

Электронный архив УГЛТУ

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВПО «УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛЕСОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебное пособие

Электронное издание

Под общей редакцией
доктора экономических наук В.М. Пищулова

Екатеринбург
2015

УДК 330.34.01
ББК 65.01
Э40

Рецензенты:

кафедра экономической теории Уральского государственного
экономического университета,
доктор экономических наук, профессор кафедры
экономической теории УрФУ В.В. Семененко

Учебное пособие подготовлено коллективом авторов:
разделы 1–4, 9, 10 – В.М. Пищулов, 5 – С.И. Пономарева, 6 – Г.П. Неже-
венко, 7, 8 – О.Г. Черезова, 11 – Л.А. Соколова, 12 – Л.Д. Самарская,
13 – К.И. Романов, 14 – Л.Л. Боровских.

Экономическая теория: учеб. пособие / под общ. ред. доктора
Э40 эконом. наук, профессора В.М. Пищулова. – Екатеринбург: Урал. гос.
лесотехн. ун-т, 2015. – 194 с. 0,59 Мб.

ISBN 978-5-94984-537-0

Учебное пособие предназначено для студентов технологических
специальностей технических вузов, изучающих курс экономической
теории, а также для аспирантов, обучающихся по направлению 08.00.05
«Экономика управления народным хозяйством». Ряд разделов пособия
может быть полезен студентам экономических специальностей техни-
ческих вузов.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Ураль-
ского государственного лесотехнического университета.

УДК 330.34.01
ББК 65.01

ISBN 978-5-94984-537-0

© Уральский государственный
лесотехнический университет, 2015
© Пищулов В.М., разделы 1–4, 9, 10, 2015
© Пономарева С.И., раздел 5, 2015
© Нежавенко Г.П., раздел 6, 2015
© Черезова О.Г., разделы 7, 8, 2015
© Соколова Л.А., раздел 11, 2015
© Самарская Л.Д., раздел 12, 2015
© Романов К.И., раздел 13, 2015
© Боровских Л.Л., раздел 14, 2015

ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое учебное пособие составлено в соответствии с действующими стандартами по курсу «Экономика» для технологических специальностей вузов. В сжатой форме излагаются основные темы курса. Авторы сделали попытку в относительно небольшом объеме пособия донести до читателей принятые в современной экономической теории положения, методологические подходы, воззрения. Ввиду неизбежной краткости изложения достаточно много внимания уделяется фундаментальным определениям, лежащим в основе последующих логических построений, излагаемых в данном курсе.

Принятый в пособии порядок изложения материала соответствует сложившейся традиции основных отечественных и зарубежных изданий учебников по курсу экономической теории. Исходные положения, методология рассмотрения проблем современной экономики и основные определения представлены в первом разделе работы, озаглавленном «ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ». Основы микроэкономической теории предлагаются во втором разделе. Хотелось бы, чтобы читатель обратил внимание на приводимые в данном разделе определения в первую очередь таких центральных понятий, как: «рынок», «спрос», «предложение», «рыночное равновесие», «ресурсы», а также ряд других.

На наш взгляд, следует внимательно отнестись к рассмотрению действия рыночного механизма, описанного в третьем разделе работы. Именно предлагаемая модель действия рыночного механизма представляет собой методологическую основу современных воззрений на функционирование экономики.

Вопросы микроэкономики рассматриваются также в четвертом, пятом и шестом разделах пособия, в которых в самом общем виде предлагается теория фирмы и даются основные представления о рынке ресурсов хозяйствующих субъектов.

Вторая часть работы охватывает наиболее важные вопросы макроэкономики. В седьмом разделе даны основные понятия о макроэкономических показателях, представленных системой национальных счетов, рассматриваются вопросы инфляции и индекса цен. Раздел восемь посвящен объяснению сущности и причин макроэкономической нестабильности и главным формам ее проявления, таким как безработица и инфляция.

Разделы девять и десять посвящены изложению основных положений кейнсианской теории – понятию и основным проблемам

макроэкономического равновесия и роли государства в поддержании такого равновесия. В частности, в десятом разделе пособия дается представление о экономической роли государства в экономике и основах государственного хозяйствования. Здесь даны понятия государственного бюджета, налогов и бюджетно-налоговой политики.

К проблемам макроэкономики необходимо относить рассмотрение вопросов природы, сущности и функций денег, денежного обращения. Эти вопросы рассматриваются в одиннадцатом разделе учебного пособия. Здесь же даны общие сведения о функционировании денежного рынка, банковской системы и денежно-кредитной политики государства.

Двенадцатый раздел предлагаемого пособия освящает вопросы функционирования международной торговли, международных экономических отношений.

Традиционное изложение проблем переходной экономики России дается в тринадцатом разделе пособия.

В завершающем четырнадцатом разделе предлагаемого учебного пособия рассмотрены вопросы социальной политики государства, определения уровня жизни населения, перераспределения доходов.

Учебное пособие рассчитано на студентов неэкономических специальностей вузов, но, полагаем, будет полезно также и студентам экономических специальностей.

1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1. Предмет экономической науки

Экономические науки, как и другие общественные науки, изучают разнообразные социально-экономические структуры и процессы, протекающие в них. Вместе с тем экономические науки имеют свой собственный, особый предмет изучения.

Предметом экономических наук являются специфические общественные отношения – экономические.

Экономические отношения – это общественные отношения или отношения между людьми по поводу производства, распределения и обмена материальных и нематериальных благ. Основными типами экономических отношений выступают отношения обмена, собственности, долговые отношения и отношения управления.

Экономическая наука оперирует экономическими моделями, которые строятся на основе экономических понятий и отображают определенные объекты социально-экономических структур, а также процессы, протекающие в них.

Процессы, протекающие в социально-экономических структурах, называют **воспроизводственными процессами или процессом общественного воспроизводства**. Общественное воспроизводство представляет собой циклический процесс, включающий в себя составляющие данного воспроизводственного процесса – последовательно повторяющиеся фазы. Основными фазами воспроизводственного процесса являются производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта.

1.2. Типы моделей, применяемые в экономической науке

Исследование социально-экономических структур в экономической науке осуществляется посредством использования различных моделей, с той или иной степенью точности отображающих реальные экономические явления. Существуют модели простейшего субъекта в экономике – отдельного человека.

В разные периоды развития представлений о субъектах экономики, или хозяйствующих субъектах, строились и использовались весьма несходные модели таких субъектов. Классики экономической

теории исходили из так называемой рационалистической модели, получившей название *модели экономического человека*, которая в наибольшей степени отвечала представлениям о человеке, олицетворяющем собой предпринимателя, фирму, компанию. Экономический человек Адама Смита представляет собой именно экономическую модель этого простейшего хозяйствующего субъекта.

Психологическую модель хозяйствующего человека предлагали Г. Госсен, У. Джевонс, К. Менгер, отталкиваясь от идей утилитаризма И. Бентама, К. Гельвеция. Субъект, движимый стремлениями к удовлетворению своих желаний, потребностей в удовольствиях и пытающийся избежать отрицательных ощущений, страданий, именно и представляет собой такую психологическую модель человека. Наверное, не будет преувеличением сказать, что психологическая модель человека была одной из наиболее важных типов моделей и, вероятно, до настоящего времени остается таковой в экономических построениях. Именно на основе этих идей строятся кривые спроса, решаются проблемы выбора.

Традиционно используется разновидность моделей человека, действующего изолированно от других людей и каких бы то ни было социально-экономических структур. Такие модели принято называть «робинзонадами» по имени героя Д. Дефо. Этот тип моделей весьма схож с предшествующим классом психологических моделей. Вместе с тем, если психологические модели концентрируют внимание на потреблении, удовлетворении потребностей, то в данном случае в центре внимания оказывается производство, а также поддержание баланса между затратами сил и удовлетворением потребностей (например, мальчик, собирающий землянику, У. Джевонс). Видимо, не будет большой ошибкой сказать, что в основе кривой предложения лежат представления, проистекающие именно из «робинзонад».

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что в последние десятилетия все чаще встречаются частные случаи использования того типа модели, которую можно было бы назвать биологической моделью хозяйствующего субъекта или объекта. Наиболее известным примером частного случая применения биологической модели является так называемая кривая А. Лаффера. Несмотря на то, что частные случаи использования биологической модели имели место ранее, видится полезным обратиться к рассмотрению общего случая данной модели.

1.3. Основные вопросы, рассматриваемые экономической наукой

Одной из центральных проблем, рассматриваемых экономической наукой, является определение способов и методов повышения эффективности экономики. Эта проблема находит свое выражение в постановке и решении задач оптимизации использования ресурсов, оптимизации потребления произведенного продукта.

Целью экономической деятельности является удовлетворение потребностей. Экономисты исходят из предположения, что **потребности общества безграничны** – это одно из центральных положений экономической теории. Потребности удовлетворяются в процессе потребления материальных и нематериальных благ и услуг. В рыночной экономике материальные и нематериальные блага и услуги выступают в форме товаров.

Товары обладают двумя свойствами:

1) **полезностью** – способностью товара удовлетворять потребности людей;

2) **обмениваемостью** – способностью товара обмениваться на другие товары или деньги.

Потребности делятся (классифицируются) по:

1) объекту, на который они направлены:

– материальные;

– нематериальные;

– потребности в качественном состоянии окружающей среды;

– потребности в наличии и определенном состоянии рабочей силы;

2) субъекту, т.е. по носителю потребностей:

– личные;

– групповые: семейные, коллективов фирм, отраслей, территорий.

Товары, обладающие свойством полезности, способные удовлетворять потребности, попадают на рынок от производителей материальных и нематериальных благ и услуг. Производство товаров требует затрат ресурсов. При решении задач оптимизации исходим из второго центрального положения экономической теории: **ресурсы, затрачиваемые для производства товаров, ограничены или редки.**

Существует четыре основных вида ресурсов:

1. Земля – совокупность природных ресурсов, необходимых для жизни и производственной деятельности общества.

2. Капитал – средства производства, инвестиционные ресурсы, т.е. реальный капитал (финансовый капитал не рассматривается в качестве инвестиционного ресурса).

3. Рабочая сила – совокупность физических и умственных способностей человека (за исключением предпринимательской способности).

4. Предпринимательская способность человека раскрывается в его функциях:

- соединении ресурсов земли, капитала и рабочей силы;
- определении целей деятельности фирмы, принятии решений;
- принятии ответственности ввиду неопределенности результатов производственной деятельности и наличия рисков.

Предпринимательская способность реализуется в функции организатора деятельности фирмы, компании.

Ресурсы покупаются фирмами на рынке ресурсов, при этом плата покупателя выступает в качестве дохода продавца-собственника ресурсов.

Цены ресурсов выступают в следующих формах:

- плата за землю (арендная плата, включающая в себя ренту);
- плата за капитал (процент);
- плата за рабочую силу (заработная плата);
- плата за предпринимательскую способность (предпринимательский доход, или (по-другому) нормальная прибыль).

Одной из главных задач экономической науки является определение таких способов использования ограниченных ресурсов, при которых достигается наибольшее удовлетворение потребностей отдельного человека, групп людей, общества в целом.

Полная занятость означает использование в производстве всех имеющихся в наличии и пригодных для производства ресурсов – рабочей силы, капитала, земли, предпринимательской способности.

Полный объем производства означает, что все ресурсы (полная занятость) используются достаточно эффективно и объем производства максимален.

1.4. Кривая производственных возможностей

При построении такой модели, какой является кривая производственных возможностей, вводятся следующие допущения:

- экономика функционирует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства;

- имеет место постоянство ресурсов по качеству и количеству;
- технология неизменна;
- производство двух продуктов (пироги и станки).

В рамках данной экономической модели рассматривается возможность решения проблемы распределения ресурсов между производством потребительских товаров (пироги) и средств производства (станки). В табличной (табл. 1.1) и графической формах (рис. 1.1) представлены варианты распределения ресурсов между производством двух видов продуктов, которые имеют своим результатом производство приведенных объемов.

Таблица 1.1

Производственные возможности

Вид продукции	Варианты производственных возможностей				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>G</i>
Пироги (млн)	0	1	2	3	4
Станки (тыс.)	10	9	7	4	0

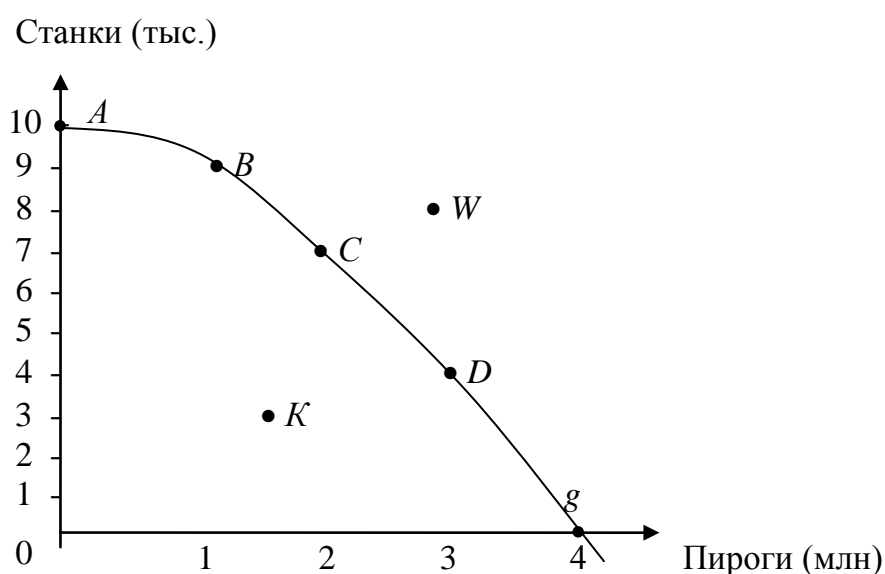


Рис. 1.1. Кривая производственных возможностей

Все сочетания объемов производства двух продуктов на кривой (точки *A*, *B*, *C*, *D*, *G*) есть максимально возможные объемы производства в экономике данной страны. Все точки внутри кривой (*K*) означают неполный объем производства, неэффективное использование ресурсов.

Достижение объемов производства, характеризуемых точками за пределами кривой производственных возможностей (W), при указанных условиях невозможно.

Нахождение оптимального положения точки на кривой производственных возможностей выходит за рамки возможностей данной модели. Задача определения оптимальной структуры производства, т.е. оптимального соотношения производства различных товаров, решается другими средствами. В экономической науке признаются два способа определения оптимального соотношения, или пропорциональности объемов, производства различных товаров. Это, во-первых, механизм рыночного саморегулирования, а во-вторых, прямое государственное управление производством.

1.5. Закон возрастающих вмененных издержек

Количество других продуктов, от которых следует отказаться, чтобы получить какой-то определенный продукт, называется вмененными издержками выбора этого продукта.

Закон возрастающих вмененных издержек состоит в том, что вмененные издержки каждой дополнительной единицы продукта возрастают по сравнению с вмененными издержками предшествующей единицы продукции.

Форма кривой производственных возможностей иллюстрирует закон возрастающих вмененных издержек, что проявляется в выпуклости кривой производственных возможностей. Объяснение этого закона состоит в том, что существует специализация рабочей силы и капитала. Использование специализированных ресурсов для производства другого продукта ведет к снижению эффективности производства данного продукта. В случае полной взаимозаменяемости ресурсов график функции производственных возможностей превращается в прямую линию.

1.6. Экономический рост

Если количество и качество ресурсов, потребляемых для производства двух рассматриваемых продуктов, возрастают, а технология усовершенствуется, то объемы производства обоих продуктов растут,

кривая производственных возможностей смещается вправо и вверх. И наоборот, при уменьшении количества и качества потребляемых в производстве ресурсов в условиях неизменных или деградирующих технологий имеет место снижение объемов производства продукции, что проявляется в смещении кривой производственных возможностей влево (рис. 1.2).

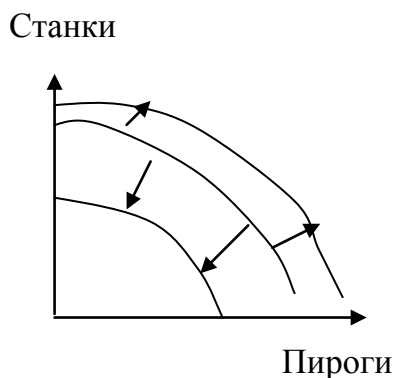


Рис. 1.2. Смещение кривой производственных возможностей

1.7. Типы экономических систем

В зависимости от того, каким образом устанавливаются пропорции объемов производства различных видов продукции в экономике страны, что, в свою очередь, определяется соответствующей точкой на кривой производственных возможностей, различают следующие типы **экономических систем**:

Чистый капитализм. Характеризуется тем, что пропорции производства различных видов продуктов определяются действием механизмов рыночного саморегулирования.

Главные условия, в которых действует рыночный механизм саморегулирования, сводятся к следующему:

- существование частной собственности на произведенный хозяйствующим субъектом продукт и потребляемые производственные ресурсы;
- независимость производителей;
- действие свободной конкуренции;
- свободное движение рыночных цен.

Правительство не вмешивается в осуществление производства и функционирование рынка.

Командная экономика. Условия, в которых функционирует командная экономика:

- централизованное управление производством, обменом, распределением;

- государственная собственность на производственные ресурсы и продукт;

- монополизм в производстве и обмене.

Смешанные системы. Реально существующие экономические системы функционируют как на основе рыночного механизма, так и на основе наличия элементов централизованного управления экономикой. Экономик конкретных стран в большей или меньшей степени приближаются к одному или другому полюсу.

Традиционные экономики. Характеризуются преобладанием идеологических установок, религиозных, культурных ценностей над интересами производства и обмена. Наиболее общей целью функционирования традиционной экономики является не удовлетворение потребностей и повышение эффективности производства, а сохранение стабильности исторически сложившихся социально-экономических структур.

1.8. Экономические институты

Система свободного предпринимательства, или рыночная система, в состоянии эффективно функционировать при наличии следующих рыночных институтов:

- частной собственности на произведенный продукт и ресурсы;
- свободы предпринимательства и свободы выбора, суверенитета потребителя;

- личного интереса как главной движущей силы рыночной экономики;

- конкуренции, что подразумевает достаточно большое количество продавцов и покупателей, которые не в состоянии воздействовать на цену товара и свободно могут переходить с одного рынка на другой;

- рыночного ценового саморегулирования как основного механизма рыночной экономики;

- государства, функции которого в рыночной системе ограничены защитой собственности, субъектов хозяйствования, поддержанием системы денежного обращения; предполагается, что рыночный механизм обеспечивает максимальную эффективность производства, а вмешательство государства в данный процесс способно снизить эффективность функционирования экономики.

1.9. Разделение труда и специализация

Специализация и разделение труда – это формы проявления общественного характера труда, который является таковым тогда, когда результатами труда одного человека пользуются другие люди, т.е. имеет место распределение и обмен произведенного продукта. Развитие системы разделения труда и специализации есть основной фактор повышения эффективности производства, что проявляется в росте производительной силы труда.

Производительная сила труда измеряется количеством продукта, производимого работником в единицу рабочего времени. Существует также стоимостный показатель (производительность труда), который измеряется денежной оценкой продукта, производимого работником в единицу рабочего времени.

Уровни специализации и разделения труда:

- в рамках домашнего хозяйства;
- внутри фирмы, компании, организации;
- между компаниями;
- в рамках отдельной отрасли;
- в пределах некоторой территории;
- в пределах национальной экономики;
- в рамках международного рынка.

1.10. Использование денег

Система разделения труда и специализации за пределами отдельного домашнего хозяйства и отдельных компаний строится и функционирует на основе товарного обмена.

Формы товарного обмена:

- безденежный – бартерный товарный обмен, т.е. обмен одного товара на другой товар ($T - T'$);
- обращение товаров, опосредованное движением денег, т.е. товар обменивается на деньги, которые затем обмениваются на другой товар ($T - Д - T'$).

Современное товарное обращение возможно только благодаря функционированию денег в качестве средства обращения. Использование денег является необходимым условием функционирования современной экономической системы.

1.11. Воспроизводственная система, модель кругооборота ресурсов, товаров и доходов

В рассматриваемой модели используются следующие агрегаты:

- вся совокупность домашних хозяйств;
- вся совокупность фирм.

Представленная модель строится исходя из следующих допущений:

- продукт перемещается только посредством обмена;
- процессы внутри агрегатов не учитываются;
- правительство не вмешивается в экономику;
- международный обмен исключен;
- ресурсы остаются постоянными по качеству и объему.

Модель кругооборота продукта и доходов сводит рыночную систему страны к простейшей схеме, в которой все многообразие участников рыночных отношений сводится к двум субъектам: совокупности фирм и совокупности домашних хозяйств, которые ведут обмен товаров и ресурсов между собой на двух рынках – рынке товаров и рынке ресурсов (рис. 1.3).

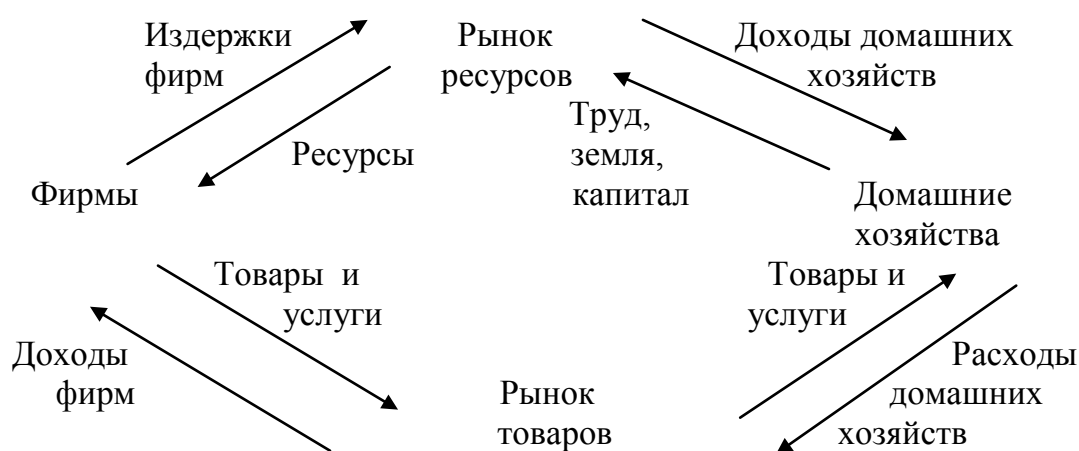


Рис. 1.3. Модель кругооборота продукта и доходов

На рынке товаров фирмы продают материальные блага и услуги, а домашние хозяйства покупают их. Расходы домашних хозяйств на приобретение товаров являются одновременно доходами фирм от реализации продукции.

На рынке ресурсов указанные контрагенты меняются местами: домашние хозяйства продают имеющиеся у них ресурсы, а фирмы покупают эти ресурсы. Издержки фирм на приобретение ресурсов являются доходами домашних хозяйств.

Вопросы для обсуждения

1. В чем состоит цель экономической деятельности субъектов хозяйствования?
2. Что такое товар и каковы два его свойства?
3. Опишите понятие потребности и их классификацию.
4. В чем состоит ограниченность ресурсов и каковы их основные виды?
5. В чем состоит смысл кривой производственных возможностей как экономической модели?
6. Объясните содержание и смысл закона возрастающих вмененных издержек.
7. Что такое экономический рост?
8. Охарактеризуйте различные экономические системы.
9. Объясните, почему рыночная система может существовать и успешно функционировать только при наличии основных экономических институтов.
10. В чем состоит экономический эффект разделения труда и специализации?
11. Объясните специфику разделения труда и специализации, обусловленную функционированием рыночных отношений и использованием денег.
12. Объясните функционирование модели кругооборота ресурсов, товаров и доходов.

Тесты для самопроверки

1. Целью экономической деятельности субъектов хозяйствования является:
 - а) увеличение общественного богатства;
 - б) рост благосостояния населения;
 - в) удовлетворение потребностей покупателей товаров;
 - г) максимизация доходов производителей.
2. Полезность товара состоит в способности:
 - а) удовлетворять материальные и нематериальные потребности покупателя данного товара;
 - б) приносить доход производителю данного товара;
 - в) обмениваться на другие товары;
 - г) обмениваться на деньги.

3. Задача оптимизации в экономике состоит в:
 - а) экономии затрачиваемых ресурсов в процессе производства товаров;
 - б) максимизации степени удовлетворения потребностей покупателей товаров;
 - в) отыскании способов максимально удовлетворять потребности потребителей продукта в условиях использования данного количества ограниченных ресурсов;
 - г) отыскании способов увеличения использования ограниченных ресурсов.

4. Форма кривой производственных возможностей обусловлена:
 - а) существующей специализацией используемых в процессе производства ресурсов;
 - б) объемом имеющихся в наличии ресурсов;
 - в) количеством продуктов, между производством которых распределяются наличествующие ресурсы;
 - г) способом распределения ресурсов между объемами производства двух товаров.

5. Экономический рост проявляется:
 - а) в сдвиге кривой производственных возможностей влево и вниз;
 - б) при неизменном положении кривой производственных возможностей;
 - в) в случае превращения кривой производственных возможностей в обратную линейную зависимость;
 - г) в сдвиге кривой производственных возможностей вправо и вверх.

Рекомендуемая литература

1. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.

2. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.

3. Экономическая теория: учебник: в 2 ч. [Текст] / под науч. ред. Н.Н. Филиппова, В.В. Ильяшенко; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2002. Ч. 1.

2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ

2.1. Рынок

Рынок – это совокупность продавцов и покупателей, связанных отношениями обмена, использующих для этого обмена рабочую силу, землю и технические средства – капитал.

Рынки выступают в самых различных формах: магазин, уличная торговля, ярмарка, товарная биржа, биржа труда, фондовая биржа и т.д.

Конкурентные рынки предполагают наличие достаточно большого количества продавцов и покупателей, продающих и приобретающих однородную продукцию. Продавцы и покупатели на конкурентных рынках не в состоянии влиять на цены, ограничивать свободу выбора товаров и экономических партнеров.

В экономическом смысле (как экономическая категория) рынок представляет собой совокупность отношений обмена. Отношения обмена включают в себя спрос, предложение, цену.

2.2. Спрос

Спрос – это отношение покупателя к товару, который он желает купить за определенную цену в определенном количестве. Связь количественных характеристик спроса изображается в виде графика и в виде таблицы.

Цена есть отношение между продавцом и покупателем товара, которое включает в себя, с одной стороны, отношение продавца к покупателю, состоящее в том, что продавец согласен передать покупателю свой товар при условии получения от своего контрагента по сделке количественно определенную сумму денег и, с другой стороны, отношение покупателя к продавцу, которое состоит в том, что покупатель согласен передать продавцу согласованную сумму денег при условии получения определенного количества товара заданного качества.

Цены товаров проявляются в количественных соотношениях или пропорциях обмениваемых товаров и денег (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Шкала спроса отдельного покупателя

Цена, тыс. р. за т зерна (P)	Величина спроса, т зерна (Q)
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

Модель спроса может быть изображена в более наглядной графической форме. На графике, представляющем зависимость размера спроса от величины цены, изображается кривая спроса. Величина цены P – независимая переменная, которая в соответствии с исторической традицией откладывается на вертикальной оси. Величина спроса Q – зависимая переменная, откладывается на горизонтальной оси, измеряется количеством продукта, приобретаемого покупателем (рис. 2.1).

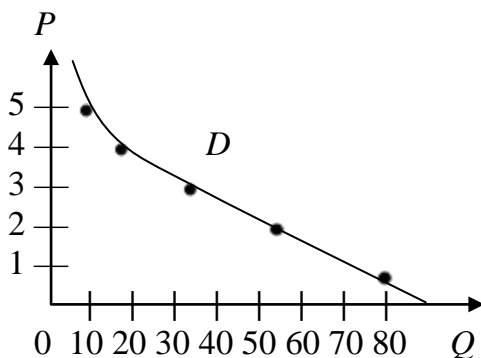


Рис. 2.1. Кривая индивидуального спроса на зерно

Закон спроса: снижение цены при прочих равных условиях ведет к возрастанию величины (объема) спроса. Верно и обратное: возрастание цены ведет к снижению величины спроса.

2.2.1. Обоснование закона спроса

Главным аргументом, используемым для объяснения обратной зависимости объема спроса от величины цены, является то, что потребление подвержено действию принципа убывающей предельной полезности.

Другим аргументом, обосновывающим обратную зависимость объема спроса от величины цены, выступает то обстоятельство, что

потребности покупателя обычно превышают возможности приобретения продукта, определяемые его доходом.

Для обоснования закона спроса следует иметь в виду эффект дохода, который указывает на то, что понижение цен равносильно росту доходов. Это предоставляет возможность потребителям увеличивать расходы.

В качестве обоснования закона спроса можно указать на существование эффекта замещения, который состоит в том, что снижение цены на данный продукт вызывает переключение спроса с других товаров на рассматриваемый товар.

Рыночный спрос на товар в отличие от индивидуального спроса возникает в том случае, когда на один и тот же товар предъявляется спрос многими потребителями. Шкала и кривая рыночного спроса могут быть получены суммированием индивидуальных спросов на этот товар (рис. 2.2).

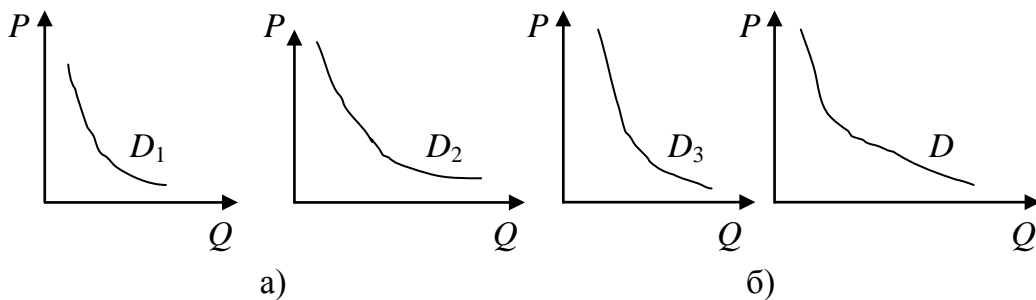


Рис. 2.2. Кривые индивидуального (а) и рыночного (б) спроса на зерно

2.2.2. Неценовые факторы спроса (детерминанты спроса)

Цена является главным фактором, определяющим величину спроса, но существуют и другие факторы, влияющие на его величину.

