. – 175с.); 2013 (Вып.1(2). – 166с.); 2013 (Вып.2(3). – 206с.); 2014 (Вып.1(4). – 176с.; Вып.2(5). – 177с.).
- 2 Большой экономический словарь. 26500 терминов. / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: «Институт новой экономики», 2011. – 1472с.
- 3 Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации. / Под общ. ред. А.Г. Авшарова. – СПб.: «Питер», 2012. – 528с.
- 4 Закон «О защите конкуренции». ФЗ № 135-ФЗ от 26.07.06. [Электронный ресурс] – Официальный сайт компании «Федеральная антимонопольная служба» [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: http://www.fas.gov.ru/legislativeacts/legislativeacts_9498.html
- 5 Ильяшенко, В.В. Микроэкономика: Учебник / В.В. Ильяшенко. М.: КНОРУС, 2012. 288 с.
- 6 Новые стратегии развития современного общества. / Отв. ред. - проф. Смышляев В.А. – Воронеж: ВГТУ, 2014. – 225с.
- 7 Нуреев Р.М. Сборник задач по микроэкономике к «Курсу микроэкономике» Р.М.Нуреева: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 432 с.
- 8 Остальский А.В. Краткая история денег. / А.В. Остальский. – СПб.: «Амфора», 2015. – 255с.
- 9 Официальный сайт компании «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://www.gks.ru>.
- 10 Официальный сайт компании "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://www.consultant.ru>

- 11 Официальный сайт компании ООО «Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://riarating.ru/>
- 12 Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://www.cbr.ru>
- 13 Официальный сайт компании «Trading economics» [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://ru.tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi>
- 14 Петренко Л.И., Смышляев В.А. Экономическая теория: учебно-методическое пособие. / Л.И. Петренко, В.А. Смышляев. – Воронеж: МИКТ – ВГТУ, 2011. – 86с.
- 15 Российские железные дороги. Официальный сайт. [Электронный ресурс]: Режим доступа: Word Wide Web. URL: <http://rzd.ru>.
- 16 Салихов, Б. В. Экономическая теория [Текст]: учебник [Электронный ресурс]. / Б. В. Салихов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 724 с.
- 17 Смышляев В.А. История экономических учений: практикум и методический навигатор. / В.А. Смышляев. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГТУ, 2014. – 162с.
- 18 Смышляев В.А., Яреско И.И. Введение в институциональную экономику: Учебное пособие. / В.А. Смышляев, И.И. Яреско. – Воронеж: «Наука-Юнипресс» - ВГУ – ВГТУ, 2012. – 168с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	3
РАЗДЕЛ I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	6
1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	6
1.1. Предмет экономической теории.....	6
1.2. Система экономических отношений и ее структура.....	9
1.3. Экономические категории, законы и методы экономической теории	14
Вопросы для самоконтроля.....	19
Список литературы	20
2. БАЗОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ: РЕСУРСЫ И ПОТРЕБНОСТИ, ПРОБЛЕМА ВЫБОРА, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ.....	21
2.1 Основные экономические понятия.....	21
2.2. Проблема выбора. Альтернативные издержки...	25
2.3. Хозяйствование и эффективность.....	28
Вопросы для самоконтроля.....	31
Список литературы	31
3. СОБСТВЕННОСТЬ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ	32
Вопросы для самоконтроля.....	41
Список литературы	42
4. ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА.....	42
4.1. Понятие рынка и историко-экономические условия его возникновения	42
4.2. Структура и виды рынков	50
Вопросы для самоконтроля.....	56
Список литературы	56
РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА	57

5. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ	57
5.1. Спрос и предложение. Факторы спроса и предложения	57
5.2. Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	62
Вопросы для самоконтроля.....	65
Список литературы	65
6. АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	66
6.1. Два подхода к анализу потребительского поведения	66
6.2. Функция полезности. Совокупная и предельная полезность. Законы Госсена	69
6.3. Порядковая теория полезности. Кривые безразличия. Оптимальный выбор потребителя...	72
Вопросы для самоконтроля.....	78
Список литературы	79
7. ПРОИЗВОДСТВО, ТЕХНОЛОГИЯ, ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА	79
7.1. Производство и производственная функция.....	79
7.2. Закон убывающей отдачи от ресурса. Определение оптимальной комбинации ресурсов	82
Вопросы для самоконтроля.....	85
Список литературы	86
8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ...	
8.1. Прибыль и издержки: бухгалтерский и экономический подход.....	86
8.2. Минимизация издержек: выбор факторов производства.....	93
Вопросы для самоконтроля.....	96
Список литературы	97
9. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР (РЫНКИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ, ЧИСТОЙ МОНОПОЛИИ, ОЛИГОПОЛИИ И МОНОПО-	

ЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ).....	97
9.1. Отраслевое строение рынков. Особенности рынка совершенной конкуренции	97
9.2. Монополия, олигополия, монополистическая конкуренция как тип рыночной структуры	100
Вопросы для самоконтроля.....	108
Список литературы	108
10. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....	108
10.1. Рынок земли и земельная рента	109
10.2. Рынок капитала и процент	113
10.3. Рынок труда и заработная плата	118
Вопросы для самоконтроля.....	125
Список литературы	126
РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА.....	127
11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЕДИНАЯ СИСТЕМА (В Т.Ч. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАКРО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ).....	127
11.1. Понятие макроэкономики, ее цели, задачи и инструменты	127
11.2. Основные экономические показатели и их содержание в макроэкономических моделях	132
11.3. Совокупный спрос и совокупное предложение. Факторы их определяющие	141
11.4. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос - совокупное предложение».....	151
Вопросы для самоконтроля	154
Список литературы	155
12. ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ.....	156
12.1. Потребление и сбережения: взаимосвязи и раз- личия	156
12.2. Инвестиции: сущность, источники, направления	162
12.3. Механизм мультипликатора и акселератора.....	167
Вопросы для самоконтроля	169

Список литературы	169
13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	170
13.1. Эволюция подходов и сущность экономического роста. Типы экономического роста...	170
13.2. Цикличность развития экономики	179
13.3. Глобальные проблемы и противоречия экономического роста.....	185
Вопросы для самоконтроля	193
Список литературы	194
14. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА.....	195
14.1. Инфляция: сущность, типология, социально-экономические последствия	195
14.2. Безработица: сущность, формы и причины.....	204
Вопросы для самоконтроля	210
Список литературы	211
15. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА.....	211
15.1. Государственный бюджет: доходы и расходы ...	212
15.2. Налоги: виды, функции. Влияние изменения налоговых ставок на налоговые поступления. Кривая Лаффера.....	215
15.3. Бюджетный дефицит: виды и методы его финансирования.....	219
15.4. Фискальная политика государства и ее виды.....	223
15.5. Мультипликатор государственных расходов. Налоговый мультипликатор. Мультипликатор сбалансированного бюджета.....	225
Вопросы для самоконтроля	229
Список литературы	230
16. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА.....	231
16.1. Кредитно-денежная политика: понятие, цели, инструменты и виды.....	231
16.2. Монетаристская и кейнсианская трактовки трансмиссионного механизма кредитно-денежной	

политики.....	235
16.3. Мультипликатор кредитно-денежной политики.....	237
16.4. Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика.....	238
Вопросы для самоконтроля	241
Список литературы	238
17. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	242
17.1. Социальная политика: понятие, сущность, спо- собы реализации.....	242
17.2. Основные модели социальной политики (соци- альные модели).....	244
17.3. Социальная политика в отношении проблемати- ки доходов, неравенства и перераспределения. Социальные показатели и индикаторы.....	247
17.4. Социальная защита общества как приоритетное направление социальной политики.....	252
Вопросы для самоконтроля	258
Список литературы	258
Заключение.....	260
Библиографический список.....	262

Учебное издание

Смышляев Виктор Александрович
Некрасова Татьяна Александровна
Пургаева Ирина Александровна

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

В авторской редакции

Подписано к изданию 27.02.2017.

Объем данных 1,69 Мб.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»
394026 Воронеж, Московский просп., 14