Если предположить изменение неценовых факторов, кривая спроса сдвигается в сторону его повышения или снижения (рис. 2.3).

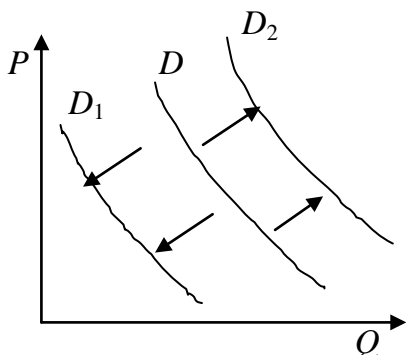


Рис. 2.3. Кривая изменения в спросе на зерно

К неценовым детерминантам или факторам спроса принято относить:

- 1) вкусы и предпочтения потребителей, которые обусловлены:
 - рекламой,
 - модой,
 - сезонными факторами,
 - появлением новых продуктов;
- 2) число покупателей на рынке;
- 3) величину денежных доходов покупателей;
- 4) величины цен на сопряженные товары;
- 5) потребительские ожидания относительно изменения цен в будущем.

Ожидание роста цен ведет к росту спроса, ожидание падения цен – к падению спроса.

Такой неценовой фактор, каким является величина денежных доходов покупателей, может воздействовать на объем спроса на различные товары в прямо противоположных направлениях. Товары, спрос на которые с ростом доходов растет, называются **товарами высшей категории**. Товары, спрос на которые с ростом доходов падает, называются **товарами низшей категории**.

2.2.3. Сопряженные товары

Изменение цен на сопряженные товары как неценовой фактор спроса воздействует на величину спроса на данный товар в зависимости от того, являются ли сопряженные товары взаимозаменяемыми или взаимодополняющими.

Взаимозаменяемые товары – это такие товары, которые удовлетворяют одни и те же потребности и в состоянии замещать друг друга в процессе потребления. Например: сливочное масло – маргарин, говядина – свинина и т.д.

Взаимодополняющие товары – это такие, потребление одного из которых обуславливает необходимость потребления другого: автомобили – бензин, услуги обучения – учебники, стиральная машина – моющие средства и т.д.

Следует помнить, что термин «*изменение величины спроса*» означает движение вдоль кривой спроса, а термин «*изменение в спросе*» – смещение кривой спроса.

2.3. Предложение

Предложение – это отношение продавца к товару, которое состоит в том, что он желает этот товар продать в определенном количестве по определенной цене.

Зависимость объема предложения от величины цены может быть представлена в форме таблицы или графика (табл. 2.2).

Шкала предложения

Цена (р.)	Величина предложения (шт.)
5	60
4	40
3	35
2	20
1	5

Зависимость объема предложения от цены может быть представлена в графической форме (рис. 2.4).

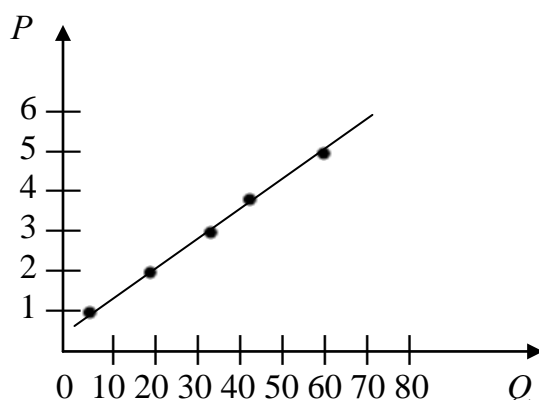


Рис. 2.4. Кривая индивидуального предложения зерна

Величина предложения измеряется количеством продукта, поставляемого на рынок за определенный период.

Закон предложения: рост цен вызывает рост предложения, падение цен обуславливает падение предложения. Существует прямая зависимость между величиной цены и величиной предложения.

Обоснование прямой зависимости предложения от цены:

– рост производства связан с возрастанием предельных затрат ресурсов на единицу продукта, а следовательно, с увеличением

предельных издержек производства; это проистекает из представлений об ограниченности ресурсов;

– увеличение цены единицы продукции ведет к росту доходов производителя, что побуждает его расширять производство.

Неценовые факторы предложения (детерминанты предложения)

Кроме цены, величина предложения зависит от других неценовых факторов, которые называют детерминантами предложения.

К основным неценовым факторам предложения принято относить:

- величину цен на ресурсы;
- совершенство технологий производства;
- тяжесть налогообложения производителей и величину дотаций, направляемых им государством;
- число продавцов на рынке;
- цены на другие товары, поскольку переход производителей из одной отрасли в другую снижает предложение в первой и повышает во второй;
- ожидания изменения цен.

Изменение детерминант предложения смещает кривую предложения вправо при увеличении в предложении или влево при уменьшении в предложении.

Термин «*изменение величины предложения*» означает движение вдоль кривой предложения, термин «*изменение в предложении*» означает движение от одной кривой предложения к другой.

2.4. Рыночное равновесие

Сделка купли-продажи конкретного товара может состояться только в том случае, когда цена спроса и цена предложения совпадают. Представленные выше шкала спроса и шкала предложения позволяют определить объемы спроса и предложения, при которых цена спроса и цена предложения совпадают.

Конкуренция продавцов и покупателей ведет к изменению цен. Таким образом, на рынке устанавливается равенство спроса и предложения (рис. 2.5).

Цена, при которой спрос и предложение равны, называется **ценой равновесия**.

Способность конкурентных сил устанавливать цену на уровне равновесия спроса и предложения называется **уравновешивающей функцией цен**.

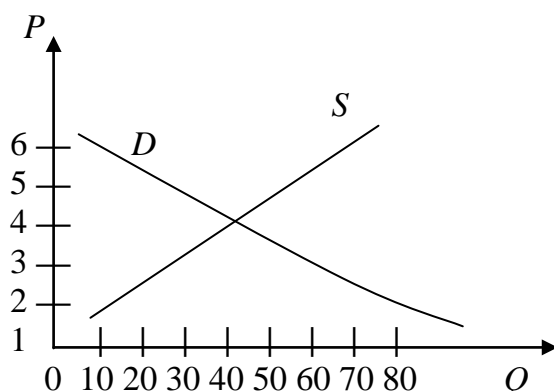


Рис. 2.5. Равновесие спроса и предложения

Изменения в спросе и изменения в предложении ведут к смещению кривых спроса и предложения с последующим установлением равновесия на новом уровне. На графике видно, что равновесие спроса и предложения определяет равновесную цену.

2.5. Ресурсы в рыночной системе

Кривые предложения ресурсов обычно являются восходящими, т.е. существует прямая зависимость между величиной цены на определенный ресурс и объемом его предложения.

Кривая спроса на определенный ресурс имеет нисходящий характер, т.е. существует обратная зависимость между величиной цены на ресурс и объемом спроса на него.

На рынке ресурсов домохозяйства и фирмы меняются местами по сравнению с рынком товаров. Если на рынке товаров домохозяйства выступают в качестве покупателей, а фирмы в качестве продавцов, то на рынке ресурсов домохозяйства являются продавцами, а фирмы – покупателями.

Домохозяйства на рынке ресурсов определяют вид кривых предложения для каждого из ресурсов, а фирмы – вид кривых спроса.

2.6. Ценовая и неценовая эластичность спроса и предложения

Для того чтобы иметь представление о степени влияния изменения цены на объемы спроса и предложения, пользуются понятием ценовой эластичности. Чем больше изменение объемов спроса или

предложения на единицу изменения цены, тем выше ценовая эластичность спроса и предложения и наоборот.

Ценовая эластичность спроса. Реакция потребителей в форме изменения величины спроса на изменение цены значительно различается по отношению к несходным продуктам.

Если небольшие изменения величины цены вызывают значительные изменения объема спроса, измеряемого объемом покупаемой продукции, то спрос на такие продукты рассматривается как относительно эластичный.

Если существенные изменения величины цены вызывают незначительные изменения в объеме спроса, измеряемого количеством покупаемого товара, спрос называют относительно неэластичным.

Степень ценовой эластичности имеет количественное выражение, т.е. количественно измеряется коэффициентом эластичности, обозначаемым Ed :

$$Ed = \frac{\text{Процентное изменение объема спроса}}{\text{Процентное изменение величины цены}} .$$

Возможно другое представление коэффициента эластичности:

$$Ed = \frac{\text{Изменение спроса}}{\text{Начальное значение спроса}} : \frac{\text{Изменение цены}}{\text{Первоначальная цена}} .$$

Процентные отношения изменения цены и спроса используются для того, чтобы исключить влияние произвольного выбора единицы измерения.

Коэффициент эластичности спроса всегда имеет отрицательное значение, поэтому рассматриваем абсолютное значение этого коэффициента.

Если коэффициент эластичности спроса больше единицы ($Ed > 1$), спрос считаем эластичным, если коэффициент эластичности меньше единицы ($Ed < 1$), спрос считаем неэластичным. Если коэффициент эластичности равен единице ($Ed = 1$), имеем частный случай единичной эластичности. Крайний случай неэластичного спроса – совершенно неэластичный спрос ($Ed = 0$). Крайний случай эластичного спроса – совершенно эластичный спрос ($Ed = \text{бесконечности}$).

Таким же образом может рассчитываться коэффициент ценовой эластичности предложения определенного товара на конкретном рынке.

Если определенный неценовой фактор спроса подлежит количественному измерению и, кроме того, известна зависимость изменения

спроса от данного неценового фактора, то может быть определена эластичность спроса по этому неценовому фактору. То же самое справедливо по поводу определения эластичности предложения по конкретному неценовому фактору.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое рынок, формы рынка? Что представляет собой рынок как экономическое понятие?
2. Определить спрос как рыночное отношение. Дать описание модели спроса.
3. Сформулировать закон спроса. Дать обоснование закону спроса.
4. Объяснить принцип убывающей предельной полезности.
5. Дать характеристику неценовых факторов спроса или детерминант спроса, детерминантам спроса и модели спроса.
6. Объяснить влияние величины доходов покупателей на объем спроса как неценового фактора и дать характеристику сопряженных товаров.
7. Дать характеристику предложению как рыночному отношению.
8. Описать количественную модель рыночного предложения.
9. Сформулировать и обосновать закон рыночного предложения.
10. Неценовые факторы рыночного предложения или детерминанты предложения. Каким образом воздействует изменение детерминант предложения на кривую предложения?
11. Значение конкуренции в процессе установления рыночного равновесия. Объяснить значение понятий «точка рыночного равновесия», «цена равновесия».
12. Действуют ли закон спроса и закон предложения на рынке ресурсов? Равновесие спроса и предложения на рынке ресурсов.
13. Что представляет собой ценовая эластичность спроса?
14. Каким образом количественно измеряется эластичность спроса, абсолютно эластичный спрос, абсолютно неэластичный спрос?

Тесты для самопроверки

1. В экономическом смысле рынок есть:
 - а) место, где происходит обмен товаров;
 - б) совокупность продавцов и покупателей;
 - в) процесс обмена товаров;
 - г) совокупность отношений обмена, связывающих продавцов и покупателей.

2. Модель спроса может быть представлена в форме:
- а) кривой, отображающей обратную зависимость между ценой и величиной спроса на определенный товар;
 - б) кривой, отображающей прямую зависимость между ценой и величиной спроса на определенный товар;
 - в) кривой, отображающей перевернутую U-образную зависимость между ценой и величиной спроса на определенный товар;
 - г) кривой, отображающей синусоидальную зависимость между ценой и величиной спроса на определенный товар.

3. Прямая зависимость между величиной цены и объемом предложения на рынке отдельного товара обусловлена:

- а) изменением цен на взаимозаменяемые товары;
- б) возрастанием издержек на единицу продукции с увеличением объема производства;
- в) ростом налоговой нагрузки;
- г) ростом цен на дополнительно привлекаемые ресурсы.

4. Равновесие спроса и предложения при установлении равновесной цены на конкурентном рынке отдельного товара достигается благодаря:

- а) конкуренции продавцов и покупателей товара;
- б) государственному регулированию цены на товар;
- в) установлению цены производителем товара;
- г) регулированию предложения товаров производителями.

Рекомендуемая литература

1. Джуха, В.М. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие [для студентов вузов] / В.М. Джуха, Е.А. Панфилова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.
4. Экономическая теория [Текст]: учебник: в 2 ч. / под науч. ред. Н.Н. Филиппова, В.В. Ильяшенко; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2002. Ч. 1.

3. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

3.1. Роль цен в экономике

В любой экономической системе производство осуществляется для того, чтобы удовлетворять потребности покупателей продукции и тем самым реализовать интересы как производителей, так и потребителей этой продукции.

В **командной экономике** определение перечня видов продукции и количества производимой продукции устанавливается в значительной мере централизованно. Согласование интересов производителей и потребителей осуществляется на основе принятия решений в централизованной системе управления.

В **рыночной системе** согласование интересов происходит иначе, чем в командной экономике. Процесс рыночного саморегулирования основан на прямом непосредственном согласовании интересов конкретных производителей продукции с определенными потребителями этой продукции, взаимодействующими посредством рыночных отношений. То, какие товары и услуги производятся в рыночной экономике и в каком количестве, определяется действием рыночного саморегулирования.

Интересы производителей в рыночной системе реализуются через получение прибыли. В качестве производителей в рыночной системе выступают фирмы или компании. По этой причине фирмы производят только те товары, которые приносят прибыль.

Прибыль – это разница между общим доходом и издержками компании за определенный период времени.

Общий доход исчисляется умножением количества продаваемого компанией за данный период продукта на цену единицы продукции.

Издержки есть денежные расходы компании за определенный период на приобретение таких факторов производства, какими являются рабочая сила, земля и капитал.

Общие издержки в заданный период времени исчисляются умножением количества таких видов ресурсов, как: рабочая сила, земля и капитал, – приобретенных компанией, на цену единицы каждого ресурса с последующим суммированием расходов на приобретение каждого отдельного вида ресурсов.

Экономические издержки отличаются от общих издержек на величину нормальной прибыли, т.е. количественно равны общим издержкам плюс нормальная прибыль за тот же период времени, в который были произведены общие издержки.

Плата за пользование рабочей силой называется **заработной платой**. Платой за пользование землей выступает **арендная плата**. Платой за пользование капиталом являются **проценты**. В качестве платы за выполнение предпринимателем своих функций выступает **нормальная прибыль**.

Продукт производится только в том случае, если доход от продажи продукции не меньше, чем экономические издержки, т.е. сумма заработной платы, проценты, рента и нормальная прибыль.

Если общий доход от продажи продукции превышает экономические издержки, то это превышение называется **чистой прибылью**, которая принадлежит предпринимателю. Чистая прибыль по-другому называется экономической прибылью. Чистая, или экономическая, прибыль не входит в экономические издержки, это превышение общих доходов над экономическими издержками. Нормальная прибыль входит в экономические издержки в качестве платы за один из четырех видов ресурсов – предпринимательскую способность.

3.2. Рынки взаимосвязанных товаров и услуг

Группа компаний, производящих однотипную продукцию, называется отраслью. Отрасль, которая в течение достаточно продолжительного периода времени получает чистую прибыль и вкладывает эту прибыль в увеличение объемов производства, называется **расширяющейся отраслью**. Чистая прибыль является стимулом для компании к расширению производства.

Увеличение объема производства расширяющейся отраслью ведет к понижению рыночной цены на продукт отрасли. Увеличение объемов производства и величины предложения с последующим понижением величины чистой прибыли происходит до тех пор, пока чистая прибыль не исчезнет.

Если общие доходы фирмы ниже экономических издержек, фирма терпит **убытки**. Отрасль, значительная часть компаний которой несет убытки, называется **сокращающейся отраслью**. Убытки побуждают компании сокращать объемы производства. Сокращение

объемов производства и величины предложения определенного товара на рынке отраслью происходит до тех пор, пока повышение цен не уравнивает общий доход и экономические издержки.

Размеры сокращения объемов производства товара отраслью усиливаются ввиду банкротства и перехода в другие отрасли ряда фирм данной отрасли. Перераспределение ресурсов между отраслями имеет место в результате **межотраслевой конкуренции**, которая через описанный ценовой механизм обуславливает данное перераспределение, из-за чего в экономике страны формируются определенные пропорции производства отдельных видов продукции.

Механизм движения спроса, предложения и цен на товар, производимый компаниями отрасли, отображается через смещение кривых спроса и предложения. Динамика цен обеспечивает равенство спроса и предложения при таком уровне цен, при котором устанавливается равенство общего дохода и экономических издержек для большинства фирм отрасли. Этот объем производства называется **равновесным объемом производства** конкретного товара.

Экономическая эффективность. Рыночная система обеспечивает повышение эффективности производства в силу наличия внутриотраслевой конкуренции (конкуренции предприятий одной отрасли). В этой конкурентной борьбе побеждают и продолжают действовать фирмы, имеющие относительно низкие издержки на единицу объема производимой продукции. Относительно низкие издержки позволяют эффективно действующим фирмам получать при заданном уровне цен нормальную прибыль или иметь более высокую чистую прибыль. Низкоэффективные фирмы при заданном уровне цен несут убытки и прекращают свое существование. Результатом **внутриотраслевой конкуренции** является процесс повышения эффективности производства продукции в отрасли.

Распределение общего объема продукции. Продукт в рыночной экономике распределяется между потребителями в соответствии с их способностью заплатить рыночную цену за те товары, которые они желают приобрести. Чем выше доходы потребителя товаров, тем больше количество разнообразных товаров и услуг он может приобрести.

Объем дохода в домашних хозяйствах определяется количеством ресурсов, поставляемых на рынок ресурсов, и ценами на эти ресурсы. Рыночная система распределения продукта не всегда и не во всем соответствует этическим нормам, принятым в современном обществе.

Рыночная система обладает **определенной степенью устойчивости** и способна приспосабливаться к изменениям через механизм восстановления равновесия на рынках товаров и ресурсов.

Расширение производства в рыночной системе осуществляется через накопление капитала за счет получения чистой прибыли, займов у населения, увеличения других видов ресурсов – рабочей силы, земли, предпринимательской способности.

Важным свойством рыночной системы является ее способность через движение спроса и предложения, изменение цен, через рыночную конкуренцию согласовывать индивидуальные и общие интересы.

Рыночная система обладает, таким образом, следующими способностями:

- определять, что нужно производить;
- определять, сколько нужно производить продукта каждого вида;
- определять, как нужно производить с наибольшей эффективностью;
- определять, кто должен получать произведенную продукцию;
- приспосабливаться к изменениям.

Вопросы для обсуждения

1. Что является движущим мотивом, побуждающим к производственной деятельности предпринимателя?

2. Объясните, каким образом формируются издержки производителей товаров? В каких формах выступают цены рабочей силы, земли, капитала, предпринимательской способности?

3. Объясните значение понятий «общий доход», «общие издержки», «экономические издержки», «прибыль», «экономическая (чистая) прибыль».

4. Дайте характеристику механизму межотраслевой конкуренции в выборе товаров и в определении количества товаров, предлагаемых предпринимателями на рынке.

5. Объясните причины роста эффективности производства в рыночной системе.

6. Как происходит распределение произведенного в рыночной системе продукта между потребителями этого продукта?

7. Способна ли рыночная система приспосабливаться к изменениям в условиях производства и потребления продукта?

Тесты для самопроверки

1. Реализация интересов производителей осуществляется через:
 - а) получение прибыли;
 - б) снижение затрат на производство продукции;
 - в) максимизацию общего дохода;
 - г) максимизацию заработной платы наемного персонала компании.
2. Нормальной прибылью называется:
 - а) средняя прибыль компаний в отрасли;
 - б) средняя прибыль по стране за определенный период;
 - в) плата предпринимателю (доход предпринимателя) за выполнение своих функций;
 - г) доход менеджеров высшего звена управления.
3. Расширяющаяся отрасль – это отрасль, в которой компании:
 - а) инвестируют часть нормальной прибыли для расширения объемов производства;
 - б) расширяют рынки сбыта своих товаров;
 - в) регулярно получают чистую прибыль, часть которой направляют на расширение производства;
 - г) регулярно получают нормальную прибыль.
4. Распределение продукта, произведенного в рыночной системе, осуществляется в соответствии с:
 - а) потребностями покупателей товаров;
 - б) установленными государством нормами потребления видов продуктов;
 - в) количеством собственной продукции, выносимой потенциальным потребителем на рынок;
 - г) способностью потребителей заплатить рыночную цену за приобретаемый товар, которая определяется величиной их доходов.

Рекомендуемая литература

1. Джуха, В.М. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / В.М. Джуха, Е.А. Панфилова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.
2. Долан, Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель [Текст] / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей / пер. с англ. В. Лукашевича [и др.]; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1992.

3. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.

4. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.

5. Экономическая теория [Текст] : учебник: в 2 ч./ под науч. ред. Н.Н. Филиппова, В.В. Ильяшенко; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2002. Ч. 1.

4. ФИРМА

4.1. Выручка и прибыль. Виды издержек фирмы

Одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность фирмы, является **прибыль**. Прибыль рассчитывается как разница между выручкой (валовым доходом) фирмы и ее издержками. Валовой доход (TR) можно рассчитать как произведение цены на количество проданной продукции: $TR = PQ$.

Издержками называются затраты фирмы, связанные с производством продукции. Различают *внешние* и *внутренние издержки*. Внешние – это затраты, связанные с приобретением ресурсов у внешних поставщиков, т.е. изначально не принадлежащих фирме. Например, покупка сырья, расходных материалов, оборудование, наем работников и т.д. Внутренние издержки – это затраты, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих фирме, включая упущенные возможности получения альтернативного дохода от этих ресурсов. Сумма внешних и внутренних издержек составляет *экономические издержки* – все затраты фирмы на выплаты владельцам ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативного использования.

Соответственно, различают и несколько видов прибыли. **Бухгалтерская прибыль** – это разница между выручкой и внешними издержками. **Экономическая прибыль** – разница между выручкой фирмы и всеми издержками (внешними и внутренними)

Рассмотрим теперь издержки в зависимости от временного периода.

В деятельности фирмы различают два периода: краткосрочный и долгосрочный.

Краткосрочные периодом называют промежуток времени в деятельности фирмы, в течение которого она может изменить объем выпускаемой продукции за счет уже имеющихся производственных мощностей. Следовательно, часть ресурсов, которыми она располагает, изменяются количественно, а часть – остается неизменными. Соответственно, в краткосрочном периоде различают следующие виды издержек.

1. Издержки, рассчитанные на весь объем выпускаемой продукции. В эту группу входят:

а) *постоянные издержки (FC)* – затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции, т.е. не изменяются в течение краткосрочного периода (рис. 4.1). Например, затраты на оборудование,

аренду земельного участка, заработная плата управленческому персоналу и т.д.;

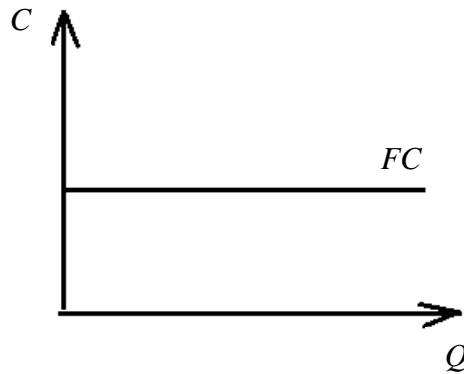


Рис. 4.1. Постоянные издержки

б) *переменные издержки (VC)* – затраты, зависящие от объема выпускаемой продукции (рис. 4.2). Чем больше объем выпуска, тем выше эти издержки. Например, затраты на сырье, расходные материалы, заработную плату рабочих, производящих продукцию и т.д.;

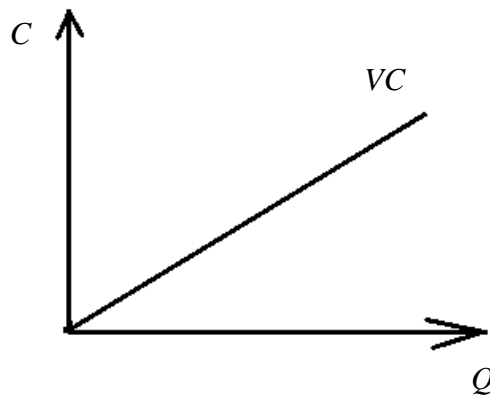


Рис. 4.2. Переменные издержки

в) *общие (валовые издержки) (TC)* – все издержки, связанные с выпуском данного объема продукции, представляющие собой сумму постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$ (рис. 4.3).

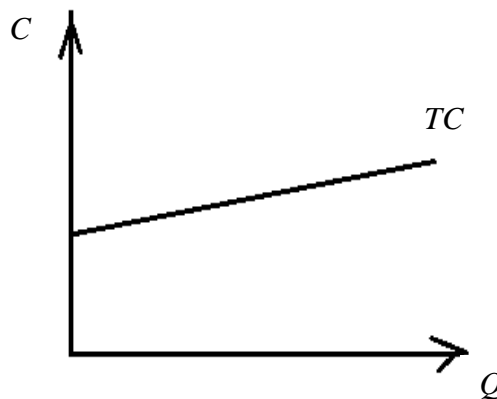


Рис. 4.3. Общие издержки

2. Издержки, рассчитанные на единицу выпускаемой продукции. В эту группу входят:

а) *средние постоянные издержки (AFC)* – постоянные издержки (рис. 4.4), приходящиеся на единицу выпускаемой продукции: $AFC = FC/Q$;

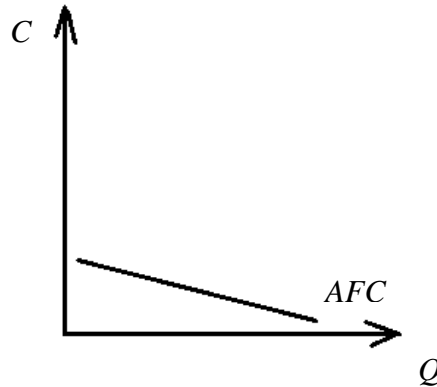


Рис. 4.4. Средние постоянные издержки

б) *средние переменные издержки (AVC)* – переменные издержки (рис. 4.5), приходящиеся на единицу выпускаемой продукции: $AVC = VC/Q$;

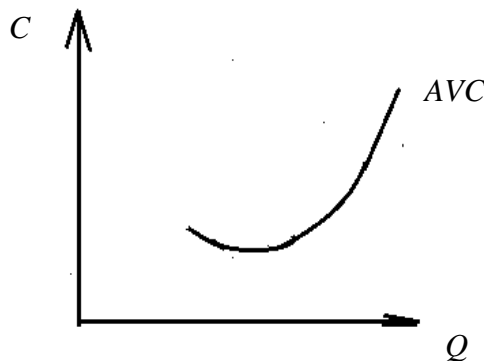


Рис. 4.5. Средние переменные издержки

в) *средние общие издержки (ATC)* – общие издержки (рис. 4.6), приходящиеся на единицу выпускаемой продукции: $ATC = TC/Q = AFC + AVC$;

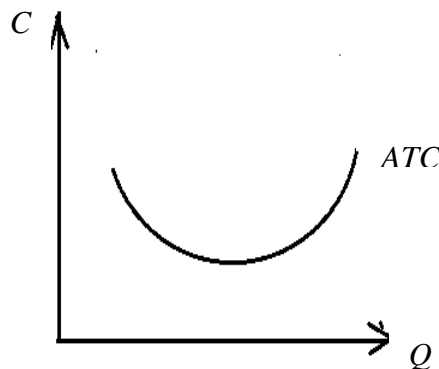


Рис. 4.6. Средние общие издержки

г) *предельные издержки (МС)* – дополнительные издержки (рис. 4.7), связанные с выпуском дополнительной единицы продукции: $MC = \Delta TC / \Delta Q = \Delta VC / \Delta Q$.

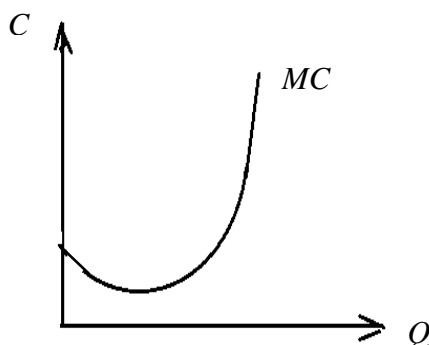


Рис. 4.7. Предельные издержки

Долгосрочные периодом называют промежуток времени, в течение которого фирма может изменить свои производственные мощности. Таким образом, все ресурсы фирмы будут количественно изменяться. Следовательно, постоянных издержек в долгосрочном периоде не может быть и нет смысла делить издержки на постоянные и переменные. На весь объем выпускаемой фирмой продукции рассчитывается только один вид издержек – общие (валовые).

На единицу продукции, соответственно, рассчитывают только два вида издержек – средние (AC): $AC = TC/Q$ – и предельные.

Одной из главных задач, стоящих перед фирмой, является задача максимизации прибыли, т.е. фирма должна определить оптимальный объем производства продукции, который позволит ей получить максимальную прибыль. Решение этой задачи зависит от того, на каком по типу конкуренции рынке действует фирма.

4.2. Типы конкуренции

В зависимости от наличия или отсутствия контроля над рыночной ценой и объемом продукции различают следующие типы конкуренции.

Совершенная конкуренция – это тип рынка, на котором действует неограниченно большое число продавцов и покупателей, ни один из которых не может повлиять на рыночную цену и объем продукции. Совершенная конкуренция характеризуется следующими признаками:

- неограниченно большое число участников рынка (более 100);
- фирмы, действующие на этом рынке, небольшие. На долю каждой приходится менее 1 % все поставляемой на рынок продукции;

- свободные вход и выход с рынка. Не существует никаких препятствий для вступления фирмы на рынок;

- товар на рынке является однородным, т.е. от абсолютно одинаковым у действующих на этом рынке фирм. В этих условиях покупателю абсолютно безразлично, у кого из продавцов приобретать продукцию;

- методы конкурентной борьбы ценовые. Продавец может привлечь покупателя только с помощью снижения цены на свою продукцию;

- ни один из участников рынка не может повлиять на рыночную цену и объем продукции;

- свободный доступ к рыночной информации. Любой участник рынка может получить полную информацию о ценах и объеме продукции.

В реальности рынок совершенной конкуренции практически не встречается. Это в большей степени модель, чем реальная ситуация. Ближе всего к совершенной конкуренции рынок сельскохозяйственной продукции.

Несовершенная конкуренция – это тип рынка, на котором действует ограниченное число продавцов и (или) покупателей, каждый из которых имеет возможность повлиять на рыночную цену и объем продукции. Еще одним признаком этого рынка является наличие входных барьеров – препятствий для вступления фирмы в отрасль. Степень влияния на рынок и высота барьеров могут существенно различаться в зависимости от вида несовершенной конкуренции.

Рассмотрим виды несовершенной конкуренции:

1. Монополия (чистая монополия) – тип рынка, где действует только одна фирма, полностью контролирующая рынок. Признаки чистой монополии:

- единственная фирма в отрасли. В этом случае говорят, что фирма и отрасль совпадают;

- фирма является крупной. Она поставляет на рынок 100 % всей продукции;

- входные барьеры очень высокие, практически непреодолимые, что и делает невозможным появление в отрасли конкурента;

- товар на этом рынке является уникальным, т.е. у него не существует близких заменителей;

- практически полный контроль над рыночной ценой. Фирма фактически может диктовать цену покупателю.

В реальности чистая монополия встречается достаточно редко и представлена главным образом **естественной монополией**. Это ситуация, когда на рынке может, эффективно действовать только одна фирма, например, городской общественный транспорт (метро, трамвай, троллейбус), связь и т.д.

Главным признаком монополии является монопольная власть. Фирма имеет монопольную силу (власть), если она может безальтернативно предлагать покупателям предпочитаемые ею цены и объемы производства продукции. Пределы монопольной власти полагаются наличием близких заменителей его продукта и его долей в общем объеме продаж на рынке. Чтобы обладать монопольной властью на рынке, не обязательно быть чистым монополистом, но именно чистая монополия представляет собой крайний случай рыночной власти.

В связи с этим возникает два вопроса. Во-первых, как можно измерить монопольную власть, чтобы можно было сравнить одну фирму с другой? Во-вторых, каковы источники монопольной власти и почему у ряда фирм монопольная власть больше, чем у других?

В экономической теории и практике регулирования деятельности монополий существуют особые методы оценки степени монопольной власти. Один из способов определения монопольной власти был предложен в 1934 г. А. Лернером и получил название показателя монопольной власти Лернера:

$$L = (P - MC) / P.$$

Численное значение коэффициента Лернера всегда находится между 0 и 1. Для совершенно конкурентной фирмы $P = MC$ и $L = 0$. Чем больше значение L , тем больше монопольная власть.

Еще один метод оценки степени монопольной власти связан с использованием *индекса концентрации рынка*, названного по имени его авторов индексом Херфиндаля–Хиршмана. Индекс Херфиндаля–Хиршмана определяется как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где S – доля рынка фирмы, обеспечивающей наибольший объем поставок,

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ – доля рынка в процентном выражении следующей по величине фирмы и т.д. Этот индекс измеряет концентрацию рынка

и служит основным ориентиром при осуществлении антимонопольной политики государства. С увеличением количества фирм числовое значение *НИИ* приближается к нулю, максимальное значение этого индекса равно 10000.

2. Олигополия – тип рынка, где действуют несколько крупных фирм, которые контролируют этот рынок. Признаки:

- число фирм в отрасли составляет от 2 до 20;
- фирмы достаточно крупные;
- входные барьеры высокие, но непреодолимыми они уже не являются;
- товар на этом рынке однородный, либо слабо дифференцированный;
- контроль над рыночной ценой высокий, но диктовать цену как монополист олигополия уже не может;
- методы конкурентной борьбы ценовые;
- зависимость фирм друг от друга. Олигополия не может изменить цену, не просчитав реакцию конкурентов, иначе она рискует потерять выручку;
- возможность согласования действий фирм, т.е. тайного сговора.

Олигополия представлена, в первую очередь, отраслями тяжелой промышленности: машиностроение, металлургия, химическая промышленность и т. д.

3. Монополистическая конкуренция – тип рынка, где действует относительно большое число фирм, которые производят похожую, но неодинаковую продукцию. Это ситуация, наиболее приближенная к конкурентному рынку. Признаки:

- число фирм на рынке – от 20 до 100;
- фирмы относительно небольшие;
- входные барьеры довольно невысокие;
- товар на этом рынке является дифференцированным, т.е. продукция, предлагаемая разными фирмами, различается качеством, функциональными особенностями, внешним видом, услугами, сопровождающими продажу, и т.д. В этих условиях покупатель воспринимает товар, предлагаемый разными фирмами, как разный независимо от того, насколько существенны различия;
- контроль над ценой ограничен. Поскольку товар каждой фирмы фактически имеет довольно много заменителей, в долгосрочном периоде контроль фирмы над рыночной ценой фактически отсутствует;

- методы конкурентной борьбы неценовые;
- фирмы независимы друг от друга и не могут согласовывать свои действия.

Примером монополистической конкуренции являются отрасли, производящие потребительские товары – продукты питания, одежду, обувь, мебель и т.д.

4. **Монополия** – тип рынка, где действует множество продавцов, но один покупатель. Соответственно, практически полностью контролировать рыночную цену и объем продукции будет покупатель.

4.3. Принцип максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмой в краткосрочном периоде

Существует два метода определения уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимум прибыли или минимизировать убытки. Самым простым и прямым методом определения точки максимальной прибыли является *метод сравнения совокупной выручки и совокупных издержек*. В данном случае принцип максимизации прибыли заключается в том, что фирма всегда максимизирует свою совокупную прибыль при таком объеме выработки, при котором совокупный доход TR превышает совокупные издержки TC на максимальную величину. На рис. 4.8 прибыль максимальна при выработке в Q_1 единиц, когда вертикальное расстояние между TR (total revenue) и TC (total cost) наибольшее. На графике это изображено точкой, определяемой объемом выработки соответствующей точки касания к кривой TC , которая является параллельной линии TR , как это и показано на графике. Точки Q_{e1} и Q_{e2} соответствуют критическому объему производства, при котором выручка (TR) равна издержкам производства (TC), т.е. производитель не получает чистой прибыли. Производя и реализуя объем продукции выше Q_{e1} и ниже Q_{e2} , фирма достигает безубыточности своей деятельности и получение прибыли (зона безубыточности Q больше Q_{e1} , но меньше Q_{e2}). При объеме выпуска меньше Q_{e1} или больше Q_{e2} фирма терпит убытки (зоны убыточности). E_1 и E_2 – это точки безубыточности, или мертвые точки, соответствующие выручке и объему выпуска, при которых фирма лишь покрывает доходами свои затраты, не имея при этом ни чистой прибыли, ни убытков.

Второй метод определения оптимального объема производства заключается в сравнении *предельного дохода* и *предельных издержек*.

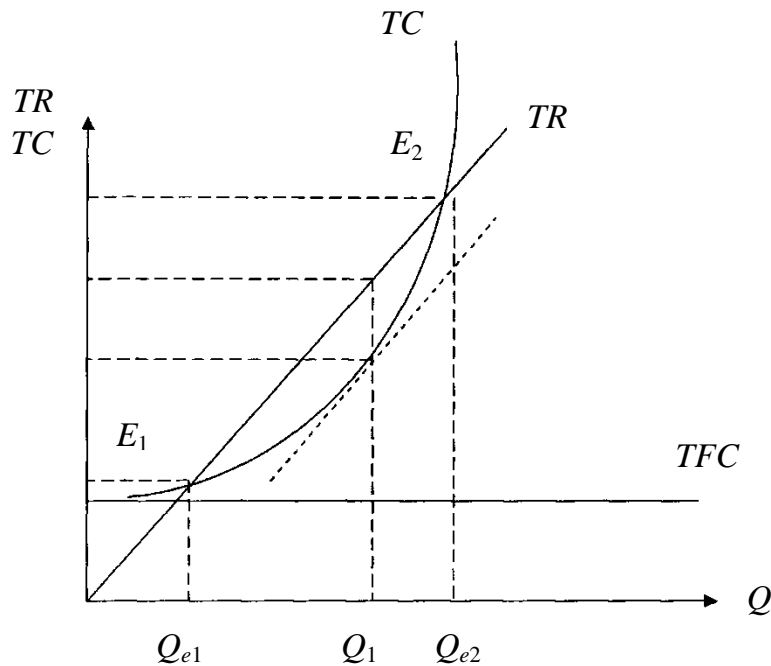


Рис. 4.8. Максимальная прибыль при объеме производства Q_1

Наибольшую прибыль обеспечат такой объем выпуска и такая цена, при которых предельный доход будет максимально приближен к предельным издержкам или равен им ($MR = MC$, или *marginal revenue = marginal cost*). Правильность этого допущения подтверждается здравым смыслом. Если предельный доход больше предельных издержек, то каждая произведенная единица добавляет к общему доходу величину больше той, что она прибавляет к общим издержкам, т.е. суммарная прибыль увеличивается. Обратное имеет место, когда предельные издержки выше предельного дохода. Это правило иллюстрирует рис. 4.9.

Кривая спроса для конкурентной фирмы – это горизонтальная линия. Горизонтальная линия спроса означает, что фирма может продавать любое количество продукции, но это не оказывает влияния на цену.

Отраслевая, или рыночная, кривая спроса отражает обратную зависимость (наклон вниз) и показывает, как готовность покупателя платить изменяется с изменением цены товара. В условиях абсолютно эластичного спроса, отображаемого горизонтальной кривой спроса для отдельной фирмы, фирма может продавать дополнительные

единицы продукции без снижения цены, т.е. предельная выручка равна цене при любой выработке – $MR = P$ (marginal revenue = price).

На рисунке воспроизведена динамика средних и предельных издержек фирмы: MC (marginal cost) – предельные издержки, ATC (average total cost) – средние общие издержки, AVC (average variable cost) – средние переменные издержки.

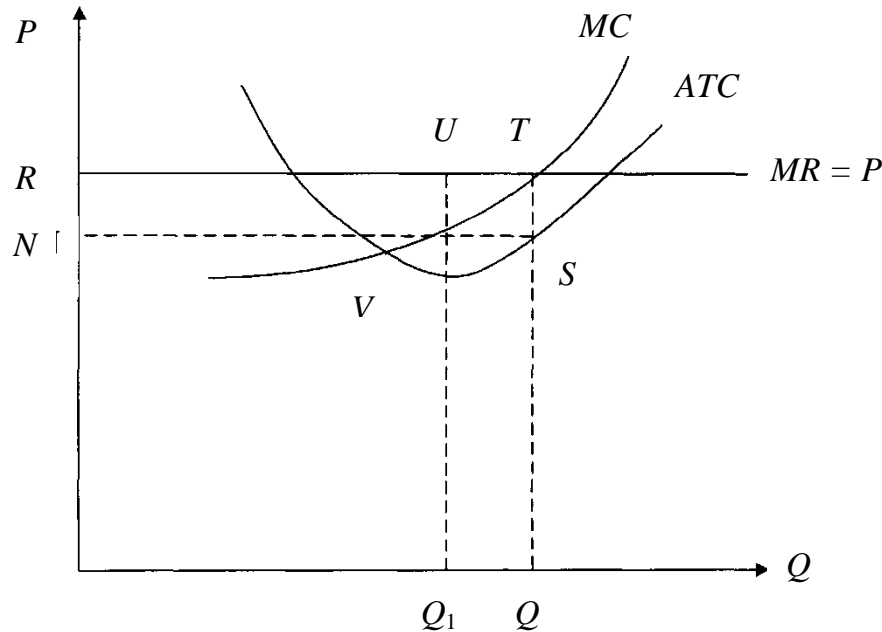


Рис. 4.9. Максимизация прибыли по правилу $MR = MC$

Производство в условиях равновесия составляет Q , потому что в точке T предельные издержки равны рыночной цене на товар $MR = MC$. Максимум чистой прибыли представлен площадью $NRTS$ как разница между общим доходом (TR – total revenue) (площадь прямоугольника $ORTQ$) и общими издержками (TC – total cost) (площадь $ONSQ$). Нетрудно догадаться, что в положении равновесия нет максимума прибыли на единицу продукции. Этот максимум измеряется разницей между средним доходом и средними издержками. Максимум прибыли на единицу продукции показан для производства Q_1 и измеряется отрезком UV . В точке V находится минимум средних общих издержек (ATC), в ней, таким образом, достигается лучшая из возможных комбинаций постоянных и переменных факторов производства. Следовательно, при цене более высокой по сравнению с минимальными общими средними издержками данная фирма расширяет производство выше точки оптимальной комбинации факторов производства. В итоге равновесие достигается только тогда, когда предельные издержки возрастают.

Имеется лишь один случай, когда фирма достигает положения равновесия в коротком периоде в точке оптимальной комбинации факторов производства. Это происходит, когда линия цены является касательной к кривой общих средних издержек в точке минимума последней (рис. 4.10). В этом положении фирма не имеет чистой прибыли, а получает только нормальную прибыль, поскольку цена и средние полные (включающие нормальную прибыль) издержки равны друг другу.

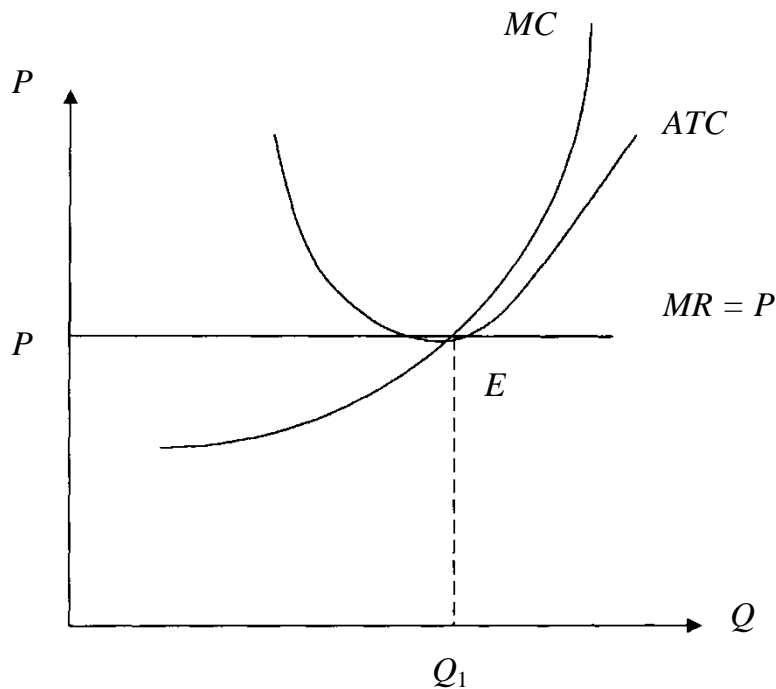


Рис. 4.10. Фирма в положении равновесия. При выполнении условия $MR = MC$ предельные полные издержки (ATC) равны предельному доходу (MR) и цене товара (P), чистая прибыль отсутствует

Правило максимизации прибыли может быть выражено еще одним методом: *совокупная прибыль максимальна при таком объеме выработки, при котором предельная прибыль равна нулю*. До тех пор, пока предельная прибыль положительна, функция совокупной прибыли растет и позволяет увеличивать выработку. Когда прибыль от следующей произведенной единицы обращается в ноль, достигается максимум функции совокупной прибыли. Если фирма будет продолжать и далее увеличивать выработку, то предельная прибыль станет отрицательной, и каждая последующая единица выработки будет приносить убытки.

4.4. Минимизация убытков краткосрочного периода

Но в краткосрочном периоде фирма может решать и задачу минимизации убытков. Убыточная фирма не успеваешь в краткосрочном периоде покинуть отрасль, соответственно ей нужно определить, при каком объеме выпускаемой продукции она будет нести минимальный убыток.

Фирмы, действующие в условиях чистой конкуренции, не имеют прибыли в коротком периоде, если рыночная цена ниже средних общих издержек (ATC). На рис. 4.11 показан случай, когда фирма несет убытки. При цене P_1 , меньшей ATC , но большей средних постоянных издержек (AVC), при любом объеме выпуска продукции фирма несет убытки. Однако, производя продукцию на уровне объема выпуска, при котором предельный доход равен предельным издержкам – $MR = MC$ (помня, что в рассматриваемом случае $MR = P$), фирма минимизирует убытки.

До сих пор мы анализировали процесс принятия фирмой решения об объеме выпускаемой продукции. Однако при некоторых условиях фирма принимает решение прекратить производство.

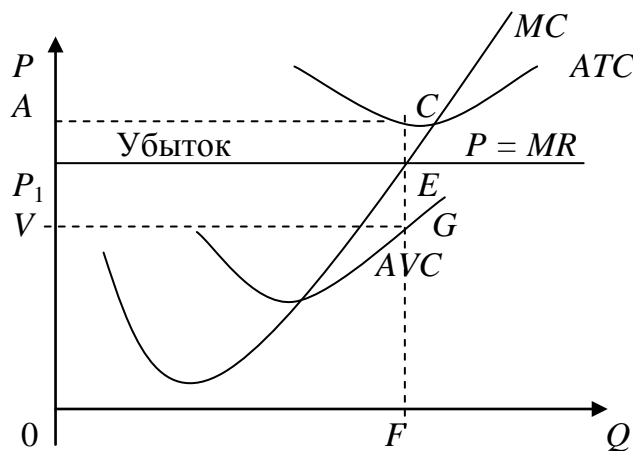


Рис. 4.11. Минимизация убытков при объеме производства Q_1 ($P = MR = MC$)

На рис. 4.11 площадь прямоугольника $OACF$ представляет величину общих издержек фирмы (TC – total cost), площадь прямоугольника $OVGF$ – величину переменных издержек (VC – variable cost), площадь прямоугольника $VACG$ – величину постоянных издержек fixed cost ($FC = TC - VC$), а площадь прямоугольника OP_1EF – величину общего дохода фирмы (TR – total revenue). Сравнивая величины

издержек и общего дохода, фирма может принимать решения о продолжении или прекращении производства.

То соотношение величины общих доходов (TR) и общих издержек (TC), обусловленное заданной ценой P , которое изображено на рис. 4.11, позволяет продолжать производство, так как доходы фирмы превышают переменные издержки и покрывают часть постоянных издержек. Если фирма приостанавливает производство, убытки возрастают до величины постоянных издержек.

Фирма принимает решение о прекращении производства, если доход от продолжающегося производства недостаточен, чтобы покрыть переменные издержки.

4.5. Условия равновесия долгосрочного периода для совершенно конкурентного рынка

В краткосрочном периоде на решение фирмы об изменении объема производства накладываются ограничения, связанные с постоянными ресурсами. В долгосрочном периоде эти ограничения снимаются, и фирма может выбирать из различных альтернатив. Она может изменить размеры своего завода, внедрить новую технологию или модифицировать свою продукцию. Более важно, что фирма может свернуть производство и выйти из отрасли, если получаемая ею прибыль ниже нормальной. С другой стороны, если прибыли достаточно привлекательны, в отрасль могут прийти новые фирмы.

В долгосрочном периоде так же, как и в краткосрочном, предельные издержки являются главным фактором, определяющим решения фирмы об объеме производства. Разница заключается в том, что предельное условие выбора оптимального выпуска в долгосрочной перспективе включает долгосрочные, а не краткосрочные предельные издержки. В долгосрочном периоде фирма будет производить такой объем выпуска, при котором предельный доход MR , равный цене, равняется долгосрочным предельным издержкам: $MR = P = LMC$ (long – run marginal cost). Фирма будет продолжать свою деятельность только в том случае, если она возмещает все свои издержки, включая альтернативную стоимость капитала и другие виды затрат, являющихся постоянными в краткосрочном периоде. Если цена слишком низка для возмещения всех ее издержек, фирма покидает отрасль. Таким образом, может быть сформулировано общее условие для долгосрочного периода: фирме следует осуществлять

свою деятельность только в том случае, если цена выше или равна долгосрочным общим средним издержкам.

Фирма покидает рынок, если доход, который принесет ей производственная деятельность, меньше общих издержек производства. Критерий прекращения производства: $P < ATC$.

Равновесие на рынке достигается в том случае, когда фирмы не стремятся ни к выходу из отрасли, ни к вступлению в отрасль. Это имеет место в случае, когда цена равна минимальным средним издержкам (рис. 4.12).

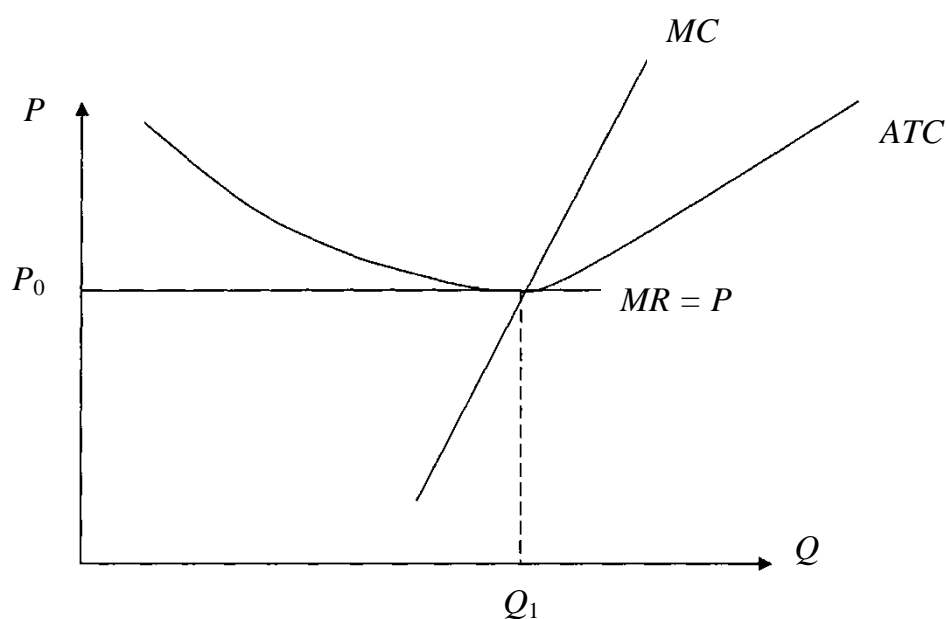


Рис. 4.12. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде в условиях конкурентного рынка

Вопросы для обсуждения

1. Объясните, почему фирма максимизирует прибыль при условии $MC = P$.
2. Приведите графические обоснования того, что при выполнении условия $MR = MC$ производство осуществляется при минимально возможных общих средних издержках.
3. При каких условиях фирма продолжает действовать на рынке как продавец, даже если не сможет получать от этого чистую прибыль?
4. Если ни одна из фирм не может влиять на цену, почему изменяется цена в ответ на изменения в средних отраслевых издержках?

5. Когда фирма получает нормальную прибыль, какова может быть величина экономической прибыли?

6. Объясните, почему фирма может минимизировать свои потери, продолжая действовать в краткосрочном периоде, если рыночная цена превышает AVC , но остается меньше AC .

7. Если цена капитала растет, цена краткосрочного равновесия для совершенно конкурентной отрасли не изменяется. Правильно ли это утверждение?

Тесты для самопроверки

1. Типичная фирма в совершенно конкурентной отрасли:
 - а) рассматривает рыночную цену продукта как данную;
 - б) может отчасти, но не полностью контролировать вхождение новых фирм в отрасль;
 - в) может продать больше продукта, только если снизит цену;
 - г) продает продукт, уникальный по сравнению с продуктами, которые продают другие фирмы отрасли.

2. Равновесный уровень выпуска конкурентной фирмы устанавливается при выполнении условия:
 - а) $MC = AVC$;
 - б) $MC = P$;
 - в) $MC = ATC$;
 - г) $MC = AFC$.

3. Если рыночная цена ниже AVC , то типичная фирма в конкурентной отрасли:
 - а) имеет чистую прибыль;
 - б) работает безубыточно;
 - в) закрывается и, возможно, покидает отрасль;
 - г) сокращает выпуск и повышает цену продукции.

4. Указать, что не является характерным для совершенно конкурентного рынка:
 - а) количество продавцов относительно велико;
 - б) фирмы могут свободно входить в отрасль и покидать ее;
 - в) каждый продавец устанавливает цену, максимизирующую его прибыль;
 - г) покупатели хорошо информированы о цене продавцов.

5. Если на рынке выполняются условия совершенной конкуренции, то в точке краткосрочного равновесия:

- а) цена товара равна предельным издержкам его производства;
- б) цена товара равна средним издержкам его производства;
- в) цена блага равна его предельной полезности;
- г) верны а) и б).

Рекомендуемая литература

1. Джуха, В.М. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие [для студентов вузов] / В.М. Джуха, Е.А. Панфилова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.

2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.

3. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник [для вузов] / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. Гл. 6–7.

4. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.

5. Экономика: учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2004.

5. ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

5.1. Типы рынков в условиях несовершенной конкуренции

Рынки, на которых либо покупатели, либо продавцы принимают в расчет свою способность воздействовать на рыночную цену, являются рынками несовершенной конкуренции. В табл. 5.1 приведены характерные черты трех укрупненных типов несовершенной конкуренции: монополистической, олигополии и монополии.

Классификацию основных рыночных структур традиционно производят при помощи четырех структурных переменных: однородность продукции, количество фирм, легкость входа и выхода, контроль над ценами.

Таблица 5.1

Основные типы рынков в условиях
несовершенной конкуренции

Структурная характеристика	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Число продавцов	Много	Мало	Один
Барьеры вхождения	Нет	Обычно есть	Да (нет вхождения)
Дифференциация продукции	Есть	Возможна	Нет (один продукт)
Контроль над ценами	Небольшой	Значительный	Ценоустанавливающий

Монополия. Термин «монополия» происходит от двух греческих слов, означающих «единственный продавец». Чистая монополия – это ситуация на рынке, когда существует единственный продавец товара и у товара не существует достаточно близких заменителей. Под этим термином принято обозначать и собственно единственного продавца товара.

Понятие чистой монополии представляет собой абстракцию. В экономической реальности довольно трудно отыскать ситуацию,

полностью соответствующую данной абстракции. Однако можно привести примеры действительно существующих фирм, которые в той или иной степени приближаются к теоретическим представлениям о монополии. Например, алмазный синдикат «Де Бирс» и некоторые другие компании.

Считается, что первыми монополиями были государственные монополии, которые появились в XVII в. Государство объявлялось единственным правомочным продавцом какого-то товара, обычно товара широкого потребления: табака, вина, соли. В России, например, соляная монополия была установлена указом Петра I в 1705 г. и существовала почти до 1862 г., более полутора веков.

Олигополия – это рыночная структура, в которой небольшому количеству продавцов противостоит множество покупателей. Термин «олигополия» используется для обозначения конкуренции между сравнительно малым числом конкурентов. Обычно на олигополистических рынках присутствуют от двух до десяти фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта. В реальной жизни олигополистическими отраслями являются автомобильная, металлургическая, алюминиевая, химическая, производство компьютеров и др.

Каждая фирма занимает на этом рынке такое положение, что ее решения и действия оказывают серьезное воздействие на конкурентов. Признаком олигополии является то, что действия одной фирмы прямо влияют на другие фирмы. В некоторых олигопольных отраслях фирмы сотрудничают, а в других – конкурируют.

Монополистическая конкуренция возникает в условиях, когда множество фирм продают неоднородный продукт на одном рынке. Монополистическая конкуренция похожа на ситуацию монополии, поскольку отдельные фирмы обладают способностью контролировать цену своих товаров. Она похожа и на совершенную конкуренцию, поскольку каждый товар продается многими фирмами, и на рынке существует свободный вход и выход. Монополистическая конкуренция отличается от совершенной конкуренции только в одном отношении: это множество продавцов, производящих дифференцированные продукты для множества покупателей.

Можно привести множество примеров рынков монополистической конкуренции – рынок книг, моющих средств, парфюмерии, мебели, спортивного инвентаря, рынок компьютерных игр и т.д.

5.2. Монополия

В современном понимании монополия – это ситуация на рынке, когда продавцы или покупатели могут, опираясь на свою экономическую силу, навязывать наиболее выгодные для себя условия продаж остальным участникам рынка.

Монополию часто отождествляют с крупным предприятием. Но монополией может быть некрупный банк – единственный в небольшом городе. Чистая монополия чаще проявляется на местных рынках, чем на национальных. Монополии поставляют такие коммунальные услуги, как газ, электричество, транспорт.

Отличительные черты монополии:

– одному продавцу противостоит большое количество покупателей (если на рынке единственному продавцу противостоит единственный покупатель, то такой рынок называется «двусторонней монополией»);

– отсутствие совершенных заменителей товара (монополист выступает единственным производителем единичной уникальной продукции, у которой нет близких товаров-заменителей, это вынуждает покупателей приобретать товар только у него);

– отсутствие свободного входа на рынок; входные барьеры многочисленны и разнообразны (например, наличие патентов, правительственных лицензий, квот, высоких пошлин на импорт товаров, контроль над источниками поступления сырья и других специфических ресурсов, высокие транспортные расходы);

– совершенная информированность о параметрах рынка (манипулируя в целях максимизации прибыли объемом производства или уровнем цены, монополист должен знать все возможные соотношения этих показателей).

5.2.1. Виды монополий

Закрытая монополия защищена от конкуренции юридически-ми ограничениями, например, патентной защитой, институтом авторских прав.

Открытая монополия возникает в том случае, когда фирма на некоторое время становится единственным поставщиком некоторого продукта, не обладая какой-либо специальной защитой от конкурентов. В такой ситуации часто оказываются фирмы, впервые вышедшие на рынок с новой продукцией.

Естественная монополия – монополия, обеспечивающая рынок каким-либо товаром или услугой с меньшими издержками, чем это сделали бы две или более фирм. В этом случае при любом объеме выпуска издержки минимальны тогда, когда продукцию выпускает единственная фирма. Примеры естественной монополии – электрические, газовые, железнодорожные компании, компании, обеспечивающие водоснабжение. Существование естественной монополии оправдывается с позиций экономической эффективности. Экономия от масштаба производства настолько велика, что единственная фирма может обеспечить продукцией весь рынок при меньших издержках, чем несколько открыто конкурирующих фирм.

В разных странах по-разному решают проблему регулирования естественных монополий. Так, в США естественные монополии остаются частными компаниями, во Франции они получают относительно самостоятельный статус в рамках общественного сектора экономики, а в России большинство естественных монополий в той или иной степени контролируются государством. Примерами российских естественных монополий являются «Газпром», «МПС», РАО «ЕЭС».

Монополия – это крайняя противоположность совершенной конкуренции. Будучи единственным поставщиком товара, монополист представляет собой целую отрасль. Это предопределяет отличие его поведения от поведения компании на совершенно конкурентном рынке.

5.2.2. Выпуск продукции, цена и предельный доход в условиях монополии

Теперь обратимся к тому, как монополия принимает решения по поводу объема производства продукции и установления цены.

Главное различие конкурентной фирмы и монополии заключается в способности монополии устанавливать цену на свою продукцию. Обратимся к кривым спроса для фирмы на конкурентном рынке и для монополии.

Кривая спроса на продукцию монопольной фирмы является наклоненной вниз кривой. Это объясняется обычными причинами. Если монополист поднимет цену на предлагаемый товар, покупатели сократят закупки. С другой стороны, уменьшая количество

реализуемой продукции, монополист способен воздействовать на цену в сторону ее повышения.

Если кривая спроса на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции предельно эластична, то у монополиста она стремится к максимальной неэластичности. Всякое изменение объема продукции, поставляемой монополистом на рынок, сопряжено с изменением ее цены. Совершенный конкурент продает любой объем продукции по существующей рыночной цене. Конкурентная фирма, будучи неспособной воздействовать на цену, максимизирует прибыль, лишь изменяя объем производства. Монополист, в отличие от конкурентной фирмы, способен максимизировать прибыль, варьируя как объем производства, так и цену.

Монополист должен снизить цену товара, чтобы продать больше. Поэтому предельный доход дополнительных продаж всегда ниже, чем цена предшествующих единиц продукции.

Числовой пример сделает это понятным. Фирма-монополист производит и продает 10000 штук товара в месяц по цене 100 рублей за единицу. Увеличение объема продаж вызовет уменьшение цены. Посмотрим, какое увеличение выручки фирмы даст каждая дополнительная единица товара. Для этого рассчитаем выручку при разных объемах продаж и предельный доход (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Расчет предельного дохода при расширении производства товара монопольной фирмой

Объем продаж, ед.	Цена, р.	Выручка, р.	Предельный доход, р.
10 000	100	1 000 000	–
12 000	95	1 140 000	70
15 000	85	1 275 000	45
18 000	76	1 368 000	31

На рис. 5.1 изображены кривые спроса и предельного дохода монополии. Эти кривые всегда начинаются в одной точке вертикальной оси, потому что предельный доход от первой продаваемой единицы продукции равен цене товара. Однако в силу причин, которые мы уже рассмотрели, предельный доход монополиста ниже цены. Таким образом, кривая предельного дохода монополии лежит ниже

ее кривой спроса. Предельный доход может быть и отрицательным. В этом случае при производстве дополнительной единицы продукции цена падает настолько, что вызывает снижение валового дохода фирмы даже при условии, что фирма увеличивает объем продаж.

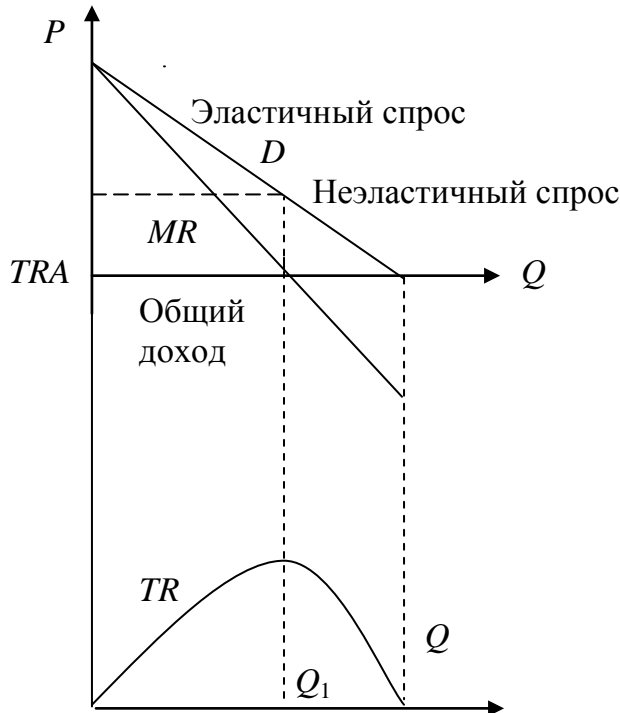


Рис. 5.1. Кривые спроса, предельного дохода и совокупного дохода монополиста

Этот же график иллюстрирует взаимосвязь между выпуском продукции, ценой и доходом TR для случая монополии. Поскольку и цена, и количество продукции изменяются в соответствии с кривой спроса, совокупный доход фирмы изменяется. По мере роста выпуска совокупный доход сначала возрастает, затем достигает максимума на уровне выпуска, равном Q_1 , и после этого падает. Если спрос эластичен, то падение цены вызывает увеличение совокупного дохода. Когда спрос неэластичен, то общий доход падает при уменьшении цены. Если кривая спроса имеет вид прямой, то ее верхняя часть отражает эластичный спрос, а нижняя неэластичный. Именно в этом заключена причина эффекта «холма дохода», который представлен на рис. 5.1. Монополист никогда не захочет понижать цену на эластичном отрезке своей кривой спроса, потому что при этом будет сокращаться совокупный доход и увеличиваться издержки производства, а значит, будет понижаться прибыль.

Теперь встает вопрос, какую определенную комбинацию цены и количества на эластичном отрезке кривой спроса выберет монополист, чтобы максимизировать общую прибыль?

5.2.3. Максимизация прибыли

Рассмотрим, как монополистическая фирма максимизирует прибыль в краткосрочном периоде. Конкурентная фирма максимизирует прибыль, регулируя объем продаж так, чтобы предельные издержки производства равнялись предельному доходу. Хотя монополия и может влиять на цену своего товара, предельный анализ максимизации прибыли одинаков как в случае конкуренции, так и при наличии монополии. Максимизация прибыли подразумевает, что предельный доход должен равняться предельным издержкам на выпускаемое количество продукции. Но предельный доход у монополиста всегда меньше, чем цена, по которой реализуется товар. Для конкурентной фирмы

$$P = MR = MC.$$

Для монополии

$$P < MR = MC.$$

Условие равенства предельного дохода и предельных издержек при максимизирующем прибыль объеме выпуска справедливо как в случае конкурентной фирмы, так и монополии. Разница состоит в том, как соотносится цена с предельным доходом и предельными издержками.

На рис. 5.2 к кривым спроса и предельного дохода добавлены кривые издержек фирмы-монополиста. Этот рисунок иллюстрирует такую комбинацию «цена-количество», которая приносит максимальную прибыль.

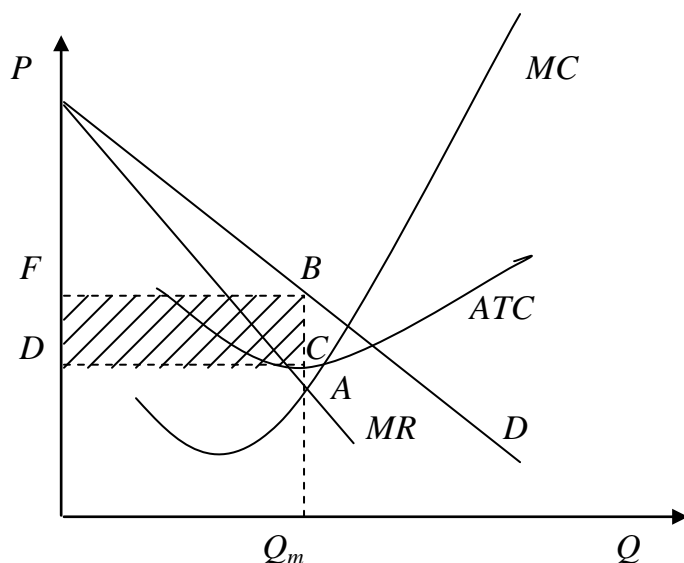


Рис. 5.2. Условия максимизации прибыли чистой монополии

Кривые спроса, предельного дохода и издержек содержат всю информацию, необходимую для определения объема выпуска, максимизирующего прибыль монополиста. В соответствии с правилом максимизации прибыли фирма устанавливает такой объем выпуска Q_m , при котором предельный доход равен предельным издержкам. Таким образом, объем выпуска, максимизирующий прибыль монополиста, определяется точкой пересечения кривой предельного дохода и кривой предельных издержек, на рис. 5.2 это точка A .

Как монополия определяет цену, которая максимизировала бы прибыль? Монополист изучает спрос на свой товар и устанавливает цену, которую покупатели желали бы заплатить за предлагаемый объем продукции. Итак, монополия определяет объем выпуска продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам, и использует кривую спроса для нахождения цены, соответствующей этому объему (точка B).

Теперь посмотрим, какую прибыль получает монополия. Вспомним, что прибыль равна разности совокупного дохода (TR – total revenue) и совокупных издержек (TC – total cost):

$$\text{Прибыль} = TR - TC.$$

Разделим и умножим правую часть на Q :

$$\text{Прибыль} = (TR/Q - TC/Q) Q,$$

где TR/Q – средний доход, равный цене P ;

TC/Q – средние совокупные издержки ATC .

Следовательно,

$$\text{Прибыль} = (P - ATC) Q = PQ - ATCQ.$$

На нашем графике величина прибыли измеряется площадью четырехугольника $FBCD$.

Принцип максимизации прибыли для фирмы-монополиста состоит в следующем: *монополист максимизирует прибыль при таких объемах производства и величинах цен, при которых $MC = MR$, а предельная прибыль от последней проданной единицы равна нулю.*

5.2.4. Долгосрочное равновесие в условиях чистой монополии

В долгосрочном периоде максимизирующая прибыль монополия расширяет свои операции до тех пор, пока количество выпускаемого товара не будет соответствовать равенству предельного дохода (MR) и долгосрочных предельных издержек ($LRMC$ – long-run marginal cost):

$$MR = LRMC.$$

При выполнении этого условия монополист получает экономическую прибыль сравнительно долгое время. Это обусловлено тем, что свободный вход на данный рынок для любых других продавцов затруднителен. Если бы новые фирмы появлялись в отрасли, то увеличилось бы предложение, а это в конечном счете снизило бы цену до уровня, который допускал бы только нормальную прибыль. В условиях долгосрочного равновесия на конкурентном рынке фирма должна функционировать, по крайней мере при наличии нормальной прибыли. Фирма просто уйдет с рынка, если она будет не в состоянии компенсировать свои долгосрочные средние издержки.

В отличие от случая совершенной конкуренции долгосрочное равновесие в условиях монополии не обязательно должно устанавливаться в точке минимума кривой долгосрочных совокупных издержек. Оно может быть достигнуто как при условии выпуска продукции ниже минимума на кривой долгосрочных средних издержек, так и при уровне выпуска продукции, превосходящем минимум на кривой долгосрочных средних издержек. Вне зависимости от конкретной величины долгосрочного равновесного выпуска монополист всегда выберет такой размер производства, который в наибольшей степени соответствует этому уровню выпуска. И последнее замечание. Цена, максимизирующая долгосрочную прибыль фирмы, будет ниже, чем цена, максимизирующая краткосрочную прибыль. Это происходит в связи с тем, что спрос на любой продукт более эластичен в долгосрочном периоде. Начиная с точки долгосрочного равновесия, фирма-монополист может временно увеличить прибыль, поднимая цены и сокращая выпуск продукции. Но более высокая цена приведет к сокращению спроса потребителей. При более высоких ценах прибыль монополиста будет меньше, чем при исходной цене долгосрочного равновесия.

5.2.5. Ценовая дискриминация

До сих пор мы предполагали, что монополист назначает одну и ту же цену для всех покупателей. Однако есть фирмы, которые устанавливают разные цены для разных покупателей на один и тот же продукт. В этом случае цены, установленные для разных покупателей, отражают несовпадение в издержках фирмы, связанных с индивидуальным подходом к обслуживанию этих покупателей. Такая

практика называется ценовой дискриминацией. Например, автотранспортное предприятие устанавливает разные цены на проездные билеты для обычных граждан, студентов и школьников. Музеи меньше берут за вход со студентов и пенсионеров. Цены билетов в театр варьируются в зависимости от того, какие ряды и места зала предпочитают зрители.

Отметим, что ценовая дискриминация невозможна на конкурентном рынке, так как фирма может продать все, что пожелает, по рыночной цене. Для того чтобы фирма имела возможность осуществлять ценовую дискриминацию, она должна обладать определенной властью над рынком.

5.2.6. Монополия и эффективность

Существует несколько распространенных заблуждений насчет поведения монополий по отношению к цене и выработке. Один из таких мифов: монополия взимает самую высокую цену. На деле цена монополиста, пусть и выше той, которая может установиться в условиях конкуренции, достаточно низка, чтобы позволить потребителям покупать максимизирующее прибыль количество товара.

Другой миф заключается в том, что монополист зарабатывает астрономические суммы. На самом деле спрос на продукцию может быть незначительным или неэффективность монополиста будет такой, что прибыльность не будет выше средней. Более того, недостаток конкуренции не способствует повышению эффективности и контролю издержек. Неэффективность и высокие издержки могут значительно снизить прибыльность монополиста.

Экономисты считают, что распространение монополий снижает экономическую эффективность. Во-первых, рыночная цена обычно выше на монопольном рынке, чем на конкурентном. Во-вторых, объемы выработки обычно ниже на монопольном рынке, чем конкурентном. В-третьих, на монопольном рынке эффективность использования ресурсов ниже по сравнению с конкурентным рынком. И последнее: монополист обладает властью над рынком, которая позволяет ему диктовать потребителям цены и объемы выработки.

Существует и другая точка зрения на проблемы монополии и эффективности. В частности, рассматриваются преимущества

монополии, выделенные Дж. Гэлбрейтом и Й. Шумпетером. Эти преимущества состоят в следующем:

1. Монополии или олигополии, имеющие высокую экономическую прибыль, располагают достаточными финансовыми ресурсами для инвестиций в научно-технический прогресс.

2. Высокие барьеры, которые существуют для входа новых фирм в отрасль, дают монополиям уверенность в том, что экономическая прибыль, которая является результатом использования в производстве научно-технических достижений, сохранится долгое время, и инвестиции в НИОКР дадут долговременную отдачу.

3. Получение монопольной прибыли за счет более высоких цен является стимулом инновационной деятельности.

4. Монополия стимулирует конкуренцию, так как монопольно высокие прибыли привлекают другие фирмы войти в отрасль.

5. В отдельных случаях монополия способствует снижению издержек и реализации эффекта масштаба, например естественная монополия.

5.2.7. Регулируемая монополия

В странах с рыночной экономикой действуют антимонопольные законодательства. Первый законодательный акт, направленный на ограничение власти монополий, был принят в США – закон Шермана (1890 г.). Он, отражая интересы покупателей, объявлял недействительными договоры, ограничивающие свободу торговли и ведущие к формированию монополий. Первая попытка создания антимонопольного законодательства в России была сделана еще в 1908 г. За образец был принят закон Шермана. Однако организации российских предпринимателей выступили против принятия этого закона, поэтому закон о борьбе с монополиями и недобросовестной конкуренцией появился в России только в 1991 г.

Еще один способ ограничения власти монополии – регулирование естественных монополий. В большинстве стран применяются различные меры законодательно-правового контроля, главными из которых являются прямое регулирование цен, предоставляемых услуг и уровня прибыльности, а также косвенное регулирование посредством налога на сверхприбыль. Важно отметить, что антимонопольное законодательство направлено не против крупных корпораций, «большого бизнеса» как такового, а против ограничительной деловой практики монополий, подрывающей эффективную конкуренцию.

5.3. Олигополия

Следует рассмотреть, как олигопольные фирмы принимают решения по объему производства и ценообразованию. Теория олигополии состоит из многих моделей. Самая простая модель поведения олигополистов – это модель дуополии, когда две фирмы конкурируют друг с другом. Модель дуополии впервые была представлена французским экономистом О. Курно. По Курно, каждая фирма считает объем производства своего конкурента постоянным, а затем принимает собственное решение по объему производства, это и называется *равновесием Курно*. При таком равновесии каждая фирма прогнозирует, сколько будет производить ее конкурент, и в зависимости от этого максимизирует прибыль.

Наиболее распространенные модели поведения олигопольных фирм: модель кривой спроса с перегибом, модели конкуренции по доле рынка, кооперативные и некооперативные стратегии конкуренции, модели ценового лидерства, а также модели теории игр.

Модели олигополии могут строиться на кооперации между фирмами или на отсутствии кооперации. Между этими двумя типами поведения на рынке существует разница. Выбор между кооперацией и некооперацией ведет к различным результатам. Крайними случаями являются открытый сговор и олигопольная война.

Некооперативное стратегическое поведение – это интенсивная конкуренция на олигополистическом рынке. Кооперативное стратегическое поведение означает, что олигополисты входят в сговор, при этом они могут действовать как единая монополия и могут договориться относительно цен, долей рынка, расходов на рекламу и т.п.

Крайняя форма кооперации олигополистов – создание картеля. Картель формируется с целью ограничения конкуренции для получения членами картеля монопольной прибыли. Примером международного картеля является ОПЕК – «Организация стран-экспортеров нефти». Члены картеля контролируют около трех четвертей мировых запасов нефти. ОПЕК стремится поднять цену на продукцию посредством согласованного сокращения объемов добычи нефти и определения квот – объемов производства каждого из государств-членов.

Фирмы могут не формировать картель в явном виде, а просто сотрудничать друг с другом. Такое сотрудничество часто называют молчаливым соглашением.

Модели ценового лидерства. Существует несколько форм ценового лидерства, не основанного на тайном сговоре. Одна из фирм действует на рынке как ценовой лидер, который устанавливает цену, чтобы максимизировать свои прибыли. Другие фирмы назначают

ту же цену, которая установлена лидером, и работают на уровне выпуска, максимизирующего их прибыли при этой цене. Фактически эти фирмы начинают принимать цену, установленную лидером как данную. Модель лидерства в ценах называется частичной монополией, потому что лидер устанавливает монопольную цену, основанную на его предельном доходе и предельных издержках. Соперничающие фирмы принимают эту цену как данную.

Лидерство в ценах является одной из форм скрытого сговора. Сговор – это явное или молчаливое соглашение между фирмами в отрасли с целью установления фиксированных цен и объемов выпуска или же для ограничения каким-то иным способом соперничества между ними.

Олигополистическое поведение, не основанное на сговоре (ломаная кривая спроса). При наличии ценового лидера цены могут сохраняться на постоянном уровне довольно долго. Лидер, рискуя утратить свое положение, не объявляет об изменениях, которые могут быть отвергнуты. Но и другие фирмы не изменяют свои цены, когда изменяются условия формирования издержек или спроса. Объяснение этому дает модель с ломаной кривой спроса. Фирма, не являющаяся ценовым лидером, полагает, что если бы она снизила цену, то ее соперники пошли бы по пути снижения, но если бы она повысила цену, то никто не последовал бы ее примеру (рис. 5.3).

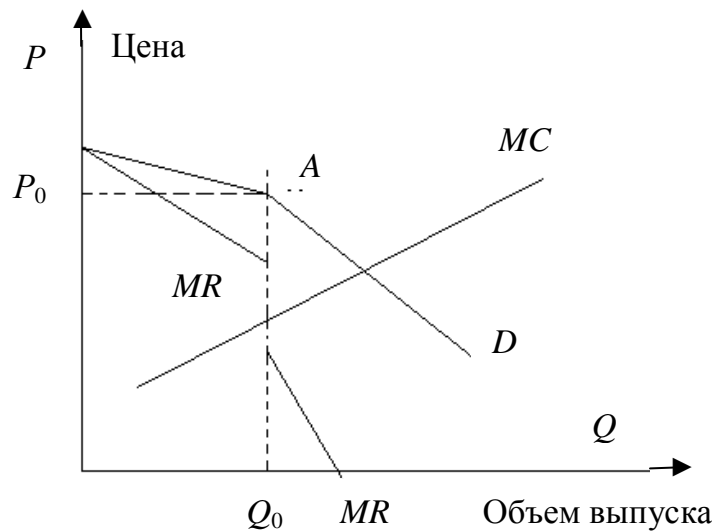


Рис. 5.3. Модель олигополистического поведения фирмы-нелидера, представленная ломаной кривой спроса

P_0 – действующая цена. Если бы нелидирующая фирма повысила цену выше этого уровня, то она потеряла бы часть своих покупателей и доходов. Для значений цены, выше действующей, кривая спроса на продукцию фирмы оказывается более эластичной. Если бы фирма снизила цену, то потеряла бы часть доходов, поскольку конкуренты

тоже снизили бы цены. Кривая спроса оказывается эластичнее при ценах выше действующей цены P_0 , чем при более низких ценах. Как видно на рисунке, наклон кривой спроса изменяется при цене P_0 , обуславливая перегиб кривой в этой точке.

Так как кривая спроса фирмы имеет излом, кривая предельного дохода прерывается. Нижняя часть кривой предельного дохода соответствует менее эластичной части кривой спроса и лежит ниже кривой предельных издержек. Верхняя часть кривой предельного дохода фирмы соответствует более эластичной части кривой спроса. Кривая предельных издержек проходит через разрыв кривой предельного дохода данной модели. Издержки фирмы могут меняться, не вызывая изменения цен.

Модель ломаной кривой спроса не объясняет принципов олигопольного ценообразования, в частности, она не объясняет, как устанавливается цена P_0 .

Для описания поведения олигополистов могут быть использованы модели теории игр, которые изучают стратегическое поведение людей. «Стратегическим» называют поведение в ситуации, когда принятие решения о дальнейших действиях предполагает анализ возможных ответных действий других субъектов рынка. Так как число фирм на олигополистических рынках невелико, каждая фирма должна выработать свою стратегию с учетом поведения других участников рынка. Стратегический выбор может делаться с привлечением всех переменных, включая цены, выработку, рекламу, модификацию продукции, НИОКР и другие сферы бизнеса, в которых фирмы зависят друг от друга. Результатом является награда за участие в игре, которая принимает форму прибыли.

Многие рынки, на которых имеет место конкуренция между относительно небольшим количеством крупных фирм, представлены в олигополистической форме. Поэтому, несмотря на высокий уровень концентрации производства, конкуренция между фирмами оказывается относительно интенсивной и по своим результатам приближается к совершенной конкуренции.

Появление новых фирм на рынке оказывает существенное воздействие на механизм его функционирования. Рынок, входение на который и выход с которого не требуют значительных затрат, характеризуется термином **потенциальная конкуренция**.

Давление потенциальной конкуренции со стороны новых фирм способно в определенной степени нейтрализовать антиконкурентный эффект олигополии, поэтому даже крупные фирмы опасаются завышать цены на своих уже поделенных рынках.

На практике же трудности олигополистического соглашения вытекают из разных условий спроса потребителей, высокой мобильности компаний, отлаженности рыночной инфраструктуры и, наконец, действующего антимонопольного законодательства.

5.4. Монополистическая конкуренция

Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции

Существуют два метода максимизации прибыли фирмой на рынке монополистической конкуренции.

Первый метод: монополистически конкурирующая фирма максимизирует прибыль при цене и выработке в условиях, когда $MC = MR$. Выполнение этого условия означает, что предельная прибыль от последней проданной единицы товара равна нулю.

Второй метод: фирма максимизирует прибыль при таком объеме производства, при котором общий доход максимально превышает совокупные издержки.

Рассмотрим первый метод максимизации прибыли фирмой. На рис. 5.4 показано равновесие фирмы в краткосрочном периоде времени.

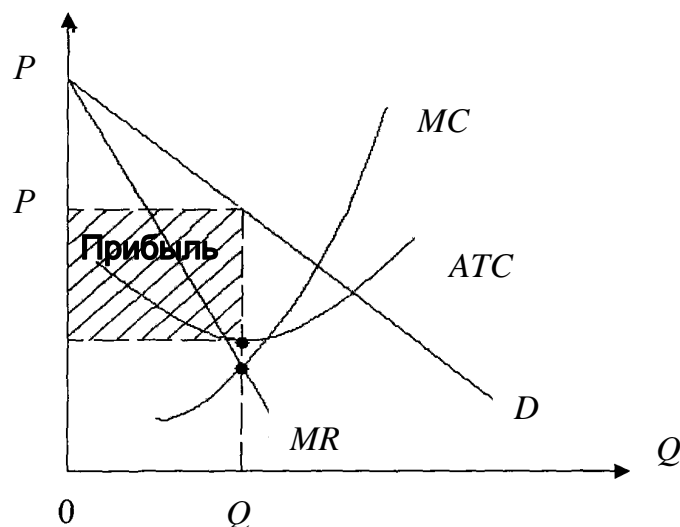


Рис. 5.4. Максимизация прибыли монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном периоде

Исходные условия равновесия: кривая спроса для фирмы не совпадает с кривой отраслевого спроса, но и не является горизонтальной, как на рынке совершенной конкуренции. В условиях монополистической конкуренции фирма характеризуется понижающимися кривыми спроса и предельного дохода. В этом состоит отличие модели фирмы в условиях монополистической конкуренции от модели

фирмы на рынке совершенной конкуренции. Эта разница объясняется наличием дифференцированной продукции. Поскольку каждый товар фирмы имеет собственные характеристики, которые отличают его от продукции других фирм, фирма монополической конкуренции имеет некоторую свободу в установлении цены на свой товар.

Поскольку фирма может продавать больше продукции по низким ценам и меньше по высоким, кривая спроса представлена наклонной линией, выражающей обратную зависимость спроса от цены. Наличие большого количества товаров-заменителей делает кривую спроса отдельной фирмы высокоэластичной.

Так как кривая спроса монополистически конкурирующей фирмы понижается, и для увеличения сбыта она должна снижать цену, предельный доход от каждой следующей проданной единицы товара оказывается меньше, чем от предыдущей единицы этого товара. Следовательно, кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса.

На пересечении кривых MR и MC находится объем производства Q , максимизирующий прибыль. Так как соответствующая цена P превышает средние издержки, фирма в состоянии получать прибыль. На рис. 5.4 величина прибыли показана заштрихованным прямоугольником.

В соответствии со вторым методом максимизации прибыли фирмой в условиях монополистической конкуренции величина прибыли является наибольшей при таком объеме выработки, при котором разница между совокупным доходом и совокупными издержками наиболее велика. На рис. 5.5 представлены кривые общего дохода (TR) и общих издержек (TC). Фирма фиксирует чистую прибыль в диапазоне выработки от Q_1 до Q_3 единиц. Максимальная прибыль имеет место при выработке Q_2 единиц.

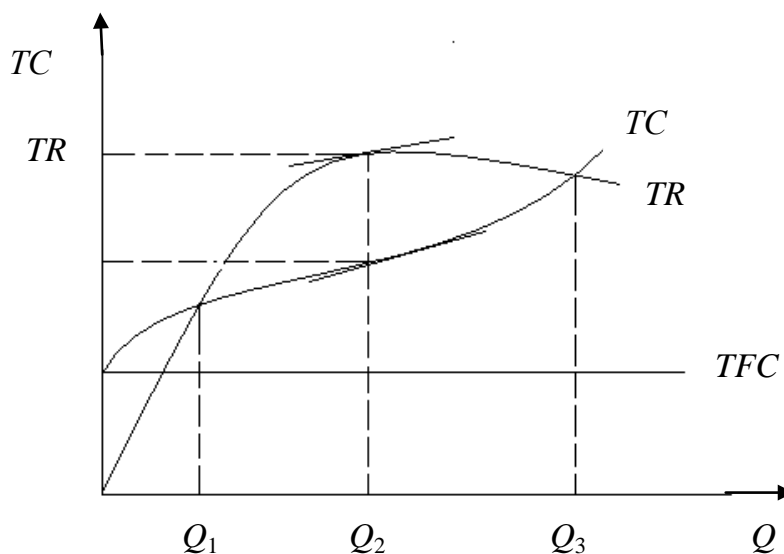


Рис. 5.5. Максимизация прибыли фирмой в условиях монополистической конкуренции

Если конкуренция обостряется, то благодаря легкому доступу на рынок в отрасль входят новые фирмы. По мере выпуска ими дополнительного количества товаров фирма будет сокращать свою долю реализации на рынке. Ее кривая спроса будет смещаться вниз. Если в краткосрочном периоде кривая спроса (D) на продукцию фирмы опускается ниже кривой общих издержек (ATC), она несет убытки. На рис. 5.6 изображено такое состояние фирмы, в котором она минимизирует свои убытки.

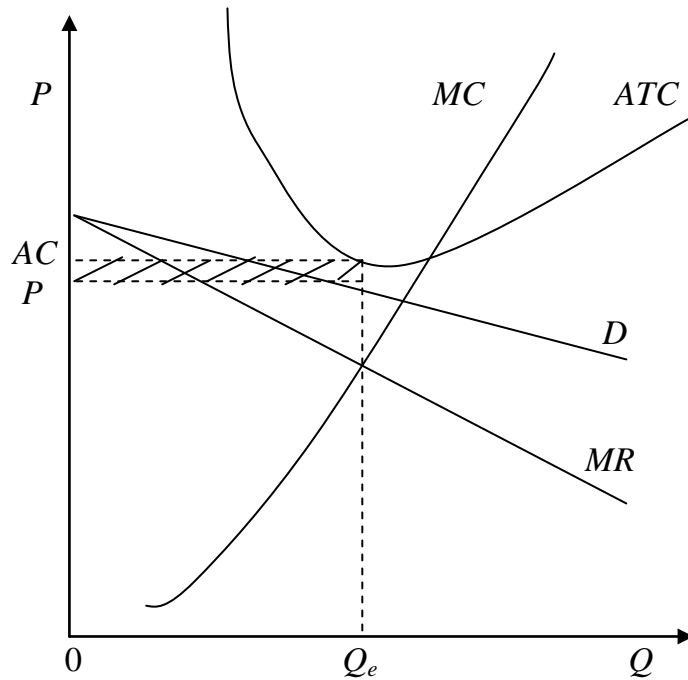


Рис. 5.6. Объем выпуска фирмы, минимизирующей убытки и действующей в условиях монополистической конкуренции в краткосрочном периоде

Убыточность значительного числа фирм отрасли с монополистической конкуренцией возможна только в краткосрочном периоде времени, поскольку ведет к выходу части фирм из отрасли, в результате чего сокращается отраслевое предложение товаров. Отдельная фирма в этом случае имеет возможность увеличить свою долю продаж на рынке. В рассматриваемой модели это проявляется в смещении кривой спроса вправо и вверх.

На долгосрочном периоде для большинства фирм отрасли устанавливается равновесие, которое характеризуется равенством средних полных издержек цене товара при объеме производства, определяемом исходя из правила $MC = MR$. В этих условиях фирма имеет нормальную прибыль, чистая прибыль отсутствует. Применяемая нами модель выглядит таким образом, как это изображено на рис. 5.7.

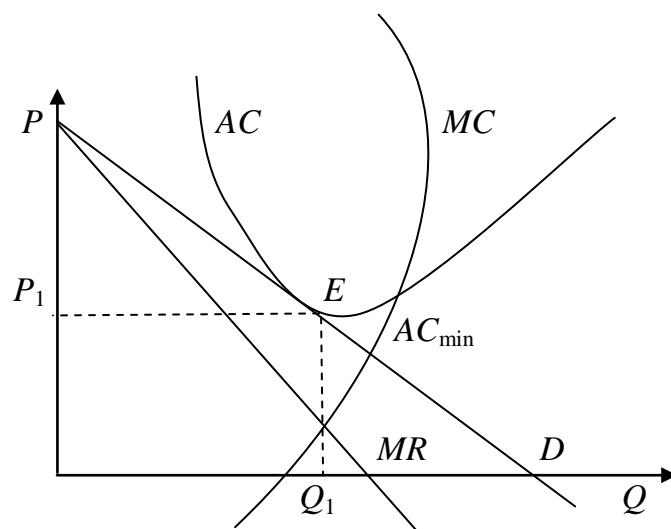


Рис. 5.7. Равновесие фирмы на рынке монополистической конкуренции в долгосрочном периоде

Монопольно конкурентные рынки характеризуются наличием относительного разнообразия товарных знаков и разработкой новых видов продукции, улучшением качества выпускаемых товаров.

Преследуя цель максимизации прибыли, фирма в условиях монополистической конкуренции может следовать трем базовым стратегиям. Во-первых, использует отличную от конкурентов цену: чтобы привлечь покупателей, цена обычно устанавливается ниже цены конкурентов. Во-вторых, фирма предлагает покупателям продукцию, отличную от продукции конкурентов, путем ее дифференциации или реализации стратегии специализации. В-третьих, активно используется реклама или другие меры стимулирования сбыта для привлечения покупателей и увеличения объема продаж, выручки и доли рынка.

Вопросы для обсуждения

1. Что имеют в виду экономисты, когда характеризуют рынок как рынок несовершенной конкуренции?
2. Как устанавливаются цены и выпуск продукции, максимизирующие прибыль на рынках несовершенной конкуренции?
3. Что имеется в виду, когда фирму определяют как монополистическую?
4. Каково различие между ценой и выпуском в конкурентной отрасли, ценой и выпуском у монополиста? Считаете ли вы наличие монополии на рынке нежелательным явлением в экономике?

5. Какие свойства у рынка олигополии? Может ли олигополист вести себя как чистый монополист?

6. Почему можно сказать, что монополистический конкурент устанавливает цену как монополист, но получает только нормальную прибыль в долгосрочном периоде?

7. Каковы условия равновесия цены и выпуска монополюно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде? Что произойдет, если в отрасль войдет слишком много новых фирм?

8. Объясните, почему некоторые экономисты доказывают, что слишком большое разнообразие и реклама социально расточительны?

Тесты для самопроверки

1. Монополистическая фирма максимизирует прибыль, когда:

- а) $P = MC = AC$; в) $P > MR = AC$;
б) $P > MR = MC$; г) $P > MC = AC$.

2. Причина, в силу которой монополист сталкивается с убывающей кривой спроса:

- а) количество продукции, продаваемой монополистом, влияет на цену продукции;
б) MR отрицательный вдоль всей кривой спроса;
в) отрасль состоит из нескольких фирм, продающих одинаковую продукцию;
г) спрос на его продукцию всегда неэластичен.

3. Если картель полностью контролирует цену и объем выпуска, то он будет вести себя как:

- а) монополия;
б) совершенный конкурент;
в) отрасль;
г) ценовой лидер.

4. Кривая спроса для монополистического конкурента является:

- а) совершенно эластичной;
б) совершенно неэластичной;
в) высокоэластичной;
г) ломаной.

Рекомендуемая литература

1. Джуха, В.М. Микроэкономика [Текст]: учеб. пособие [для студентов вузов] / В.М. Джуха, Е.А. Панфилова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник [для вузов] / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. Гл. 7–8.
4. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.
5. Экономика: учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2004.

6. РЫНОК РЕСУРСОВ

Рынок факторов производства (или рынок ресурсов) отличается тем, что на нем производители, которые раньше были продавцами товаров, выступают как покупатели, обеспечивая производственный процесс необходимыми ресурсами. Расходы производителей в данном случае становятся доходами для продавцов ресурсов, поэтому уровень доходов в обществе зависит от уровня развития производства, от его потребностей в ресурсах, от их рационального распределения между отдельными производителями.

Как любой рынок, рынок факторов производства через спрос и предложение регулирует рациональное распределение имеющихся в стране ограниченных ресурсов между их отдельными потребителями. Формирование спроса и предложения на рынке ресурсов имеет некоторые особенности.

Спрос на ресурсы носит производственный, вторичный характер. Ресурсы необходимы производителю, чтобы произвести продукт для конечного потребления. Поэтому чем более востребован данный продукт, чем больше его нужно для удовлетворения потребностей, тем больше спрос на ресурсы, потребляемые в процессе его производства. Соответственно, если спрос на конечный продукт снижается, то снижается и спрос на соответствующие ресурсы.

Отдельные виды ресурсов не могут участвовать в производстве обособленно: они функционируют только в определенных комбинациях и взаимодополняют друг друга. В то же время ресурсы взаимозамещаемы: машины и оборудование можно заменить рабочей силой, и наоборот, природные материалы – искусственными и т.п. Поэтому, когда один вид ресурсов по каким-либо причинам дорожает, изыскивается возможность замены его более дешевым ресурсом, соответственно на него возрастает спрос. А увеличение спроса может привести к увеличению цены на конкретный ресурс. Поэтому изменение цен на один из ресурсов всегда ведет к изменению цен на другие ресурсы.

Предложение факторов производства зависит прежде всего от специфики определенного рынка. Дело в том, что рынок факторов производства складывается из трех видов рынка: рынка труда, рынка земли, рынка капиталов. В зависимости от типа ресурсов, которые продаются, формируется предложение. Однако общим для всех рынков является то, что количество ресурсов, предлагаемых к продаже, ограничено по сравнению с потребностями в них фирм.

Правило оптимизации использования ресурсов (или правило наименьших издержек) аналогично *правилу оптимизации потребления*. Наименьшие издержки обеспечиваются тогда, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый предельный доход. Если каждый вводимый фактор производства используется до тех пор, пока его цена не станет равной предельному доходу, фирма сможет максимизировать свою прибыль.

Так как цены на ресурсы формируются с учетом спроса на продукцию, для производства которой они предназначены, а цена равна предельному доходу, полученному от дополнительной единицы приобретаемого ресурса, то доходы, получаемые собственниками ресурсов от их реализации, формируются на основе принципа (или закона) предельной производительности. Этот закон предполагает распределение дохода в соответствии с тем, что создает каждый ресурс. Он применим как к вещественным, так и к личным факторам производства.

Считается, что это один из более действенных принципов распределения доходов. Но у него тоже есть слабые стороны. Он не может обеспечить полное равенство в распределении доходов, поскольку существует неравенство в размерах собственности на ресурсы, принадлежащей каждому субъекту рынка. Качество такой собственности различно.

Распределение доходов происходит на разных рынках. Мы начнем рассмотрение с рынка труда.

6.1. Рынок труда

Значительная часть населения любой страны для получения доходов продает свою рабочую силу, вступая в трудовые отношения найма. **Наем** – это форма экономических отношений, посредством которой фирмой приобретается такой ресурс, каким является рабочая сила. Вступая в отношения найма, работник продает принадлежащий ему ресурс – рабочую силу. Рабочая сила есть способность к труду. Для торговли ею существует особый рынок – рынок труда.

В большинстве стран мира используются два основных способа купли-продажи рабочей силы: индивидуальные трудовые контракты и коллективные соглашения (договоры).

Рынок труда позволяет работникам найти работу, а покупателям (работодателям) – нанять работников, которые им требуются для

ведения производственной, коммерческой или иной деятельности. Специфика рынка труда заключается в том, что товар – рабочая сила неотъемлема от самого работника. Поэтому для защиты своих интересов как продавцов трудового ресурса наемные работники объединяются в профессиональные союзы. Промышленники и предприниматели тоже объединяются в союзы, чтобы отстаивать свои интересы в качестве покупателей рабочей силы. В связи с этим становится очевидным, что на этом рынке законы спроса и предложения подвержены воздействию внерыночных сил, поэтому следует принимать во внимание психологические, социальные, национальные, культурные, духовные и прочие аспекты поведения человека.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда оказывает влияние целый ряд факторов. Так, предложение определяется, во-первых, демографическими факторами (уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой); во-вторых, степенью экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения; в-третьих, процессами миграций.

Со стороны субъектов спроса главным фактором, оказывающим влияние на динамику занятости, является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла и научно-технический прогресс.

Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы. Современный рынок труда носит двойственный характер: на нем функционируют два не конкурирующих друг с другом рынка рабочей силы или два сегмента единого рынка рабочей силы.

Один рынок охватывает специалистов с высшим образованием, управляющих и администраторов всех звеньев, высококвалифицированных рабочих, техников, административно-вспомогательный персонал и работников средней квалификации. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации. Этот рынок характеризует высокая мобильность рабочей силы, имеющей возможности для профессионального роста, значительная конкуренция за рабочие места.

Другой рынок охватывает работников, специальность которых не требует особенной подготовки и высокой квалификации. Здесь заняты работники сферы обслуживания (официанты, прислуга, уборщики и т.д.), неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих. На этом рынке наблюдается относительно высокий уровень безработицы и текучести кадров, слабые карьерные перспективы.

К рабочей силе в развитых странах относят всех занятых и ищущих работу, включая военнослужащих. Существует термин «экономически активное население», под ним статистика учитывает всю гражданскую рабочую силу, за исключением военнослужащих. Это основная часть трудовых ресурсов, так как остальное трудоспособное население учится, занято только в домашнем хозяйстве или служит в вооруженных силах и т.д. Экономически активное население мира в 1997 г. оценивалось в 2784 млн человек, что составило 47,8 % всего населения мира, в том числе мужчин – 50 %, женщин – 40 %. При этом в развитых странах сосредоточено всего 16 % экономически активного населения мира, а основная доля трудовых ресурсов приходится на Восточную и Юго-Восточную Азию (35 %), Южную Азию (20 %) и Тропическую Африку (10 %).

Занятые – это лица обоего пола, участвующие в общественном производстве в рассматриваемый период. Эффективность использования трудовых ресурсов определяется количеством рабочих часов в год, приходящихся на одного занятого. Этот показатель достигает самого высокого уровня в новых индустриальных странах: Республика Корея (2547 чел.), Чили (2400 чел.). Ниже этот показатель в развитых странах: Япония (2017 чел.), США (1945 чел.), Великобритания (1880 чел.), Россия (1441 чел.). Все занятые подразделяются на работающих полную и работающих неполную рабочую неделю.

В наиболее развитых странах с рыночной экономикой наемные работники составляют в среднем около 90 % всей рабочей силы, такой же процент их и в России. Определенную часть рабочей силы составляют так называемые самостоятельные работники, являющиеся в своей массе мелкими предпринимателями, не использующими, как правило, наемный труд, и многие лица свободных профессий (адвокаты, журналисты, писатели, художники, врачи и другие, не работающие по найму).

Отраслевая структура занятости. В развитых странах сдвиги в отраслевой структуре занятости происходят по трем главным направлениям:

- удельный вес населения, занятого в сельском и лесном хозяйстве, достиг в 1997 г., вероятно, минимального уровня: в Великобритании 2,5 %, США – 3,1 %, Германии, Швеции – 5,6 %, Канаде – 4,7 %, Франции – 8 %, Японии – 10 %;
- снижается доля занятых в промышленности и строительстве;
- продолжает расти доля занятых в сфере услуг.

В профессиональной структуре рабочей силы преобладающей категорией стали работники преимущественно умственного труда – так называемые белые воротнички. Численность работников физического труда сокращается как абсолютно, так и относительно.

6.2. Основные направления государственного регулирования рынка труда

Теоретической основой деятельности государства на рынке труда длительное время служили такие направления идей, как кейнсианство и институционализм. С начала 80-х гг. возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику. В 90-е гг. государство вновь расширило свое влияние на сферу труда прежде всего через увеличение ассигнований на образование и подготовку кадров.

Среди основных направлений государственного регулирования рабочей силы можно выделить следующие программы:

- стимулирование роста занятости и увеличение числа рабочих мест в государственном секторе;
- подготовка и переподготовка кадров;
- содействие найму рабочей силы;
- социальное страхование безработицы (т.е. правительство выделяет средства на пособия безработным).

Наем и оплата труда. В настоящее время кадровая работа фирмы связана с практической политикой, основанной на теории человеческого капитала. Сам термин «человеческий капитал» означает образование, квалификацию, знания, навыки и опыт работающих. Различия в заработной плате являются следствием неодинаковых инвестиций в человеческий капитал по категориям работников. Чем больше инвестиций, тем выше доходы, улучшаются и показатели экономической деятельности фирм. В настоящее время предприниматели рассматривают затраты на образование, подготовку и переподготовку рабочей силы не как издержки производства, которые необходимо минимизировать, а как производственные инвестиции.

Наиболее распространенными формами оплаты труда являются повременная, сдельная, коллективная и премиальная.

Повременная оплата труда зависит от отработанного времени и тарифной ставки (оклада). Сдельная форма предполагает оплату труда работников по количеству (объему) произведенной продукции

требуемого качества. Разновидностью сдельной оплаты труда является бригадная или коллективная: начисляется общая сумма зарплаты и индивидуально каждому работнику на основании единого наряда по конечным результатам работы всего коллектива. Премияльная форма предусматривает дополнительную оплату к повременному или сдельному заработку.

В последнее десятилетие повышается роль повременной зарплаты, поощрительные и гибкие формы вознаграждения за труд, при этом основой является тарифная система.

Наиболее типичными формами и принципами оплаты труда можно назвать:

1) премии и бонусы за экономию сырья и материалов, прирост производительности труда и улучшение качества продукции;

2) аналитическую систему оценки трудового вклада, где в баллах оцениваются многие факторы процесса труда: квалификация работника, объем работы, ее качество, финансовые результаты деятельности фирмы;

3) метод оценки результатов труда административно-управленческого и инженерно-технического персонала, основанный на достижении поставленных целей и включающий следующие основные этапы:

– установление перечня главных обязанностей работника на определенный срок;

– определение сферы ответственности к каждой функциональной обязанности;

– установление единицы измерения по каждой категории ответственности;

– установление индивидуальных «стандартов исполнения», которые соотносятся с расчетными стандартами (эту систему используют 75 % американских фирм);

– использование системы тарифных ставок рабочих, стимулирующих достижение высоких конечных результатов по параметрам качества, овладение смежными и прочими профессиями, особенно по ремонту оборудования;

– участие работников во владении акциями предприятия.

В сфере трудовых отношений заметным явлением стало развитие экономической демократии – системы, которая включает демократизацию собственности фирмы в форме привлечения работников к ее владению, а также участия работников в управлении фирмой в форме предоставления им значительной производственной автономии

и представительства рядовых работников в руководящих структурах фирмы; контроль в определенных пределах со стороны работников за деятельностью администрации, предоставления им права голоса при принятии ключевых производственных решений. Важными элементами экономической демократии в фирме считается также регулярное информирование работников о ситуации в фирме, наличие постоянно действующей системы подготовки и переподготовки кадров, использование различных дополнительных доходов в зависимости от прибыльности фирмы, создание «кружков качества» и других форм активного участия работников в делах фирмы.

6.3. Рынок земли

Специфика земельных отношений. Под рынком земли следует понимать не только куплю-продажу земли, но и предоставление ее в аренду. Рынок земли включает в себя также природные ресурсы и продукты, получаемые при их использовании, и непосредственно связан с сельскохозяйственным производством.

Специфику сельскохозяйственного производства определяет:

- зависимость от природно-климатических условий, сезонный характер хозяйственной деятельности, недостаточно высокая концентрация производства и особый уклад трудовой деятельности и жизни;
- низкая эластичность спроса на большинство продуктов, что имеет своим следствием либо рост цен без сокращения продаж (развитие процесса инфляции издержек), либо снижение цен, которое ведет не к наращиванию покупок сельскохозяйственной продукции, а к росту покупок промышленных товаров.

Специфика рынка земли обуславливает несовершенство и ограниченность возможностей использования в полном объеме рыночного механизма. Сегодня во многих развитых странах сложилось избыточное предложение сельскохозяйственной продукции, что вызывает падение цен до уровня, когда невозможно покрыть затраты. Наступает банкротство. Другим специфическим фактором являются «ножницы цен», которые характеризуются отставанием темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию от темпов роста цен на промышленную продукцию. Все перечисленное требует введения в действие механизма государственного регулирования. С одной стороны, оно направлено на поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей в форме субсидий или льготных кредитов, с другой – призвано

сгладить противоречия между динамикой цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

Рынок земли специфичен. Во-первых, земля, являясь бесплатным даром природы, в то же время является объектом купли-продажи; с ней связаны земельные арендные отношения.

Во-вторых, все земельные участки подразделяются на лучшие, средние и худшие в зависимости от природно-климатических условий, а также от их местонахождения. В основе этого деления лежит естественное плодородие почвы, т.е. продуктивность земли. Но оно может быть улучшено в результате дополнительных вложений в землю труда и капитала. Это улучшение плодородия почвы называется *экономическим*. Оно возможно практически на любых участках, однако имеет определенные границы, связанные с известным законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

В-третьих, хозяйственная деятельность на земле порождает два вида монополий: монополию на землю как объект хозяйствования и монополию на землю как объект собственности.

Первый вид монополии обеспечивает абсолютное право распоряжения землей и ее хозяйственного использования. Человек, взявший земельный участок в аренду, может заняться любым видом сельскохозяйственной деятельности для получения наибольшей прибыли.

Второй вид монополии связан с исключительным правом собственности на землю ее собственником и получением ренты за отдаваемую в аренду землю.

В-четвертых, положение земли и других природных ресурсов является строго фиксированным, что делает ее предложение абсолютно неэластичным. Надо заметить, что с развитием НТП фиксированное предложение сельскохозяйственных земель относительно, так как постоянно происходит их выбытие или вовлечение в хозяйственный оборот.

В-пятых, если признается абсолютная неэластичность предложения земли, то спрос на нее выступает определяющим фактором формирования ренты.

Спрос и предложение земли. Плата за пользование землей выступает в форме арендной платы, которая включает в себя главную составляющую – *земельную ренту*, являющуюся своеобразной ценой, уплачиваемой арендатором земельному собственнику.

Движение по любой кривой спроса (аналогично рис. 2.1) выражает функциональную зависимость спроса на землю от цены. Рента выступает в качестве независимой переменной. Если спрос на землю возрастает при фиксированном предложении ее, то соотношение между спросом и предложением уравнивается повышением рентных платежей (смещение кривой спроса вверх и вправо, аналогично рис. 2.3).

6.4. Рента и арендная плата

Рента и арендная плата на землю различаются. Они совпадают, если не осуществлялись капиталовложения, направленные на улучшение плодородия земли или в находящиеся на арендуемой земле постройки, сооружения. Иначе арендная плата, помимо ренты, включает в себя выплату процента на вложенный капитал, а также амортизационные отчисления на основной капитал.

Образование цен на сельскохозяйственную продукцию специфично: цены диктуются худшими условиями производства, т.е. в основе рыночных цен лежат цены сельскохозяйственной продукции, полученной с худших земельных участков. В связи с этим на лучших и средних землях в силу большей урожайности появляется возможность получить больший доход в форме дополнительной прибыли.

Диктат цен худших по своему плодородию и местонахождению земельных участков обусловлен тем, что земля – ограниченный ресурс, и не вся земля может быть вовлечена в хозяйственный оборот. Конечно, понятие «худшие земельные участки» носит исторический, относительный во времени и пространстве характер: новые технологии и средства обработки земли вовлекают в хозяйственный оборот новые земли.

Если хозяйственный субъект и собственник являются одним и тем же лицом, то со средних и лучших земель владелец урожая, продав продукцию, получит избыточную прибыль.

В случае, когда субъект ведет хозяйство на земле, арендуемой у собственника, эта дополнительная прибыль превращается в ренту и присваивается земельным собственником. Данная рента называется дифференциальной. Она получается с лучших и средних земель и по своей величине дифференцирована в зависимости от плодородия почвы.

Дифференциальная рента может выступать в двух формах. *Дифференциальная рента I* может быть получена только с лучших и средних по своему естественному плодородию земельных участков. Худшие земельные участки не приносят дифференциальную ренту I. В этой ренте находит свое проявление более высокая продуктивность лучших и средних земельных участков при вложении равновеликих капиталов и труда по сравнению с продуктивностью худших земельных участков, которые являются базой для формирования рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию. Следовательно, изъятие дифференциальной ренты I, рассматриваемой как результат проявления сил природы, ставит всех товаропроизводителей в равные условия хозяйствования, ибо по своей естественной продуктивности лучшие и средние земельные участки тем самым приравниваются к худшим.

Дифференциальную ренту II можно получить с любого земельного участка. Она появляется с повышением экономического плодородия почвы за счет дополнительных вложений в него капитала и труда. Дифференциальная рента II связана с технико-экономическим прогрессом в сельском хозяйстве, ростом производительности труда и капитала, что повышает продуктивность сельскохозяйственных угодий.

Дифференциальная рента II создает дополнительные прибыли. Товаропроизводитель, заключив договор с собственником об аренде, допустим, худшего земельного участка на 20 лет, обязуется выплачивать стабильную ренту. Однако, вступив в права хозяйствования, арендатор может начать усиленно заниматься мелиорацией земли, использовать новые технологии и технику, т.е. наращивать вложение капитала и труда. В результате по своей продуктивности участок может перейти в разряд средних. Дополнительный урожай обеспечит получение арендатором добавочной прибыли.

И только по истечении срока арендного договора собственник земельного участка может повысить ренту на ту величину, которая равна добавочной прибыли. В этом случае добавочная прибыль арендатора трансформируется в дифференциальную ренту II собственника земельного участка. И это вполне законно, так как предоставляемый в аренду на новый срок земельный участок обладает уже более высоким плодородием и продуктивностью по сравнению с имевшимся плодородием 20 лет назад. В этом проявляются противоположные интересы собственников земли и арендаторов: первые стремятся к заключению соглашения об аренде на относительно непродолжительные

периоды времени с целью добиться присвоения дифференциальной ренты II; вторые – к заключению арендного договора на как можно более длительный срок с тем, чтобы иметь свободу хозяйственного маневра с расчетом на перспективу и на присвоение добавочной прибыли от монополии на землю как объекта хозяйствования.

Наконец, дифференциальные ренты I и II, с одной стороны, – это составляющие издержек сельскохозяйственного предпринимателя, так как ему приходится их выплачивать из выручки как затраты, связанные с арендой земли, а с другой – это излишек стоимости, возникающей из более высокой производительности сил природы, труда и капитала.

Абсолютная рента может быть получена с худших земель. Владелец получает ее со всех земельных участков одинаковой величины и размеров. Изъятие дохода в виде дифференциальной ренты с лучших и средних участков приводит к тому, что по своему плодородию и продуктивности они приближаются к состоянию худших участков. Поэтому абсолютная рента взимается также с лучших и средних участков.

Арендатор, уплатив ренту, должен получить прибыль, которая соответствовала бы средней норме прибыли, формируемой в других сферах хозяйственной деятельности, или которая получается в соответствии со средними издержками. В противном случае он не будет заниматься сельскохозяйственной деятельностью.

Цена земли, как и любого товара, определяется взаимодействием спроса и предложения. Однако субъект, желающий приобрести земельный участок, рассматривает альтернативные варианты: положить деньги в банк или купить участок земли. Поэтому при неизменных условиях цену земли можно выразить так:

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента}}{\text{Процентная ставка}} 100 \%$$

Цена земли находится в прямой зависимости от величины ренты, получаемой с продаваемого участка, и в обратной зависимости от процентной ставки. В самом деле, цена земли – это покупная цена не земли, а той земельной ренты, которую она приносит. В этом экономическом ее содержании ренту можно рассматривать как процент на капитал.

6.5. Рынок капитала

Сущность капитала и его функции. Капитал представляет собой сложное явление, имеющее несколько форм проявления в процессе своего функционирования. Первоначально капитал представляет собой вещь, деньги, которые направляются в область хозяйственной деятельности, т.е. инвестируются. Поэтому капитал выступает в форме авансированной стоимости. Однако стоимость авансируется с целью получения прибыли.

В процессе своего движения капитал выполняет различные функции:

- создание условий для производства (денежный капитал);
- организацию и управление производством с целью получения стоимости, превышающей авансируемую стоимость (производительный капитал);
- реализацию произведенных товаров и их стоимости (торговый капитал).

Кругооборот капитала – это такое его движение, при котором, проходя различные стадии и выполняя соответствующие функции, он возвращается в первоначальную форму. Оборот капитала совершается, если полностью возмещается авансированная стоимость. Скорость оборота капитала измеряется временем его оборота и числом оборотов его в год.

Капитал по характеру своего движения распадается на основной и оборотный. Основной капитал, участвуя в процессе производства, переносит свою стоимость на выпускаемую продукцию по частям. Стоимость износа основного капитала, аккумулируемая в амортизационном фонде и предназначенная для возмещения средств труда, называется **амортизационными отчислениями**. Отношение суммы амортизационных отчислений к стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

Оборотный капитал затрачивается на наем рабочей силы и покупку предметов труда, которые в процессе производства полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию, т.е. входят в ее стоимость.

Важную роль в хозяйственной жизни общества играет **ссудный капитал**, с которым, с одной стороны, связана аккумуляция свободных денежных ресурсов, а с другой – возможность получения денежных ресурсов для развития хозяйственной деятельности. Эти отношения называются **кредитными отношениями**, для которых характерны следующие признаки: возвратность, срочность, плотность, гарантированность.

Другой превращенной формой капитала является фиктивный капитал, представленный ценными бумагами и получивший самостоятельное движение параллельно с реальным капиталом, который он призван представлять. Ценные бумаги приносят доходы в виде дивидендов и процентов. Они продаются и покупаются. Ценные бумаги имеют номинальную и реальную стоимость.

Номинальная цена – это сумма, обозначенная на ценной бумаге. Реальная стоимость зависит от ее цены на рынке. При прочих равных условиях рыночная цена акций (курс акций) находится в прямой зависимости от величины дивиденда и в обратной – от процентной ставки. Ценные бумаги подразделяются на титулы собственности (акции) и долговые обязательства (облигации, векселя, ноты). **Акция** – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенного пая в капитал акционерного общества и дающая право на получение дивиденда. Долговые обязательства выражают кредитные отношения.

Предложение капитала и спрос на него. Главным источником предложения капитала являются сбережения. Очевидно, что из совокупного дохода одна часть расходуется на приобретение необходимых благ и услуг (это текущие расходы или текущий спрос), другая образуется из сбережений, которые и выступают в роли предложения денег в рамках возникающего инвестиционного спроса на них.

Таким образом, всякий доход, остающийся после уплаты налогов, используется для целей потребления и сбережения. По мере нарастания доходов сбережения увеличиваются по нелинейной зависимости: чем больше доходы, тем больше проявляет себя склонность к сбережению.

Спрос на капитал связан с инвестиционным процессом, т.е. ростом или сокращением капитальных вложений в производственные мощности и оборудование, жилищное строительство. Специфика инвестиционного процесса заключается в том, что расходы приходится нести в настоящем, а доходы появляются только в будущем с завершением ввода производственных мощностей в эксплуатацию и выпуском продукции. Необходимы тщательные расчеты, сопоставляющие расходы с будущей прибылью. За основу ожидаемой эффективности принимается процентная ставка независимо от того, прибегаем ли мы к ссуде или используем собственные средства. Чем выше уровень процентной ставки, тем менее привлекательным представляются собственные проекты, тем ниже склонность к инвестициям.

Ориентируясь на процентную ставку, предприниматели сталкиваются с номинальными и реальными ставками.

Оценка капитала. Оценка предприятия представляет собой мнение или расчет стоимости определенного объекта собственности в определенный момент времени. Такую оценку часто называют *оценкой бизнеса*, используя понятие «*обоснованная рыночная стоимость*», т.е. цена, по которой собственность переходит в руки покупателя.

Существуют три основных подхода к оценке предприятия: доходный, рыночный и затратный.

Доходный подход основывается на оценке будущих доходов от оцениваемого предприятия. Для оценки используются два основных метода: капитализация дохода и дисконтирование будущих доходов (дисконтирование денежного потока). Главным является метод капитализации, который состоит в том, что рыночная стоимость объекта прямо пропорциональна денежному доходу и обратно пропорциональна ожидаемой ставке капитализации (ожидаемой ставке дохода):

$$C = R/r \cdot 100 \%,$$

где C – рыночная стоимость,

R – годовой доход,

r – ожидаемая ставка капитализации (ожидаемая ставка дохода).

Под ставкой капитализации (ставкой дохода) понимается уровень доходности данного объекта, выраженный в процентах. Этот метод применяют при стабильном доходе и чаще используют при оценке недвижимости. Например: сдали квартиру в центре столицы за 300 долл. в месяц на 5 лет. Ставка банковского срочного валютного депозита составляет 10 % годовых. Это означает, что при годовом доходе 3600 долл. рыночная стоимость квартиры составляет 36 тыс. долл.

Метод дисконтирования будущих доходов связан с принятием решений об инвестициях в течение того времени, на которое рассчитан инвестиционный проект. Для этого необходимо сравнить издержки и ожидаемый доход. Другими словами, надо располагать способом для сравнения стоимости капитала в настоящий момент с той величиной, которую он приобретет в некоторый будущий момент в виде прибыли. Этот процесс соотношения расходов и доходов, разнесенных во времени, называют **дисконтированием**. Для вычисления суммы, соответствующей текущим инвестициям, вложенным на количество лет t при заданной норме процента p , используется формула сложных процентов:

$$V_t = V_0 \left(1 + \frac{p}{100} \right)^t,$$

где V_t – возросший капитал за t лет,

V_0 – первоначальный денежный капитал,

p – процентная ставка.

Преобразовав эту формулу, легко подсчитать, какой сумме будет соответствовать текущий капитал в будущем. Например, располагая суммой 100 тыс. р., через 2 года при 10 % годовых можно получить 121 тыс. р. В этом случае 100 тыс. р. через 2 года будут соответствовать 82644 р. первоначальной суммы. Такое дисконтирование, или разнесение текущих расходов и будущих доходов, помогает рассчитать последствия принимаемых решений в предпринимательской деятельности, где особенно важен учет фактора времени (пример без учета инфляции).

Рыночный подход состоит из трех основных методов оценки:

- метода рынка капиталов,
- метода сделок,
- метода отраслевой оценки.

Метод рынка капиталов основан на ценах продажи акций сходных фирм на мировых фондовых рынках. Для оценки требуется детальная финансовая информация по представительной группе сопоставимых фирм.

Метод сделок основан на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций. Здесь тоже используются оценочные коэффициенты: цена (прибыль и цена), балансовая стоимость.

Метод отраслевых оценок основывается на наличии устоявшихся показателей оценки в отдельных отраслях. Например: стоимость рекламного агентства оценивается в 75 % годовой прибыли; хлебопекарни – как сумма 15 % годового объема продаж и стоимости оборудования и товарных запасов.

Затратный подход представлен прежде всего методом оценки накопленных активов. Он включает в себя оценку финансовых, материальных (земля, здания, сооружения, машины, оборудование) и нематериальных (квалификация, торговая марка и др.) активов на основе балансового отчета с учетом различного рода поправок (износ, старение и пр.).

На практике при оценке того или иного предприятия используются все оценочные подходы для получения более надежного результата.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы особенности формирования спроса и предложения на рынке ресурсов?
2. В чем сущность рынка труда, его специфика, и какие факторы влияют на его динамику в реальной экономической жизни?
3. В чем сущность теории человеческого капитала, и каковы основные направления государственного регулирования рынка труда?
4. Назовите наиболее распространенные формы и принципы оплаты труда.
5. В чем специфика сельскохозяйственного производства и рынка земли?
6. Что такое рента и арендная плата, в чем сущность дифференциальной ренты I, дифференциальной ренты II и абсолютной ренты?
7. Как формируется спрос и предложение земли, и из чего складывается цена земли?
8. Каковы особенности рынка капитала, из чего складывается предложение капитала, и с чем связан спрос на капитал?
9. Что такое оценка капитала, из чего складывается три основных подхода к оценке предприятия – доходный, рыночный и затратный?

Тесты для самопроверки

1. Рыночный спрос на ресурсы – это:
 - а) спрос со стороны всех фирм отрасли;
 - б) спрос отдельной фирмы;
 - в) спрос всех фирм всех отраслей, в которых используется данный ресурс;
 - г) все ответы не верны.
2. Реальная зарплата – это:
 - а) сумма денег, получаемых на руки каждым работником;
 - б) сумма начисленной зарплаты;
 - в) номинальная зарплата, скорректированная на величину инфляции;
 - г) сумма зарплаты по месту основной и дополнительной работы.

3. Источником заемных средств могут быть:
- а) сбережения населения;
 - б) амортизационный фонд, собственные средства и прибыль фирм;
 - в) государственные финансы;
 - г) все ответы верны.
4. Предложение земли:
- а) абсолютно неэластично;
 - б) характеризуется единичной эластичностью;
 - в) абсолютно эластично;
 - г) эластично;
 - д) неэластично.

Рекомендуемая литература

1. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М., 1997.
4. Экономика: учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2004.

7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

7.1. Система национальных счетов

Для характеристики развития экономики страны используется совокупность взаимосвязанных показателей – система национальных счетов (СНС), которая была разработана статистической комиссией ООН. Эта система макроэкономических показателей учитывала и анализировала деятельность экономических субъектов по пяти секторам:

- нефинансовые предприятия или производственные фирмы;
- домашние хозяйства;
- финансовые учреждения и корпорации;
- государственные административные учреждения;
- заграница (хозяйственные агенты за пределами границ данной страны, внешнеторговые связи).

Взаимосвязи между этими секторами охватывают практически все виды операций с товарами и услугами, доходами и финансами. Данные СНС представлены в виде балансовых таблиц, позволяющих охарактеризовать состояние экономики и динамику экономического роста. При составлении таблиц используется принцип двойной записи: каждая операция имеет плательщика и получателя, поэтому записывается один раз как ресурсы, второй – как использование.

Первый вариант СНС был принят в 1953 г. В 1968 году принята новая версия международного стандарта СНС. Она включала: свободные счета; производство, потребление, использование капитала; счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат. Именно во втором стандарте СНС была важная особенность – разделение по секторам. С 1993 г. действует третья модификация СНС, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики. СНС охватывает производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг в домохозяйстве. С 1993 г. в СНС включена оценка теневой экономики.

Рассмотрим теперь основные макроэкономические показатели.

Центральным макроэкономическим показателем, характеризующим деятельность в сфере производства товаров и услуг, является **валовой внутренний продукт (ВВП)**. Это рыночная стоимость всей конечной продукции и услуг в экономике за год. При этом учитывается годовой объем товаров и услуг, созданный предприятиями, расположенными на территории страны. Под **конечной продукцией**

понимают те товары и услуги, которые приобретаются потребителем для конечного использования, а не в качестве сырья и не для перепродажи. Те же товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку, или несколько раз перепродаются, прежде чем попасть к конечному потребителю, называются **промежуточной продукцией**. Если при подсчете *ВВП* учитывать не только конечную, но и промежуточную продукцию, то возникает двойной счет. Рассмотрим это на примере. Предположим, что производство шерстяного костюма, прежде чем он попадет в руки конечного потребителя, включает 5 стадий:

1. Фермер, разводящий овец, продает предприятию по переработке шерсти шерсть на сумму 60 долл.

2. Фирма изготовит из нее ткань и продаст ее производителю костюмов за 100 долл.

3. Из ткани изготовят костюм и продадут его оптовому продавцу одежды за 125 долл.

4. Продавец продаст его магазину за 175 долл.

5. Покупатель – конечный потребитель приобретет этот костюм за 250 долл.

Если сложить сумму всей промежуточной продукции, то получится $60 + 100 + 125 + 175 + 250 = 710$ долл. Но при этом стоимость шерсти была учтена пять раз, т.е. имел место многократный счет. Реально же было создано стоимости на 250 долл. Таким образом, реальный показатель стоимости конечного продукта оказался существенно завышенным.

7.2. Добавленная стоимость

Чтобы избежать двойного счета, используют такой показатель, как добавленная стоимость. Это разница между продажами готовой продукции фирмы и расходами на покупку сырья, материалов, энергии и услуг других компаний. Добавленная стоимость показывает, каков реальный вклад фирмы в создаваемый продукт.

Рассчитаем добавленную стоимость на каждой стадии производства в принятом примере:

1. $60 - 0 = 60$ долл.

2. $100 - 60 = 40$ долл.

3. $125 - 100 = 25$ долл.

4. $175 - 125 = 50$ долл.

5. $250 - 175 = 75$ долл.

Сумма всех добавленных стоимостей составила 250 долл. ($60 + 40 + 25 + 50 + 75$), т.е. равна цене конечной продукции – костюма. Таким образом, при подсчете *ВВП* следует суммировать не стоимость конечной продукции, а добавленную стоимость.

ВВП может быть подсчитан двумя способами:

1) по расходам – как сумма всех расходов на покупку произведенной в данном году конечной продукции;

2) по доходам – как сумма всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году.

В подсчет *ВВП* по расходам входят:

– личные потребительские расходы (C), которые включают в себя расходы на покупку предметов длительного пользования (бытовая техника, одежда), предметов текущего потребления (продукты питания, одежда, бытовая химия и т.д.) и оплату услуг (врачей, юристов, образовательные услуги и т.д.);

– валовые частные инвестиции (Ig), куда входят расходы на покупку машин, оборудования, а также изменения в запасах сырья, материалов, топлива, готовой продукции;

– государственные закупки товаров и услуг (G), ресурсов, за исключением трансфертных платежей;

– чистый экспорт (X_n), который представляет собой разность между экспортом и импортом страны.

$$ВВП = C + Ig + G + X_n$$

В подсчет *ВВП* по доходам включаются:

– доходы владельцев факторов производства (зарботная плата, прибыль корпорации, рента, процент на капитал), куда входят доходы всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в географических рамках данной страны как резидентов, так и нерезидентов;

– амортизационные отчисления;

– косвенные налоги на компании и нераспределенная прибыль.

При этом объем расходов на покупку товаров и услуг, произведенных в данном году, должен быть равен доходу, полученному от производства товаров и услуг данного города:

$$ВВП \text{ по доход.} = ВВП \text{ по расх.}$$

Кроме того, при подсчете *ВВП* необходимо исключить так называемые непроизводительные сделки, так как они ничего не добавляют к производству товаров и услуг. К ним относятся:

1) чисто финансовые сделки, которые, в свою очередь, также подразделяются на несколько видов:

- а) государственные трансфертные платежи – выплаты, не связанные с предоставлением взамен товаров и услуг, представляющие собой перераспределение *ВВП* (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице, пенсии, стипендии, субсидии и т.д.);
- б) частные трансфертные платежи – разовые выплаты из частных фондов, денежные переводы и подарки от родственников и т.д.;
- в) сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т.д.), которые не увеличивают текущее производство, а представляют собой лишь обмен активами, размещенными в ценных бумагах;

2) продажа подержанных вещей – сделки, которые не отражают текущего производства и включают в себя повторный счет, так как уже однажды были учтены в *ВВП* прошлых лет.

Наряду с *ВВП* используется еще один макроэкономический показатель – **валовой национальный доход (ВНД)**. *ВНД* учитывает рыночную стоимость конечной продукции, созданной гражданами страны как на территории данной страны, так и за рубежом. Таким образом, расчет *ВНД* основан на критерии принадлежности фактора производства резиденту или нерезиденту данной страны, т.е. *ВНД* учитывает деятельность предприятий по национальному, а *ВВП* – по территориальному признаку. Например, если российская фирма имеет филиал в Украине, его деятельность будет учтена в *ВНД* России и *ВВП* Украины.

ВНД равен *ВВП* минус налоги на производство и импорт за вычетом субсидий, оплата труда и доходы от собственности, подлежащие выплате остальному миру, плюс корреспондирующие статьи, подлежащие получению из остального мира.

Таким образом, *ВНД* — это сумма сальдо валовых первичных доходов, подлежащих получению резидентскими институциональными единицами или секторами.

В экономической теории используется еще один показатель – потенциальный *ВВП*. Это уровень *ВВП*, соответствующий полной занятости всех ресурсов.

7.3. Индекс цен

Рассматривая динамику *ВВП* за определенный промежуток времени, необходимо учитывать такое явление, как инфляция. *ВВП*, измеренный в текущих ценах, т.е. без учета инфляции, называется номинальным. Его динамика не дает истинной картины экономического развития страны. Например, если номинальный *ВВП* в 2006 г. возрастает на 5 % по сравнению с 2005 г., непонятно, за счет чего произошел этот рост, за счет увеличения производства или за счет роста цен. Поэтому для получения истинной картины необходимо очистить цены от влияния инфляции, т.е. применить индекс цен. Он рассчитывается как отношение цен набора товаров и услуг (рыночной корзины) данного года к цене аналогичной «рыночной корзины» базового года.

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100 \%$$

Простейший способ приведения *ВВП* некоторого года к ценам базового года – это деление номинального *ВВП* на индекс цен. В результате получается показатель, называемый реальным *ВВП*, т.е. *ВВП*, измеренный с учетом инфляции или постоянных цен базового года.

Индекс инфляции может рассчитываться по различным группам товаров, по отраслям, по территориям. Реально рассчитываются индексы потребительских товаров, отраслевые индексы, индексы инвестиционных товаров, а также индекс *ВВП* или индекс-дефлятор. Для расчета каждого индекса используется соответствующий набор товаров или корзина товаров.

Наряду с *ВВП*, *ВНП* используются и другие показатели, которые рассчитываются на основе *ВВП*. Это, в первую очередь, **чистый внутренний продукт (ЧВП)**. Он показывает, что реально производство данного года добавило к благосостоянию общества, т.е. годовой объем производства, который национальная экономика в состоянии потребить, не сокращая производственные мощности предыдущих периодов. *ЧВП* меньше *ВВП* на сумму амортизационных отчислений, так как они не повышают благосостояния общества, а идут на восстановление капитала:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизация.}$$

Еще одним важным показателем национальных счетов является **национальный доход (НД)** – это чистый доход общества, сумма

доходов владельцев факторов производства – зарплаты, процента, прибыли и ренты. Он меньше *ЧВП* на величину косвенных налогов:

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

Используется такой показатель СНС, как **личный располагаемый доход (ЛД)** – доход, полученный домохозяйством в отличие от заработанного, поскольку часть заработанного дохода не поступает в распоряжение населения (следует вычитать взносы на социальное страхование, налоги на прибыль и т.д.). В то же время часть дохода могут составить трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности. Фактически личный располагаемый доход – это доход, который находится в личном распоряжении члена общества и расходуется на потребление и сбережение:

$$ЛД = НД - \text{Взносы на социальное страхование} - \text{Налоги на прибыль} - \text{Нераспределенная прибыль корпораций} - \text{Индивидуальные налоги} + \text{Трансфертные платежи.}$$

Существует еще один показатель, характеризующий благосостояние общества – **чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ)**. Он учитывает те формы, которые не отражены в предыдущих показателях, но тем не менее существенно влияют на состояние экономики страны (истощение ресурсов; домашняя работа, которая не имеет рыночной оценки, но повышает благосостояние и т.д.).

$ЧЭБ = ВВП - \text{Денежная оценка отрицательных факторов, влияющих на благосостояние (теневой бизнес, истощение ресурсов, изменение климата, загрязнение окружающей среды)} + \text{Нерыночная деятельность в денежной оценке (ремонт квартир, аппаратуры и т.д.)} + \text{Денежная оценка свободного времени.}$

Вопросы для обсуждения

1. Какими способами рассчитывается *ВВП*? Какие виды сделок не учитываются при подсчете *ВВП*?
2. Что такое повторный счет, и как избежать его при подсчете *ВВП*?
3. В чем различие между *ВВП* и *ВНП*?
4. Охарактеризуйте систему национальных счетов. Какие показатели, кроме *ВВП*, используются при характеристике макроэкономического развития?

Тесты для самопроверки

1. В состав *ВВП* включаются:
 - а) услуги домашней хозяйки;
 - б) покупка подержанного автомобиля;
 - в) покупка акций у брокера;
 - г) стоимость нового учебника в местном магазине;
 - д) покупка облигаций у корпорации.

2. Если из национального дохода вычесть налоги на прибыль корпораций, нераспределенную прибыль и взносы на социальное страхование, а затем прибавить чистые трансфертные платежи, то полученная сумма – это:
 - а) амортизация;
 - б) *ВНП*;
 - в) располагаемый доход.

3. Если объем реального *ВВП* снизился на 6 %, а численность населения в том же году сократилась на 3 %, то:
 - а) реальный *ВВП* на душу населения снизился;
 - б) реальный *ВВП* на душу населения увеличился;
 - в) реальный *ВВП* увеличился, а номинальный снизился;
 - г) номинальный *ВВП* не изменился.

4. Валовые частные инвестиции учитываются при расчете:
 - а) *ВВП* по методу потока доходов;
 - б) *ВВП* по методу потока расходов;
 - в) располагаемого дохода;
 - г) личного дохода.

Рекомендуемая литература

1. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. Гл. 9.
2. Чепурин М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004. Гл. 16.
3. Экономика: учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2004. Гл. 20.
4. Экономическая теория [Текст] / под ред. В.Д. Камаева. – М., 2000. Гл. 12.

8. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

8.1. Сущность и виды безработицы

Безработица – социально-экономическое явление, при котором часть активного, трудоспособного населения оказывается незанятой в производстве товаров и услуг.

Трудоспособное население – это все население страны, за исключением лиц моложе 16 лет и старше пенсионного возраста (в России – мужчины старше 60 и женщины старше 55 лет). Из состава трудоспособного населения исключаются учащиеся дневных отделений учебных заведений, а также больные, инвалиды, не способные к труду. Не учитываются также домохозяйки и люди, не имеющие работы и прекратившие ее поиск.

Безработными считаются трудоспособные граждане, не имеющие в настоящее время работы, занятые ее поисками и зарегистрированные на бирже труда.

Уровень безработицы рассчитывается как отношение числа безработных к величине трудоспособного населения (рабочей силы), выраженное в процентах. Такой способ расчета уровня безработицы является довольно несовершенным, так как при этом не учитываются люди, фактически являющиеся безработными, но прекратившие поиски работы; занятые неполный рабочий день или отправленные в вынужденные отпуска (так называемая скрытая безработица), а также работающие, моложе либо старше трудоспособного возраста.

Различают добровольную и вынужденную безработицу.

Добровольная безработица связана с тем, что человека не устраивают характер и условия труда, заработная плата и т.д., поэтому он увольняется и не желает наниматься на работу. Такая безработица может существовать при наличии вакантных рабочих мест.

Вынужденная безработица связана с превышением предложения труда над спросом, вызванным установлением заработной платы выше равновесного уровня. Человек не может найти работу независимо от собственного желания.

Современная экономическая наука выделяет следующие три формы безработицы:

1. Фрикционная безработица возникает в результате пространственных или возрастных перемещений людей (переезд на новое место жительства, повышение квалификации, учеба, уход за ребенком).

Она связана с поиском и ожиданием работы и может быть отнесена к добровольной.

2. Структурная безработица связана с изменением в структуре спроса на рабочую силу. В результате неравномерного развития отдельных отраслей спрос на некоторые профессии может уменьшаться либо исчезать совсем. Одновременно может возрасти спрос на другие виды профессий, в результате чего происходит превышение предложения на рынке одних специальностей одновременно с незанятыми рабочими местами других профессий, так как рынок труда перестраивается достаточно медленно.

3. Циклическая безработица вызывается циклическими колебаниями, т.е. циклическими кризисами или спадами в экономике.

Сумма фрикционной и структурной безработицы составляет естественный уровень безработицы. Он невелик – по оценкам современных экономистов, не превышает 5–6 % и присутствует в экономике практически всегда. Естественный уровень безработицы соответствует в экономике состоянию полной занятости и определяет уровень потенциального объема *ВВП*. Полная занятость – это такая ситуация в экономике, когда отсутствует циклическая безработица, но присутствует фрикционная и структурная.

Превышение естественного уровня безработицы влечет за собой существенные экономические, социальные издержки для общества. Прежде всего, это «невыпущенная продукция», а также отставание фактического объема *ВВП* от потенциального. Существует закономерность, которая называется *законом Оукена* – по имени американского экономиста Артура Оукена, впервые сформулировавшего этот закон: *если уровень безработицы превышает естественный на 1 %, то отставание фактического объема ВВП от потенциального составит 2,5 %*. Коэффициент 2,5 называют *коэффициентом Оукена*. Например, если в данном году фактический уровень безработицы 9 %, а естественный 5 %, то отставание фактического объема *ВВП* от потенциального составит $(9 - 5) 2,5 = 10 \%$.

8.2. Сущность, виды и причины инфляции

Инфляция (от лат. *inflatio* – вздутие) – это повышение общего уровня цен. Инфляция чаще всего связана с обесценением денег вследствие переполнения каналов денежного обращения избыточной денежной массой без соответствующего увеличения товарной массы.

Инфляцию вызывает дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. В зависимости от того, что дает первоначальный толчок развитию инфляционного процесса, экономисты различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Инфляция спроса («инфляция покупателей») обусловлена нарушением равновесия совокупного спроса и совокупного предложения, вызванного изменением спроса (рис. 8.1).

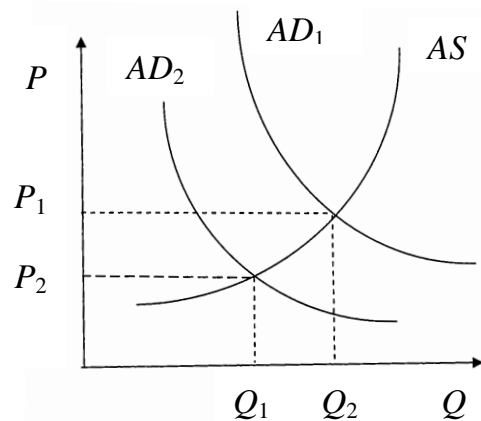


Рис. 8.1. График смещения кривых совокупного спроса, объясняющий рост цен

Совокупный спрос возрастает (обычно в результате повышения доходов населения) от уровня AD_1 до уровня AD_2 . Но в условиях, приближенных к полной занятости, экономика не может ответить на это соответствующим увеличением производства товаров, т.е. производство не успевает за выросшим спросом, что и приводит к росту уровня цен (от P_1 до P_2).

Инфляция издержек («инфляция продавцов»). Нарушение равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением в данном случае вызвано предложением (рис. 8.2).

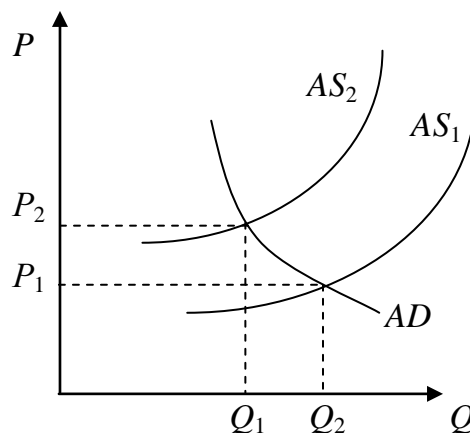


Рис. 8.2. График смещения кривых совокупного предложения, приводящего к росту цен

Толчком к «раскручиванию» инфляции является рост издержек производства в результате повышения заработной платы, роста цен на сырье, топливо, транспортные услуги и т.д. Рост издержек вызывает уменьшение совокупного предложения (от Q_1 до уровня Q_2). Это ведет к повышению цен (от P_1 до уровня P_2). Рост цен, в свою очередь, приводит к снижению реальных доходов населения, а значит, неизбежны требования повышения заработной платы и индексации доходов. Выполнение этих требований послужит новым толчком к инфляции и вызовет еще один виток инфляционной спирали.

На практике различить инфляцию спроса и инфляцию издержек очень сложно, так как они могут сочетаться и взаимодействовать между собой.

Причины, вызывающие инфляционный рост цен, разнообразны. Их можно разделить на внутренние и внешние.

Внешние причины инфляции:

- рост цен на мировом рынке, а следовательно, подорожание импортируемых в страну товаров и ресурсов;
- увеличение внешней задолженности страны;
- структурные мировые кризисы;
- войны и политические потрясения.

Внутренние причины инфляции:

1) чрезмерная эмиссия денег, превышающая потребности экономики и не подкрепленная соответствующим выпуском продукции; согласно уравнению Фишера, $MV = PQ$, следовательно, увеличение количества денег в обращении неизбежно вызовет рост цен, если остальные составляющие формулы не изменятся;

2) большие масштабы капитального строительства или военные расходы, так как они требуют крупных денежных средств и не сопровождаются соответствующим выпуском товаров;

3) дефицит государственного бюджета;

4) опережающий по сравнению с ростом объема производства рост заработной платы и цен на сырье и энергоносители;

5) инфляционные ожидания населения: сталкиваясь с повышением цен, люди начинают приобретать товары сверх своих текущих потребностей, пока они не подорожали еще больше, тем самым способствуя дальнейшему развитию инфляционного процесса.

Измеряется инфляция рядом показателей, самый распространенный из которых – индекс цен. Другим показателем является темп роста цен или темп инфляции. Он рассчитывается как отношение

разности индексов цен отчетного и базового года к индексу отчетного года, умноженное на 100 %:

$$\text{Темп роста цен} = \frac{\text{Темп отчетного года} - \text{Индекс баз. года}}{\text{Индекс отчетного года}} 100 \%$$

Например, если индекс цен 1999 г. – 150, индекс 1998 г. – 120, темп роста цен = $150 - 120 / 150 \cdot 100 \% = 20 \%$.

В зависимости от характера, темпов, проявлений инфляции выделяют различные виды инфляции.

Подавленная или скрытая инфляция характеризуется отсутствием роста цен. Обесценение денег в этом случае проявляется в ухудшении качества товаров при сохранении прежних цен, а также в товарном дефиците, очередях, когда нужный товар сложно или невозможно приобрести через товарную сеть. Подавленная инфляция характерна для командно-административной экономики, где государство устанавливает цены и сдерживает их рост.

Открытая инфляция проявляется в видимом росте цен.

Открытая инфляция в зависимости от темпов может быть *ползучей, галопирующей и гиперинфляцией*.

При *ползучей инфляции* цены повышаются медленно, их рост составляет до 10 % в год. В настоящее время она присуща большинству стран с рыночной экономикой, считается вполне обычным явлением и даже рассматривается как благо для развития экономики. В конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. темпы инфляции составляли 3–3,5 % в год, например, в Западной Европе, США, Японии.

При *галопирующей инфляции* цены растут довольно стремительно: темпы роста составляют 10–100 % в год. Такая инфляция является трудноуправляемой, но большинство заключаемых сделок еще в состоянии учесть рост цен. Галопирующая инфляция была характерна для стран Латинской Америки в 80-е гг. XX в. и для России 1990-х гг.

Наиболее опасной для экономики страны является *гиперинфляция*. Ее темпы очень высоки – свыше 100 % в год (верхнего предела не существует). Этот вид инфляции является фактически неуправляемым.

При гиперинфляции деньги практически утрачивают некоторые свои функции, в частности функцию средства накопления. Происходит «бегство» от денег. Получив деньги, люди стараются как можно быстрее от них избавиться, приобретая недвижимость, ценности или просто любые товары, пока деньги не обесценились еще больше, что

увеличивает скорость обращения денег и равноценно росту денежной массы, провоцирует все новые и новые витки инфляции. Рост цен опережает рост денежной массы, так как скорость обращения денег возрастает. Гиперинфляция наносит удар по всей экономической системе.

Инфляция может быть *сбалансированной* – рост цен на все товары одновременный; *несбалансированной* – наблюдаются различные темпы роста цен на разные группы товаров; *ожидаемой*, т.е. прогнозируемой на определенный период и даже планируемой правительством страны; *неожиданной* – происходит внезапный скачок цен. Неожиданная инфляция наносит экономике больше вреда, чем ожидаемая.

Последствия инфляции. Если темпы инфляции невелики, то она может иметь положительные последствия для экономики. Незначительная инфляция стимулирует производство, так как рост цен и прибыли способствуют увеличению выпуска продукции, оживлению инвестиционной деятельности.

От инфляции выигрывают также лица, живущие на нефиксированный доход, если рост их дохода опережает рост цен.

В выгодном положении оказываются и те, кто взял деньги в кредит, если кредитная сделка не учитывает темпы инфляции, так как взятые в долг деньги обесценятся.

Негативные последствия инфляции:

1) снижение реальных доходов населения, особенно если эти доходы фиксированы (заработная плата, пенсии, пособия, стипендии); снижается уровень жизни;

2) обесценивание сбережений, поскольку даже повышение банком процента по вкладам обычно не компенсирует истинных темпов инфляции;

3) снижение качества товаров, так как рост дохода вследствие повышения цен снижает стимул выпускать более качественную продукцию;

4) ущерб мелкому и среднему бизнесу в результате неопределенности рыночной конъюнктуры;

5) отрицательное влияние на фискальную систему – налоговые поступления в бюджет обесцениваются; это явление называется *эффektenом Танзи–Оливера* – по имени латиноамериканских экономистов, открывших его в 70-х гг. XX в.;

б) нарушение функционирования кредитной системы, денежного обращения, дезорганизация производства при гиперинфляции.

Существует взаимосвязь между уровнем инфляции и безработицей. Модель этого взаимодействия в 1958 г. предложил английский экономист О. Филлипс, построив кривую, отражающую обратную зависимость между величиной ставок заработной платы и уровнем безработицы. Этот график получил название *кривой Филлипса* (рис. 8.3). Американские экономисты П. Самуэльсон и Р. Солоу в дальнейшем модифицировали кривую, заменив ставки заработной платы на темпы роста товарных цен.

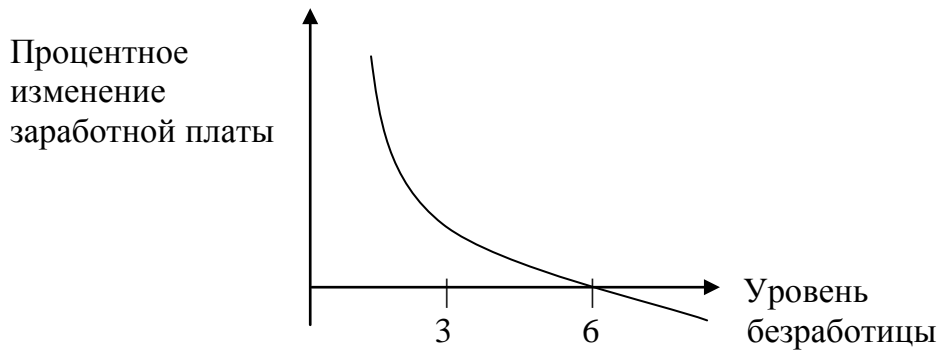


Рис. 8.3. Кривая Филлипса

Уменьшение безработицы сопровождается повышением уровня цен. Таким образом, уровень безработицы можно снизить за счет ускорения темпов инфляции. Практика показала, что кривая Филлипса может быть применена только в коротком периоде. В долгосрочной перспективе (5–10 лет) инфляция и безработица могут возрастать одновременно, т.е. на них влияет множество факторов. Считается, что кривая Филлипса может быть применена только в условиях умеренной инфляции, темпы которой постоянны. При резком неожиданном скачке цен рост темпов инфляции сопровождается увеличением безработицы.

Для борьбы с инфляцией используют два типа **антиинфляционной политики**:

- активная бюджетная политика, где при инфляционном спросе рекомендуется ограничить государственные расходы, сократить дефицит государственного бюджета, повысить налоги; однако это может привести к сокращению производства;

- неоклассический подход, где рекомендуется политика, направленная на сдерживание денежной эмиссии.

Кроме того, может быть использована политика цен и доходов, задача которой – замораживание уровня заработной платы, ограничение выдачи кредитов. Однако ограничение заработной платы отнюдь не всегда достигает поставленной цели. К тому же рост цен

отрицательно сказывается на уровне жизни, и правительство вынуждено проводить индексацию доходов, согласуя их с динамикой роста цен.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определение безработицы. Как рассчитывается уровень безработицы?
2. Какие виды безработицы выделяют современные экономисты?
3. Каковы особенности российской безработицы?
4. В чем сущность инфляции? Можно ли называть инфляцией любое повышение цен?
5. В чем различие между инфляцией спроса и инфляцией издержек?
6. Перечислите виды инфляции.
7. Каковы социально-экономические последствия инфляции. Кто может выиграть от инфляции?
8. Назовите антиинфляционные меры.

Тесты для самопроверки

1. Человек, который надеется вскоре снова получить работу:
 - а) относится к разряду занятых;
 - б) относится к безработным;
 - в) не учитывается в составе рабочей силы;
 - г) рассматривается как неполностью занятый.
2. Потерявший работу из-за спада в экономике попадает в категорию безработных, охваченных:
 - а) фрикционной формой безработицы;
 - б) структурной формой безработицы;
 - в) циклической формой безработицы;
 - г) перманентной безработицей.
3. Согласно закону Оукена, двухпроцентное превышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем означает, что отставание фактического объема ВВП от потенциального составляет, %:
 - а) 2;
 - б) 3;
 - в) 4;
 - г) 5.

4. Если номинальный доход повысился на 8 %, а уровень цен вырос на 10 %, то реальный доход:
 - а) увеличился на 2 %;
 - б) увеличился на 18 %;
 - в) снизился на 2 %;
 - г) снизился на 18 %;
 - д) остался прежним.

5. Рост совокупных затрат приводит к инфляции, если:
 - а) экономика развивается в условиях полной занятости;
 - б) фактический и потенциальный объем ВВП равны;
 - в) численность рабочей силы не растет;
 - г) верны только ответы а) и б).

Рекомендуемая литература

1. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. Гл. 10.
2. Пищик, В. Антиинфляционная политика в Евросоюзе: особенности, проблемы и перспективы [Текст] / В. Пищик // Вопросы экономики. – 2002. – № 12.
3. Симкина, Л.Г. Экономическая теория [Текст] / Л.Г. Симкина. – СПб, 2003. Гл. 18.
4. Теория переходной экономики [Текст] / под ред. И.П. Николаевой. – М., 2001.
5. Фетисов, Г. О выборе целей и инструментов монетарной политики [Текст] / Г.О. Фетисов // Вопросы экономики. – 2004. – № 2.
6. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004. Гл. 23.
7. Экономика: учебник [Текст] / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. Гл. 13, 22.
8. Экономическая теория [Текст] / под ред. В.Д. Камаева. – М., 2000. Гл. 17.

9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

9.1. Совокупный спрос

Объединение всех цен в уровень цен, а товаров в объем национального производства называется *агрегированием*.

Совокупный спрос – это модель, которая представляет зависимость между уровнем цен и реальным объемом национального производства. Эта зависимость может быть представлена в форме таблицы функции или в форме графика (рис. 9.1) и является обратной.

Форму кривой совокупного спроса объясняют тремя эффектами:

1) *эффектом процентной ставки*. Объем денежной массы в экономике считаем неизменным. Повышение уровня цен сопровождается повышением процентных ставок. Возросшие процентные ставки приводят к сокращению потребительских расходов и инвестиций.

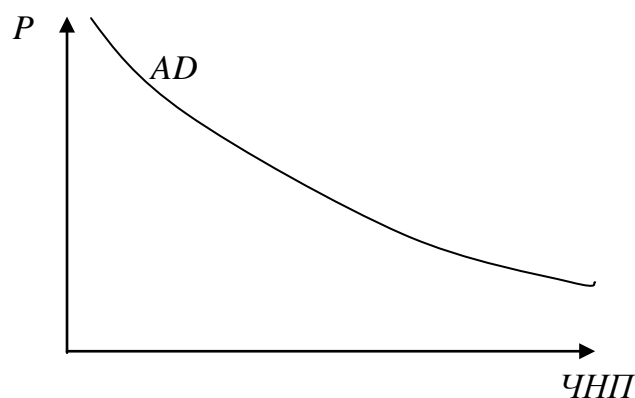


Рис. 9.1. Кривая совокупного спроса

Более высокий уровень цен, увеличивая спрос на деньги и повышая процентную ставку, вызывает сокращение спроса на реальный объем национального продукта;

2) *эффектом богатства (эффектом реальных кассовых остатков)*. С ростом цен реальная покупательная способность накопленных финансовых активов с фиксированным номинальным объемом понижается, население становится беднее и меньше покупает. И наоборот, с понижением цен реальная стоимость накопленных активов увеличивается, население становится относительно богаче и больше покупает.

3) *эффектом импортных закупок*. При повышении цен внутри страны население покупает больше импортных товаров, страна меньше экспортирует, спрос падает, и наоборот.

Неценовые факторы совокупного спроса. Кроме уровня цен, существуют другие – неценовые – факторы спроса, воздействующие на совокупный спрос. Неценовые факторы совокупного спроса вызывают изменения в спросе и смещают кривую совокупного спроса.

К неценовым факторам совокупного спроса принято относить:

1. *Изменения в потребительских расходах*, которые вызываются изменением:

а) благосостояния потребителей, что обусловлено наличием финансовых активов и недвижимости (рост благосостояния потребителей ведет к росту в совокупном спросе, и наоборот, при этом влияние благосостояния потребителя нужно отличать от эффекта богатства, который относится к ценовым факторам; увеличение реальной стоимости активов ведет к росту расходов, и наоборот);

б) ожиданий потребителей:

– ожидания роста (сокращения) доходов (это ведет к увеличению в совокупном спросе, и наоборот);

– ожидания инфляции (ведут к росту в совокупном спросе);

в) задолженности потребителей (этот рост ведет к снижению в совокупном спросе, и наоборот);

г) налогообложения населения (физических лиц) (рост налогообложения населения ведет к падению в совокупном спросе, а снабжение – к росту).

2. *Изменения в инвестиционных расходах*:

а) процентные ставки (рост процентных ставок ведет к снижению в совокупном спросе, а понижение – к росту);

б) ожидания прибылей от инвестиций (прогнозы роста прибылей ведут к увеличению инвестиций и как следствие – к росту в совокупном спросе, и наоборот);

в) налоги с фирм (повышение размеров налогообложения приводит к снижению размеров прибыли, что обуславливает снижение инвестиционных расходов, следовательно, имеет место снижение в совокупном спросе);

г) новые технологии (появление и распространение новых технологий вынуждают производителей делать инвестиции с тем, чтобы не проиграть в конкурентной борьбе);

д) избыточные мощности (наличие достаточно большого объема незагруженного оборудования, временно неиспользуемой земли снижает величину инвестиций, а значит, происходит снижение в совокупном спросе, и наоборот, значительная загруженность имеющихся в наличии производственных мощностей стимулирует увеличение

инвестиций, следовательно, происходит увеличение в совокупном спросе).

3. *Государственные расходы*, которые являются важной составляющей расходов внутри страны (рост государственных расходов ведет к увеличению в совокупном спросе, а сокращение их – к снижению).

4. *Расходы на чистый экспорт* (если возрастает чистый экспорт, то происходит увеличение в совокупном спросе, падение чистого экспорта имеет своим результатом уменьшение в совокупном спросе):

а) рост валового внутреннего продукта (*ВВП*) других стран ведет к росту чистого экспорта, и наоборот;

б) падение курса национальной валюты к иностранным валютам ведет к относительному удешевлению отечественных товаров на внешнем рынке, росту чистого экспорта и, как результат, росту в совокупном спросе, и наоборот.

9.2. Совокупное предложение

Совокупное предложение – это модель, которая показывает зависимость между реальным объемом производства и уровнем цен. Эта модель может быть представлена в форме таблицы, функции или кривой (рис. 9.2).

Форма кривой совокупного предложения отражает изменение издержек на единицу продукции при уменьшении или увеличении объема национального производства.

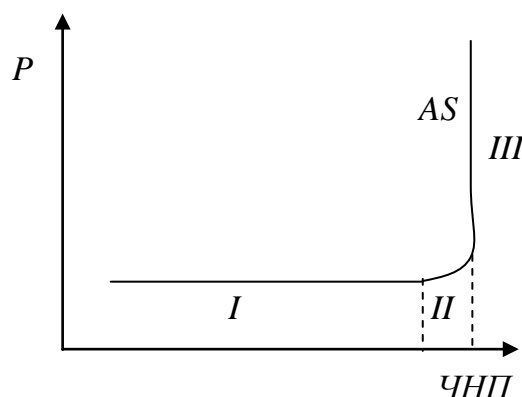


Рис. 9.2. Три участка кривой совокупного предложения:

I – кейнсианский участок; *II* – переходный участок;

III – классический участок

Кейнсианский (горизонтальный) участок. Экономика характеризуется:

- наличием неполной занятости;
- ростом национального производства, что не ведет к росту цен.

Классический (вертикальный) участок. Экономика характеризуется:

- полной занятостью;
- повышением совокупного спроса, что ведет к росту цен при отсутствии роста объема национального производства.

Промежуточный (восходящий) участок. Увеличение реального объема национального производства сопровождается ростом уровня цен. Некоторые отрасли работают в условиях полной занятости, в то время как другие еще не достигли уровня полной занятости.

Представители классической школы считают, что вся кривая совокупного спроса состоит из вертикального участка. В таком случае изменения совокупного спроса не ведут к изменениям объема национального продукта.

Кейнсианцы считают, что вся кривая состоит из горизонтального и восходящего участков. В таком случае изменения в совокупном спросе имеют серьезные последствия для объема национального продукта.

Неценовые факторы совокупного предложения смещают кривую совокупного предложения, к ним относим:

1. *Цены на ресурсы*, на которые влияет изменение объема имеющихся в наличии внутренних ресурсов, таких как:

- земля (вовлечение в хозяйственный оборот новых сельскохозяйственных земель, разработка новых месторождений, истощение старых месторождений и т.д.);

- рабочая сила (вовлечение в экономическую деятельность дополнительных работников – выпускников учебных заведений, женщин, эмигрантов и т.д.);

- выход из активной экономической деятельности старших поколений, снижение рождаемости, войны, эпидемии;

- капитал (изменения в составе и качестве оборудования; при улучшении качества капитала издержки сокращаются, имеет место рост в совокупном предложении, и наоборот);

- предпринимательская способность (число людей, имеющих предпринимательскую способность и качество таких способностей, колеблется).

2. Цены на импортные ресурсы. Дополнительные ресурсы, как отечественные, так и импортные, увеличивают производственные мощности страны. Понижение цен на импортные ресурсы снижает затраты и поэтому уменьшает издержки на единицу реального объема национального продукта в стране. В результате происходит увеличение в предложении. Рост цен на импортные ресурсы ведет к противоположному результату. Одним из важнейших факторов, определяющих цены на импортные ресурсы, является курс национальной валюты по отношению к валютам других стран.

3. Наличие монополий на рынках ресурсов. Монополии имеют возможность устанавливать цены на отдельные виды ресурсов, отличные от тех, которые были бы в условиях конкуренции. Деятельность профсоюзов способна значительно поднять заработную плату ряда категорий лиц наемного труда, тем самым повысить издержки на единицу продукции.

Изменения в производительности. Производительность – это отношение реального объема национального производства к количеству используемых ресурсов.

$$\text{Производительность} = \frac{\text{Реальный объем национального производства}}{\text{Затраты ресурсов}}$$

Увеличение производительности отражает то обстоятельство, что увеличение объема реального национального производства может осуществляться при неизменном или даже сокращающемся объеме используемых ресурсов.

Изменения правовых норм. Рост или снижение издержек на единицу продукции и соответствующее смещение кривой совокупного спроса может быть вызвано изменениями правовых норм:

- в налогообложении и предоставлении субсидий производителям товаров и услуг;
- характера государственного регулирования. Вмешательство государства в экономику обычно ведет к снижению эффективности производства, что проявляется в повышении затрат ресурсов на единицу продукции.

$$\text{Стоимость единицы продукции} = \frac{\text{Стоимость ресурсов}}{\text{Количество единиц произведенной продукции}}$$

9.3. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения

Пересечение кривых совокупного спроса и совокупного предложения определяет равновесный объем производства *ЧНП* ($AD = AS$) в условиях равновесного уровня цен (рис. 9.3).

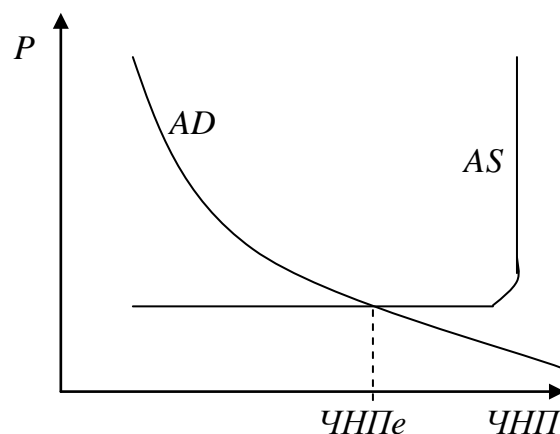


Рис. 9.3. Кривая равновесия совокупного спроса и совокупного предложения на макроэкономическом уровне

Конкуренция среди производителей и покупателей поддерживает состояние равновесия национальной экономики при равновесном уровне цен и равновесном объеме производства. Смещение кривой спроса вправо или влево, отражающее изменения в спросе, ведет к установлению равновесия в новой точке, т.е. при ином объеме производства и новом уровне цен.

9.4. Стабилизационная политика

В модели «совокупный спрос – совокупное предложение» экономика страны представлена в форме модели, в которой механизм микроэкономики переносится на макроэкономику. Макрорынок представлен как совокупность микрорынков. Установление равновесия на каждом микрорынке обеспечивает общее равновесие.

Макроэкономическая теория – это модель экономики страны, в рамках которой она предстает как один совокупный рынок товаров (макрорынок), на котором взаимодействуют один макропроизводитель (совокупный производитель – совокупность фирм) и один макропотребитель (совокупный потребитель – совокупность домашних хозяйств).

Макроэкономика обладает качественной спецификой:

1. В макроэкономике функционируют пять субъектов:

- совокупный производитель;
- совокупный потребитель;
- правительство (государство);
- заграница (импорт, экспорт);
- социальные институты.

2. Правительство (государство) действует вне рамок рыночной системы, обладает властными полномочиями. Это превращает систему из саморегулируемой в сознательно регулируемую.

3. Используются особые агрегированные показатели: валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, личный доход, личный доход после уплаты налогов. С позиций рынка макроэкономика представлена актом купли-продажи объема производства целой страны за период в один год.

Следует обеспечить выполнение условия: все, что произведено для продажи за год, должно быть куплено.

Совокупное предложение = Совокупный спрос

$$AS = AD$$

Требуется решить вопрос: способен ли рынок, обнаруживающий самодостаточность и эффективность на микроэкономическом уровне, обеспечить то же самое, т.е. равенство совокупного спроса и предложения, на макроэкономическом уровне, или же требуется внешнее по отношению к рынку вмешательство для установления такого равновесия? Разные ответы на этот вопрос дают представители трех главных направлений экономических идей:

– приверженцы идей классической экономической теории (принцип *laiser faire*);

– представители кейнсианского направления экономических идей;

– современные монетаристы – представители неолиберального направления экономических идей, а также неоклассического синтеза.

Дж.М. Кейнс считал, что не существует такого рыночного механизма, который обеспечил бы равновесие в условиях полной занятости. Это подтверждалось реальными фактами протекания экономического кризиса 1929–1938 гг.

Классическая экономическая теория была подвергнута критике Дж.М. Кейнсом, поскольку:

а) имеет место несоответствие планов сбережений и планов инвестиций, что не позволяет направить все сбережения в инвестиции; это обстоятельство делает невозможным выравнивание совокупного спроса и совокупного предложения;

б) недостаточность эластичности соотношения цен и заработной платы не позволяет автоматически приводить в соответствие совокупный спрос и совокупное предложение, как это предполагали классики в случае, когда ставка процента временно не способна привести в соответствие сбережения домохозяйств и инвестиции предпринимателей.

Классики считали, что кривая совокупного предложения вертикальна (рис. 9.4, а). Дж.М. Кейнс полагал, что кривая совокупного предложения горизонтальна (рис. 9.4, б).

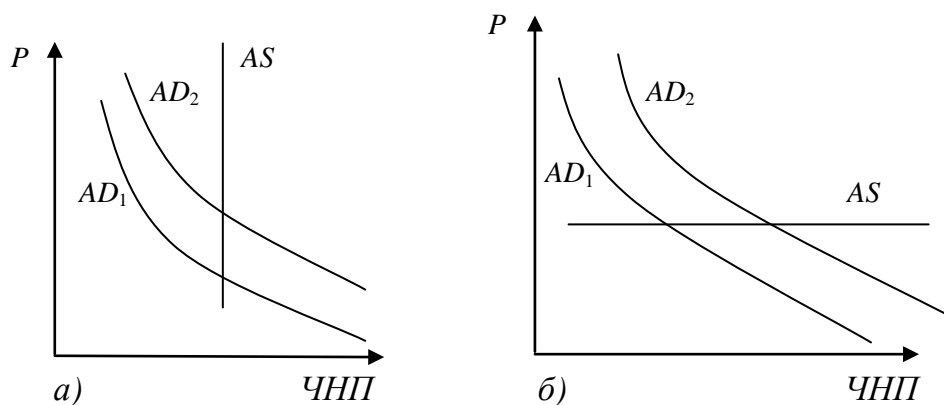


Рис. 9.4. Кривая совокупного предложения:
а) по представлениям классиков; б) по Дж.М. Кейнсу

Усложняют ситуацию сбережения населения, которые уходят из кругооборота продукта и дохода. Классики обосновали существование механизма восстановления равновесия спроса – предложения на денежном рынке. Денежный рынок устанавливает равенство объемов сбережений и объемов инвестиций через равновесную цену заимствований – равновесную ставку процента r_e (рис. 9.5).

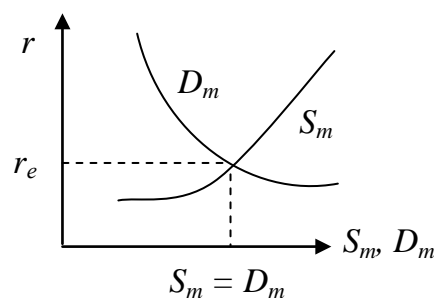


Рис. 9.5. Равенство денежного спроса и денежного предложения

Вмешательство государства (правительства) в механизм саморегулирования экономики классики рассматривали как ненужное и вредное. Классическая теория занятости утверждает, что рыночный механизм саморегулирования способен поддерживать равновесие совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости, поскольку:

а) ситуация, когда уровень расходов недостаточен для закупки продукции и маловероятен в силу действия закона Сэя (совокупный спрос всегда равен совокупному предложению, поэтому весь произведенный продукт будет куплен и кризис невозможен), сам процесс производства товаров создает доход, равный стоимости произведенных товаров;

б) даже если бы уровень общих расходов оказался недостаточным для закупки всего объема производства, эластичность цен на товары и ресурсы (в первую очередь – заработная плата) привела бы к восстановлению равновесия при полном уровне занятости.

Классики считали вмешательство государства в экономику вредным, так как рынок – полностью саморегулирующаяся система. В рыночной экономике полный объем производства (потенциальный уровень производства) является естественным состоянием.

9.5. Кейнсианская экономическая теория

Дж.М. Кейнс – создатель современной макроэкономической теории («Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г.) заявлял, что Великая депрессия, периодические кризисы не укладываются в классическую теорию. По его мнению, экономика может находиться в состоянии равновесия при значительном уровне безработицы и в условиях инфляции. Рынок не является саморегулирующейся системой, поскольку:

- причины безработицы и инфляции кроются в отсутствии синхронизации в принятии решений о сбережениях и инвестициях;
- цены на товары и заработная плата устойчивы к понижению;
- не существует механизма автоматического регулирования ставки процента, а также соотношения цен и заработной платы.

Для того чтобы выйти из кризиса, нужна активная макроэкономическая политика государства, направленная на повышение совокупного спроса.

Для понимания механизма движения совокупного спроса следует рассмотреть четыре компонента ВВП:

$$ВВП = C + I_g + G + X_n.$$

Основные понятия кейнсианской теории занятости. Согласно кейнсианской теории, количество произведенных товаров и услуг,

а следовательно, уровень занятости находится в прямой зависимости от уровня общих или совокупных расходов. В кейнсианской модели будем использовать понятие «совокупные расходы», которые связаны с реальным объемом производства и доходами.

Взаимосвязи «доход – потребление» и «доход – сбережение». Главным фактором, определяющим уровень потребительских расходов (C), является личный доход после уплаты налогов (DI), который, в свою очередь, также является главным фактором, определяющим величину личных сбережений (S). Считаем, что сумма потребительских расходов и сбережений равна личным доходам после уплаты налогов:

$$DI = C + S.$$

Зависимость между объемом потребительских расходов (C) и личными доходами после уплаты налогов (DI) является прямой (рис. 9.6, а). Точки на линии, проведенной из начала координат под углом 45 градусов к горизонтальной оси, характеризуются тем, что в каждой из этих точек $C = DI$.

Правее точки $C = DI$ на рис. 9.6, а сбережения больше нуля ($S > 0$), левее этой точки сбережения меньше нуля ($S < 0$).

Сбережения также, как и потребительские расходы, находятся в прямой зависимости от личных доходов после уплаты налогов: $DI - S = f(DI)$ (рис. 9.6, б).

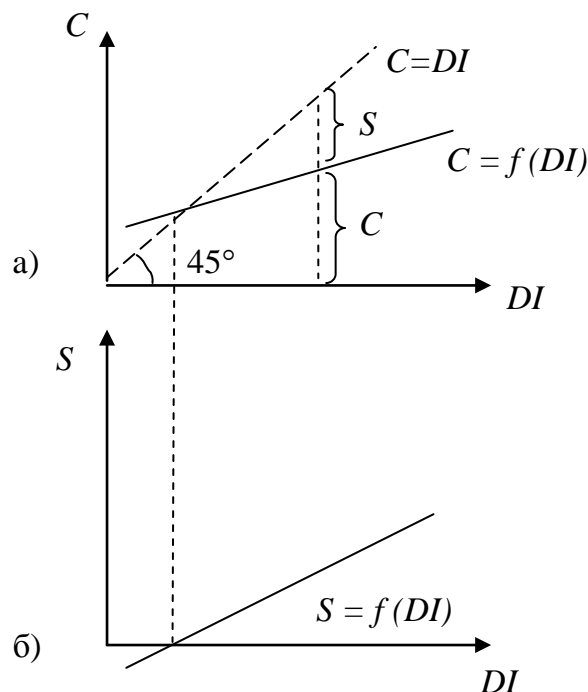


Рис. 9.6. Графики зависимостей объема личного потребления C (а) и личных сбережений S (б) от личных доходов после уплаты налогов (DI)

Средняя склонность к потреблению (average propensity to consume – *APC*) есть процентное выражение объема потребления (*C*) по отношению к доходам (*DI*):

$$APC = \frac{C}{DI} 100 \%$$

Средняя склонность к сбережению (average propensity to save – *APS*) есть процентное выражение отношения сбережений (*S*) к доходам (*DI*):

$$APS = \frac{S}{DI} 100 \%$$

Ввиду того что $DI = C + S$, очевидно: $APC + APS = 1$.

Предельная склонность к потреблению (marginal propensity to consume – *MPC*) есть отношение приращения потребительских расходов (*C*) к приращению личного дохода после уплаты налогов (*DI*):

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

Предельная склонность к сбережению (marginal propensity to save – *MPS*) есть отношение приращения сбережений (*S*) к приращению личного дохода после уплаты налогов (*DI*):

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

Поскольку сумма приращения потребительских расходов и приращения сбережений равна приращению личного дохода, считается, что *MPC* и *MPS* являются величинами относительно стабильными:

$$\Delta DI = \Delta C + \Delta S;$$

$$MPC + MPS = 1.$$

Факторы потребления и сбережения, не связанные с доходами Доход является главным фактором, определяющим величины расходов (*C*) и сбережений (*S*). Однако существуют и другие факторы, которые смещают кривую расходов на потребление и кривую сбережений (рис. 9.7):

а) богатство потребителей (возрастание / убывание богатства населения ведет к росту / падению в потребительских расходах и снижению сбережений):

- наличие недвижимости, автомобилей, бытовой техники и т.д.;
- наличные деньги, вклады на банковских счетах, ценные бумаги, страховки;

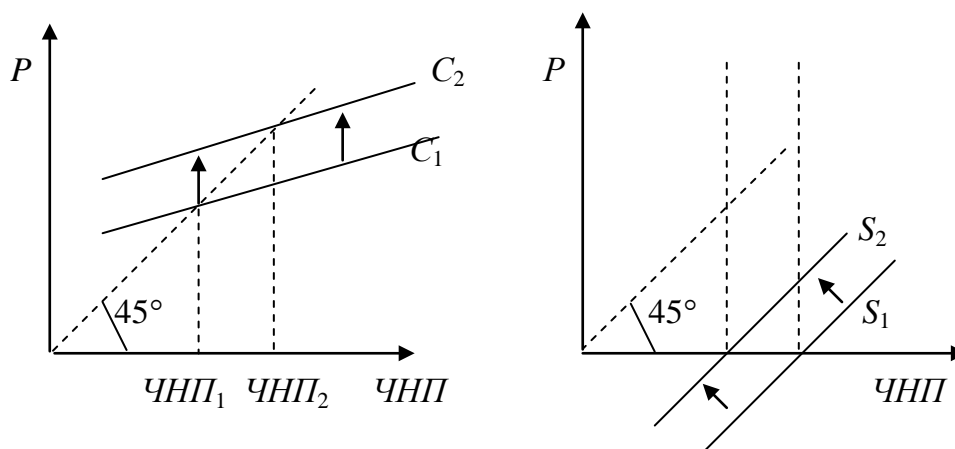


Рис. 9.7. Смещение линий личного потребления и сбережений под действием факторов, не связанных с доходами

б) уровень цен (рост уровня цен ведет к снижению в потребительских расходах и росту сбережений, что происходит в силу действия эффекта богатства);

в) ожидания:

- изменения цен;
- изменения доходов;
- наличия или недостатка товаров;
- изменения стоимости товаров;

г) изменения объема потребительской задолженности населения (в том случае, когда потребительская задолженность растет, потребительские расходы (С) понижаются, и наоборот);

д) налогообложение. Если налоги растут, то потребительские расходы и сбережения сокращаются, и наоборот, снижение размеров налогообложения ведет к росту потребительских расходов и сбережений.

Инвестиции (I_g) – это расходы фирм на приобретение станков, оборудования, транспортных средств, строительство и т.д.

На величину (валовых) инвестиций I_g влияют два основных фактора:

- ожидания чистой прибыли,
- ставка процента.

Прибыль – это побудительный мотив инвестиций.

Норма чистой прибыли:

$$Np = \frac{P}{I} 100 \%.$$

Кривая спроса на инвестиции. Если просуммировать инвестиционные решения отдельных фирм (Ig), то получим суммарную зависимость величины инвестиций от ожидаемой нормы прибыли Np (рис. 9.8):

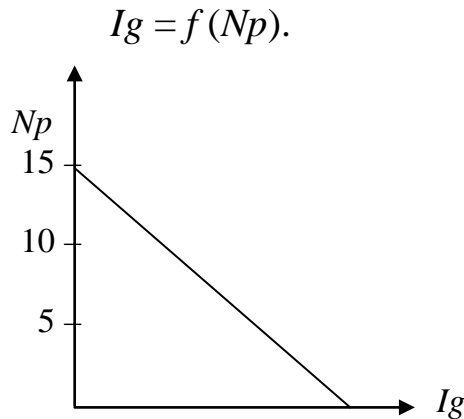


Рис. 9.8. Кривая спроса на инвестиции

Инвестиции производятся только в том случае, если норма ожидаемой прибыли выше ставки банковского процента. Ставка банковского процента является нижней границей ожидаемой величины нормы прибыли, при которой делаются инвестиции, поэтому зависимость объема инвестиций от ставки процента может быть представлена кривой спроса на инвестиции (изображается такой же кривой).

Смещение кривой спроса на инвестиции. Существуют иные, кроме процентной ставки, факторы, влияющие на инвестиции:

а) издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования (если издержки растут, кривая спроса на инвестиции смещается влево, если издержки сокращаются, кривая смещается вправо);

б) налоги на предпринимателей (рост налогов ведет к сокращению инвестиций, т.е. смещению кривой влево, и наоборот, снижение налогов ведет к росту инвестиций, т.е. смещению кривой вправо);

в) обострение конкуренции, что побуждает предпринимателей увеличивать объемы инвестиций в периоды обновления техники и технологий (кривая спроса на инвестиции смещается вправо);

г) наличие значительного количества и рост объемов избыточных мощностей, что ведет к снижению спроса на инвестиции, т.е. смещению кривой влево; снижение количества избыточных мощностей ведет к росту инвестиций, т.е. смещению кривой вправо;

д) различного рода ожидания, поскольку целью инвестиций является будущая или ожидаемая прибыль, поэтому инвестиции зависят от прогнозов:

- направлений развития и быстроты технического прогресса,
- изменений в политике правительства,
- динамики демографических процессов,
- развития экологической ситуации.

Инвестиции и доход. Исходим из предположения, что инвестиционные планы предприятий не зависят от текущего уровня доходов (In) или же зависят незначительно (In') (рис. 9.9).

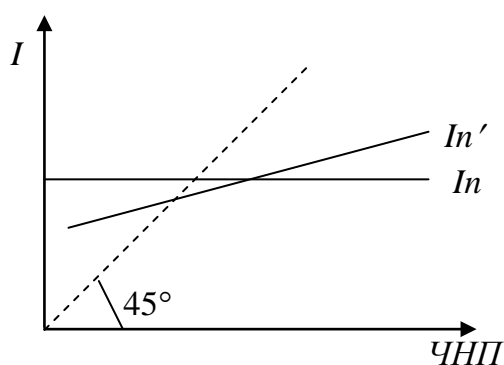


Рис. 9.9. Зависимость величины доходов от инвестиций

Существуют факторы, отличные от дохода и влияющие на величину инвестиций. Отмечается относительная нестабильность инвестиций по сравнению с личными потребительскими расходами, которая имеет место в силу тех же факторов, как-то:

- продолжительные сроки службы инвестиционных товаров, замену которых можно отложить на относительно длительные сроки;
- нерегулярность технических и технологических нововведений;
- изменчивость прибылей (на ожидания будущих прибылей влияет размер текущих, которые являются основным источником средств на инвестиции);
- изменчивость ожиданий: внутривнутриполитической обстановки, внешнеполитической обстановки, изменений технологий и т.д.

Указанные факторы сдвигают кривую инвестиций вверх и вниз (рис. 9.10).

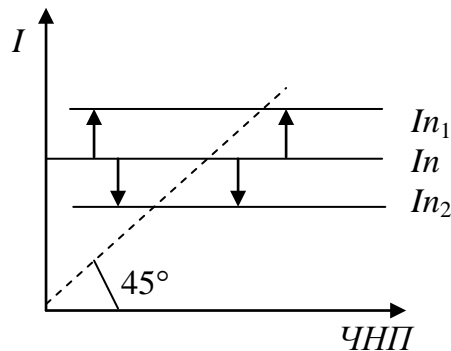


Рис. 9.10. Смещения кривой расходов на инвестиции в зависимости от факторов иных, чем доходы

9.6. Равновесный объем производства

Необходимо определить равновесные объемы производства, доходов и занятости. Для определения равновесных уровней объемов производства и доходов используются два метода:

1) метод сопоставления совокупных расходов и объема производства, где состояние равновесия достигается при условии:

$$C + In = ЧНП;$$

2) метод изъятий и инъекций, где состояние равновесия достигается при условии: $S = In$.

В дальнейшем, абстрагируясь от вмешательства государства в экономику, будем считать, что $ЧНП = DI$.

Принцип сопоставления расходов и объемов производства. Равновесный уровень производства – это такой объем производства, который обеспечивает общие расходы, достаточные для осуществления закупки данного объема производства, при этом $ЧНП = C + In$. При объеме производства, меньшем равновесного – $ЧНПе$ ($ЧНП < ЧНПе$), произведенной продукции недостаточно для обеспечения общих расходов по закупке этой продукции: $ЧНП < (C + In)$. При объеме производства, большем равновесного уровня $ЧНПе$, общие расходы недостаточны для закупки произведенной продукции: $ЧНП > (C + In)$ (рис. 9.11).

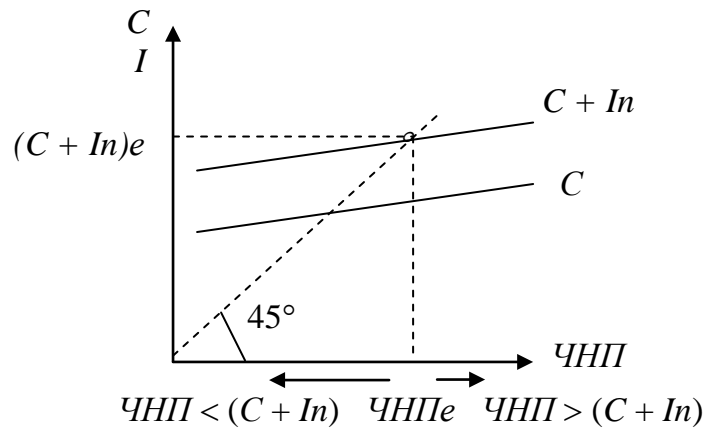


Рис. 9.11. Точка равновесия, соответствующая условию $C + In = ЧНП$

9.7. Метод изъятий – инъекций

Сбережения являются изъятиями из потока доходов-расходов. Вследствие сбережений потребление становится меньше общего объема производства ($ЧНП$). Поскольку часть расходов фирм представляют собой расходы на закупку инвестиционных товаров, инвестиции можно рассматривать как инъекции расходов в поток доходы-расходы. Инвестиции компенсируют изъятие средств, направляемых в сбережения.

Если $In < S$, то $(C + In) < ЧНП$, т.е. общих расходов недостаточно для закупки произведенной продукции.

Если $In > S$, то $(C + In) > ЧНП$, т.е. объема произведенной продукции недостаточно для обеспечения общих расходов.

Если $In = S$, то $(C + In) = ЧНП$, т.е. объем произведенной продукции достаточен для обеспечения общих расходов (рис. 9.12).

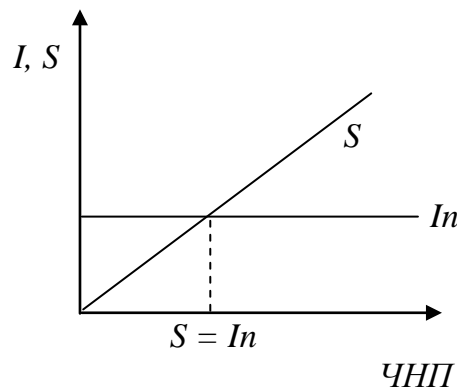


Рис. 9.12. Равенство сбережений и инвестиций

Изъятиями из потоков доходы-расходы являются, кроме сбережений, также налоги и расходы на импорт. Инъекциями, кроме инвестиций, являются также правительственные закупки и экспорт.

Изменения равновесного *ЧНП* происходят в соответствии с изменениями в инвестициях, сбережениях и потреблении.

9.8. Эффект мультипликатора

Эффект мультипликатора проявляется в том, что изменения в расходах $\Delta(C + In)$ вызывают многократно большие изменения в объемах производства $\Delta\text{ЧНП}$.

$$\text{Мультипликатор } (M) = \frac{\Delta\text{ЧНП}}{\Delta(C + In)} \approx 4.$$

$$\Delta\text{ЧНП} = M \Delta(C + In).$$

Мультипликатор действует в двух направлениях: в направлении роста *ЧНП* и в направлении сокращения *ЧНП*.

Мультипликатор и предельная склонность к сбережению обратно пропорциональны.

$$M = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Вопросы для обсуждения

1. Дайте общую характеристику модели совокупного спроса.
2. Объясните форму кривой совокупного спроса, исходя из эффекта процентной ставки, эффекта богатства, эффекта импортных закупок.
3. Объясните действие неценовых факторов в рамках модели совокупного спроса и укажите основные неценовые факторы.
4. Дайте общую характеристику модели совокупного предложения. Объясните различия и экономический смысл трех участков кривой совокупного предложения.
5. Укажите неценовые факторы совокупного предложения и их значение в модели данного предложения.
6. Объясните механизм установления равновесия совокупного спроса и совокупного предложения.

7. Объясните, каким образом можно воздействовать на состояние экономики страны, исходя из модели макроэкономического равновесия.

8. Объясните, на какие составляющие распадается валовой внутренний продукт.

9. Дайте характеристику взаимосвязей «доход – потребление» и «доход – сбережения».

10. Объясните, что представляют собой понятия «средняя склонность к потреблению» и «средняя склонность к сбережению».

11. Дайте определение понятий «предельная склонность к сбережению» и «предельная склонность к потреблению».

12. Укажите факторы потребления и факторы сбережения, не связанные с доходами. Каким образом отражается влияние указанных факторов в моделях личного потребления и личных сбережений в зависимости от личных доходов после уплаты налогов (DI)?

13. Дайте обоснование формы кривой спроса на инвестиции и укажите иные, кроме ставки процента, факторы, влияющие на величину спроса на инвестиции.

14. Объясните форму зависимости объема инвестиций от величины доходов. Укажите иные, кроме доходов, факторы, влияющие на объем инвестиций.

15. Объясните, при каких условиях имеет место макроэкономическое равновесие или достигается равновесный объем производства в кейнсианской модели.

16. Объясните макроэкономический эффект мультипликатора в кейнсианской модели.

Тесты для самопроверки

1. Обратная зависимость совокупного спроса от уровня цен обусловлена:

- а) убывающей предельной полезностью потребления производимого продукта;
- б) действием эффектов богатства, процентной ставки и импортных закупок;
- в) неценовыми факторами совокупного спроса;
- г) повышением цен на ресурсы.

2. Форма кривой совокупного предложения обусловлена:

- а) изменением издержек на единицу продукции при увеличении или уменьшении объема производства;
- б) объемом имеющихся в наличии ресурсов;

- в) изменениями в производительности труда;
 - г) внедрением новых технологий.
3. Взаимосвязь «доход – потребление»:
- а) является обратной;
 - б) имеет явно выраженный максимум;
 - в) является прямой;
 - г) имеет минимум.
4. Равновесным объемом производства является такой объем, который обеспечивает:
- а) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах;
 - б) общие расходы, достаточные для приобретения данного объема произведенного продукта;
 - в) объем инвестиций, превышающий величину сбережений;
 - г) общие расходы, превышающие данный объем произведенного продукта.

Рекомендуемая литература

1. Иванов, Ю.Н. Основы национального счетоводства [Текст]: учебник / Ю.Н. Иванов, С.Е. Казаринова, Л.А. Карасева. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева; МГИМО. – Киров: АСА, 2004.
4. Экономическая теория: учебник: в 2 ч. [Текст] / под ред. Н.Н. Филиппова, В.В. Ильяшенко; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2002. Ч. 1.

10. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И НАЛОГИ

10.1. Государственный бюджет: доходы и расходы

В формировании и развитии экономической и социальной структуры общества большую роль играет государственное регулирование. Одним из механизмов, позволяющих государству проводить экономическую и социальную политику, является финансовая система общества и входящий в ее состав государственный бюджет. Через государственный бюджет проводится направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. В федеративных государствах бюджетная система обычно состоит из трех звеньев:

- государственного бюджета, или федерального бюджета, или бюджета Центрального правительства;
- бюджетов членов федерации (штатов в США, провинций в Канаде, ландов в ФРГ, кантонов в Швейцарии, республик, краев и областей в России);
- местных бюджетов.

Бюджет (от английского budget – сумка) – это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения функций государства и местного самоуправления.

Бюджет выполняет следующие задачи:

- 1) перераспределение *ВВП*;
- 2) государственное регулирование и стимулирование экономики;
- 3) финансовое обеспечение бюджетной сферы и осуществление социальной политики государства;
- 4) контроль за образованием и использованием государственных и муниципальных фондов денежных средств.

Функции бюджета. Распределительная функция бюджета проявляется через формирование и использование централизованных фондов денежных средств по уровням государственной и территориальной власти и управления.

Перераспределение части *ВВП* через бюджет имеет две взаимосвязанные, протекающие одновременно и непрерывно стадии:

- 1) образование доходов бюджета;
- 2) использование бюджетных средств (расходы бюджета).

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Расходы бюджета – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Контрольная функция – это обязательность и возможность государственного контроля за поступлением и использованием бюджетных средств.

Доходы бюджета состоят из налоговых и неналоговых поступлений. В настоящее время российский бюджет формируется более чем на 90 % из налоговых поступлений.

На самых ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать приношения, которые были неписаным законом, а затем становились принудительным сбором. Причем процентная ставка сбора была достаточно определенной. В Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли принадлежит Господу». Итак, первоначальная ставка налога составляла 10 % от полученных доходов.

В Древнерусском государстве в IX в. основным источником доходов княжеской казны была дань. Как сообщает историк С.М. Соловьев, «некоторые платили мехами с дыма, или обитаемого жилища, некоторые по шлягу от рала». Шлягом называли иноземные, главным образом, арабские металлические монеты, обращавшиеся тогда на Руси. «От рала» – означает с плуга или сохи. Налогообложение существовало также в форме торговых и судебных пошлин.

В конце XVII – начале XVIII в. в европейских странах формируется достаточно стройная и рациональная система налогообложения. Ее идеологами можно назвать классиков экономической теории У. Петти, А. Смита.

В России в XVIII–XIX вв. существовали следующие виды налогов: гербовый сбор, подушный сбор с извозчиков, налоги с постоянных дворов, налог с городских строений, плата казенных крестьян за пользование землей, гильдейская подать – процентный сбор с объявленного купцом капитала, налог на доходы от ценных бумаг. Кроме государственных налогов, в Российском государстве функционировали земские (местные) сборы. Таким образом, налоги как экономическая

категория имеют исторический характер. Они меняются вместе с развитием государства.

Налоги представляют собой обязательства налогоплательщиков перед центральным и местными органами государственной власти уплатить определенные суммы в бюджеты различных уровней.

Налоги выполняют следующие *функции*:

1) фискальную (от лат. *fiscus* – казна), посредством которой формируются государственные денежные фонды, необходимые для выполнения государством его основных функций;

2) регулируемую, которая заключается в воздействии налогов на различные стороны общественного воспроизводственного процесса в стране (государство может принимать те или иные условия налогообложения, изменять систему налоговых ставок, льгот и штрафов, чем способствует решению социально-экономических проблем);

3) стимулирующую, которая позволяет государству, маневрируя налоговыми ставками, льготами и санкциями, стимулировать платежеспособный спрос, развитие технического прогресса, инвестиции и т.д.;

4) перераспределительную, которая дает возможность государству осуществлять перераспределение национального дохода в пользу тех или иных групп населения, что достигается установлением прогрессивных ставок налогообложения, различных льгот нуждающимся в социальной защите.

Система налогообложения базируется на принципах, которые были сформулированы А. Смитом в работе «Исследование о природе и причине богатства народов», вышедшей в 1776 г.:

1) подданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, сообразно своей относительной платежеспособности;

2) налог должен быть точно определен, размер налога, время и способ его уплаты должны быть ясны;

3) налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика;

4) каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.

В основе построения современной налоговой системы лежат следующие принципы:

1) всеобщность (охват налогообложением всех субъектов хозяйствования);

2) обязательность (субъекты хозяйствования обязаны уплачивать налоги в строго установленные сроки, неуплата карается законом);

- 3) равнонапряженность (взимание налогов по единым ставкам независимо от субъекта хозяйствования);
- 4) однократность (недопущение того, чтобы с объекта налог взимался более одного раза);
- 5) стабильность (ставки налоговых платежей и порядок их отчисления должны оставаться длительное время неизменными);
- 6) простота и доступность для восприятия;
- 7) гибкость (налоговая система должна стимулировать развитие приоритетных отраслей экономики).

Налоги можно классифицировать по разным признакам.

По характеру налогового изъятия они делятся на *прямые* и *косвенные*.

Прямые налоги взимаются непосредственно по ставке или в фиксированной сумме с дохода или имущества налогоплательщика, так что он ощущает их в качестве недополученного дохода.

К прямым налогам относятся: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль корпораций, имущественные налоги, налоги с наследства и дарений, земельный налог, налоги, регулирующие процессы природопользования и ряд других.

Косвенные налоги изымаются посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, уплачиваемых покупателем и поступающих в государственный бюджет.

К косвенным налогам относятся: акцизные налоги (налоги на цену товара), таможенные пошлины (налоги на экспорт и импорт), налоги на продажу, налог на добавленную стоимость.

Косвенные налоги именуют еще безусловными в связи с тем, что они не связаны непосредственно с доходом налогоплательщика и взимаются вне зависимости от конечных результатов деятельности, получения прибыли. Косвенные налоги характеризуются свойством возможности переложения тяжести налогообложения с налогоплательщика на иные лица.

В зависимости от характера налоговых ставок налоги бывают *пропорциональные, прогрессивные, регрессивные*.

Налог называется пропорциональным, если при налогообложении применяется единая налоговая ставка. Общая величина налога прямо пропорциональна объему налогообложения объекта (доходы, прибыли, имущества).

Пропорциональные налоги: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц.

При *прогрессивном* налоге налоговая ставка повышается по мере возрастания величины объекта налогообложения и сохраняет неравенство в экономическом положении.

При простой прогрессии повышенная ставка налога применяется ко всей более высокой сумме дохода.

Сложная прогрессия предполагает ступенчатое налогообложение, т.е. по более высокой ставке взимается налог с разницы между всей суммой облагаемого дохода и пределом суммы дохода, облагаемого по более низкой ставке.

Ставки *регрессивного* налога понижаются по мере увеличения объекта налогообложения, и неравенство в доходах после налогообложения возрастает. Примером является единый социальный налог.

В зависимости от формы изъятия налога бывают *натуральными и денежными*.

Если налог взимается в виде процента от стоимости объекта налогообложения, то его называют адвалорным (от латинского *ad valorem* – сообразно цене).

В зависимости от того, кто взимает налог и в какой бюджет он поступает налоги делятся на *государственные и местные*.

При федеральном устройстве государственные налоги подразделяются на федеральные и субъектов Федерации. В состав 88 субъектов РФ входят республики, края, области, Москва и Санкт-Петербург.

Примером федеральных налогов являются налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль организаций; примером налогов субъектов Федерации – налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог; примером местных налогов – земельный налог, налог на имущество физических лиц.

По субъекту налогообложения выделяют налоги на юридических и физических лиц. Примеры налогов на юридическое лицо – налог на прибыль, НДС, единый социальный налог. Физические лица могут платить налоги на имущество (дома, квартиры, дачи), на доходы, полученные в виде дивидендов, различных выигрышей и материальных выгод.

В зависимости от направления использования собираемых средств различают налоги *общие и специфические (целевые)*.

Общие налоги используются для финансирования расходов государственного и местного бюджетов без закрепления за каким-либо определенным видом расходов.

Специальные налоги имеют целевое назначение, например транспортный налог.

По полноте налоговых прав пользования налоговыми поступлениями налоги представлены *собственными* налогами, т.е. закрепленными за определенным уровнем бюджета, и *регулирующими*, когда имеет место долевое распределение налогов между различными уровнями бюджетной системы.

Примером долевого распределения является налог на прибыль, общая налоговая ставка по которому составляет 24 %. Однако зачисление данного налога в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации осуществляется раздельно. В федеральный бюджет налог на прибыль зачисляется по ставке 6,5 %, а в бюджеты субъектов Федерации – 17,5 %.

В развитых странах государственный бюджет в значительной степени пополняется за счет подоходного налога с физических лиц. В менее развитых странах на первом месте при наполнении бюджета стоят косвенные налоги.

Воссоздание налоговой системы РФ принято относить к 1991 г. 27 декабря 1991 г. вступил в силу Закон № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Этот закон определил общие принципы построения налоговой системы в РФ, налоги, сборы, пошлины и другие платежи, а также права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов.

31 июля 1998 г. был введен в действие Налоговый кодекс (НК) (часть 1) № 146-ФЗ. Данный документ регламентирует отношения налогоплательщиков и налоговых органов.

С 1 января 2001 г. вступила в силу часть II Налогового кодекса РФ (№ 118-ФЗ от 5.08.2000 г.), где дается развернутая характеристика налогов: НДС, акцизов, налога на доходы физических лиц, единого социального налога (главы 21–24).

6 июля 2001 г. Государственной думой принят закон, дополняющий НК РФ главой 25 «Налог на прибыль организаций».

Характеристика основных налогов в РФ

Налог на добавленную стоимость (НДС). НДС впервые был введен во Франции в 1954 г. Он взимается во всех странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), кроме Австралии, США, Швеции. В федеральном бюджете России это один из определяющих налоговых источников. На 2006 г. поступления

от этого налога составят 51,6 % от общих налоговых доходов федерального бюджета.

Налог представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Плательщиками НДС являются: российские организации независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, имеющие статус юридических лиц, осуществляющие производственную и иную коммерческую деятельность; индивидуальные (семейные) частные предприятия; предприятия с иностранными инвестициями и международные объединения, а также иностранные юридические лица, осуществляющие деятельность на территории РФ.

Объектами налогообложения являются обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ, оказанных услуг.

Акцизы – вид косвенного налога на товары массового потребления (вино, сахар, бензин и др.), объем которого регулируется посредством повышения цен в результате косвенного налогообложения.

В России в 1817 г. взимание акцизов с крепких напитков было упорядочено принятием устава о питейном сборе, который определял акцизы с водки и пива, в 1838 г. был установлен акциз на спички, с 1887 г. под акцизное обложение попали нефтяные масла.

В настоящее время акцизы устанавливаются на высокорентабельные товары для изъятия в доход государства полученной производителями сверхприбыли. Перечень подакцизных товаров и ставки акцизов определяются исключительно Правительством РФ. В настоящее время к таким товарам относятся спирт этиловый из всех видов сырья, водка, ликероводочные изделия, вина, пиво, табачные изделия, автомобили, ювелирные изделия, нефть и нефтепродукты.

Налог на доходы физических лиц. Плательщиками подоходного налога являются физические лица как имеющие, так и не имеющие постоянное место жительства в Российской Федерации, граждане России, иностранные граждане и лица без гражданства.

Объектами налогообложения являются:

– заработная плата, получаемая гражданами за выполнение ими трудовых обязанностей;

– доходы, получаемые от выполнения разовых работ не по месту основной работы.

В отличие от прогрессивной ставки подоходного налога, действовавшей до введения в действие части II НК РФ, с 1 января 2001 г. введена единая ставка налога на доходы физических лиц – 13 %. Налоговая ставка устанавливается в размере 9 % в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов; в размере 35 % от доходов, полученных в виде различных выигрышей и материальных выгод.

В отношении всех доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, налоговая ставка определяется в размере 30 %.

Физические лица также платят налог на имущество.

В РФ Закон «О налогах на имущество физических лиц» введен с 1 января 1992 г. и с внесенными дополнениями и изменениями действует с 1999 г.

Объектами налогообложения являются жилые дома, квартиры, дачи, гаражи, моторные лодки, вертолеты, самолеты.

Данный налог зачисляется в местный бюджет.

Единый социальный налог в России введен с 1 января 2001 г. и зачисляется в государственные бюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования РФ.

Налогоплательщиками признаются:

1) работодатели, производящие выплаты наемным работникам, в т.ч. организации; индивидуальные предприниматели; родовые семейные общины малочисленных народов Севера, занимающиеся традиционными отраслями хозяйствования; крестьянские (фермерские) хозяйства; физические лица;

2) индивидуальные предприниматели, главы крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты.

Объектом налогообложения признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые работодателями в пользу работников по всем основаниям; доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением. Для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения является доход, определяемый исходя из стоимости патента.

Налог на прибыль. Налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются:

– российские организации;
– иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства и/или получающие доходы от источников в РФ.

Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиками.

Налоговая ставка устанавливается в размере 24 %, при этом 6,5 % зачисляется в федеральный бюджет, а 17,5 % – в бюджеты субъектов РФ.

В федеральном бюджете 2006 г. налог на прибыль занимает третье место по объему поступлений и составляет 10,3 % от общего объема налоговых поступлений.

Налоговые доходы в бюджеты РФ в 2006 г. составят 62,7 %, на неналоговые доходы приходится 37,3 %.

К неналоговым доходам относятся доходы от имущества, находящегося в государственной собственности, в т.ч. дивиденды по акциям, принадлежащим государству, доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной собственности, таможенные пошлины и другие доходы от внешнеэкономической деятельности.

10.2. Расходы бюджета: планирование и финансирование

Система бюджетных расходов формируется в зависимости от характера функций, возложенных на органы власти, и включает в себя следующие направления расходов:

- государственное и муниципальное управление;
- национальную оборону;
- правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности;
- осуществление международной деятельности;
- поддержку отраслей сферы материального производства;
- фундаментальные исследования и содействие НТП;
- содержание учреждений социальной сферы и социальную защиту населения;
- охрану окружающей природной среды и природных ресурсов;
- обслуживание и погашение государственного долга и долговых обязательств территориальных органов власти.

Функциональная классификация расходов. В зависимости от экономического содержания бюджетные расходы делятся на текущие и капитальные.

Текущие расходы – часть расходов бюджетов, обеспечивающая текущее функционирование органов государственной власти, органов местного самоуправления, бюджетных учреждений, оказание государственной поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий, субвенций на текущее функционирование. Во всех звеньях бюджетной системы текущие расходы являются преобладающей частью.

Капитальные расходы – часть расходов, обеспечивающая инновационную и инвестиционную деятельность.

В соответствии с подведомственностью бюджетополучателей бюджетные расходы делятся по *ведомственному признаку*.

В зависимости от того, *из какого уровня бюджетной системы осуществляется финансирование*, бюджетные расходы делятся на федеральные, региональные и местные.

При планировании бюджетных расходов используются программно-целевой и нормативный методы.

Программно-целевой метод заключается в системном планировании выделений бюджетных средств в соответствии с утвержденными целевыми программами, составленными для осуществления экономических и социальных задач. В последнее десятилетие этот метод неуклонно расширяется.

Нормативный метод планирования расходов и выплат используется при планировании средств на финансирование бюджетных мероприятий и при составлении смет бюджетных учреждений.

Нормы устанавливаются законодательными или подзаконными актами. Такими нормами могут быть:

а) денежное выражение натуральных показателей удовлетворения социальных потребностей (например, норма расхода на питание населения в бюджетных медицинских учреждениях, обеспечение их медикаментами и т.д.);

б) нормы индивидуальных выплат (ставки заработной платы, размер пособий, стипендий и т.п.);

в) нормы расходов на несколько лет (нормы на содержание помещений, учебных расходов и т.п.).

Нормы могут быть:

а) обязательными (устанавливаются правительством или территориальными органами власти) или факультативными (устанавливаются ведомствами);

б) простыми (для отдельных видов расходов) или укрупненными (для учреждения в целом).

На основе натуральных показателей (численность обслуживаемых лиц, площадь помещения) и финансовых норм составляются бюджетные сметы расходов, которые могут быть:

- индивидуальными (для отдельного учреждения или мероприятия);
- общими (для группы однотипных учреждений или мероприятий);
- сводными, т.е. сметы в целом по ведомству.

В смете бюджетного учреждения отражаются:

- реквизиты учреждения,
- свод расходов,
- свод доходов,
- производственные показатели учреждения,
- расчеты и обоснования расходов и доходов.

Утвержденные сметы бюджетных учреждений являются их финансовыми планами на определенный период.

Составление смет бюджетных учреждений позволяет решать следующие задачи:

- обеспечение бюджетных учреждений государственным финансированием;
- анализ предполагаемых проектов расходов и отчетов об использовании средств;
- контроль эффективности расходования средств.

Совершенствованию бюджетного планирования содействует переход к формированию региональных и местных бюджетов на основе минимальных государственных стандартов, социальных и финансовых норм.

Расходы бюджета в сфере материального производства

В структуре источников финансирования предприятий за последние годы возросла доля собственных источников (прибыли и амортизации) при значительном сокращении ассигнований из бюджета.

Расчетный баланс доходов и расходов предприятия состоит из двух разделов.

I раздел – доходы и поступления:

- а) выручка от реализации;
- б) средства, мобилизуемые при капитальном строительстве;
- в) средства, поступающие в порядке долевого участия в строительстве;
- г) долгосрочные кредиты и займы.

II раздел – расходы и отчисления:

- а) текущие затраты;
- б) затраты на расширенное воспроизводство, НИР;
- в) погашение долгосрочных кредитов и займов и уплата процентов по этим займам.

С переходом на рыночные отношения система расходования бюджетных средств претерпела существенные изменения. Бюджетные ассигнования призваны обеспечить решение следующих задач:

- финансирование приоритетных мероприятий, связанных с развитием ключевых отраслей экономики (авиастроение, атомная промышленность, энергомашиностроение, космические программы);
- сохранение научно-технической и кадровой базы российского ВПК;
- поддержка реализации высокоэффективных быстрокупаемых инвестиционных проектов;
- оказание поддержки агропромышленному комплексу;
- создание финансовых возможностей для совершенствования производственной и социальной инфраструктуры.

Для преодоления негативных тенденций в 1998 г. была принята Программа финансово-экономической стабилизации, которая предусматривает:

- а) снижение общего объема налоговых платежей с предприятий;
- б) снижение тарифов на грузовые железнодорожные перевозки, оптовые цены на газ и электроэнергию;
- в) реструктуризацию задолженности предприятий при условии уплаты текущих платежей в бюджет;
- г) разрешение предприятиям продавать продукцию ниже себестоимости;
- д) поддержку российского экспорта.

Развитие базовых отраслей возможно за счет реальных инвестиций, которые позволяют решать задачи:

- расширения собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;
- приобретения новых предприятий;
- диверсификацию вследствие освоения новых областей бизнеса.

Система финансирования расходов в непроизводственной сфере

Социальная инфраструктура, в которую входят учреждения народного образования, здравоохранения, культуры, искусства, социального обеспечения, занимает важное место в народно-хозяйственном комплексе государства.

В России в отраслях социальной инфраструктуры трудится около 25 % работников, занятых в народном хозяйстве.

Основные фонды учреждений социальной инфраструктуры составляют приблизительно 30 % основных фондов народного хозяйства, но их удельный вес снижается. На содержание и развитие этих учреждений из бюджета РФ ежегодно выделяется около 25 % всех бюджетных ассигнований.

Инфраструктура все в большей степени становится социальным ускорителем экономического развития.

Затрачиваемый в инфраструктурных отраслях живой труд увеличивает объем национального дохода страны. За последние 30 лет доля этого вклада возросла с 16 до 25 %.

В современных условиях на содержание и развитие социальной инфраструктуры финансовые ресурсы направляются из следующих источников:

- бюджет;
- внебюджетные фонды;
- средства предприятий и населения.

Они формируют общественные фонды потребления (ОФП). Более 2/3 средств общественных фондов потребления составляют бюджетные ассигнования.

ОФП до населения доводятся через бюджетную систему в виде расходов на:

- социально-культурные мероприятия;
- жилищно-коммунальное хозяйство.

В целях социальной защиты населения Правительство РФ разрабатывает и осуществляет федеральные целевые программы, в т.ч. «Дети России», «Чернобыль», «Развитие образования», «Радиационная реабилитация населения и территорий», «Молодежь России», «Жилище».

Бюджетные ассигнования населению на социально-культурные и жилищно-коммунальные потребности поступают из бюджетов трех уровней.

В состав бюджетных расходов входят ассигнования на:

- образование;
- культуру;
- искусство;
- средства массовой информации;
- здравоохранение;
- физическую культуру;

- социальную политику;
- жилищно-коммунальное хозяйство.

Доля этих ассигнований в консолидированном бюджете России – 40 %, в федеральном – 10 %, в региональных бюджетах – более 30 %, в местных бюджетах – приблизительно 70 %.

10.3. Бюджетно-налоговая политика

Бюджетно-налоговая политика должна способствовать поддержанию устойчивых темпов экономического роста, снижению социального неравенства, достижению высокой эффективности государственных расходов. В основных направлениях бюджетно-налоговой политики предусмотрено:

1) продолжить политику бездефицитности государственного бюджета, который должен быть защищен от внешних воздействий, таких как изменение мировых цен на российские экспортные товары, и формироваться из двух частей: первая часть должна строиться исходя из доходов, независимо от влияния внешнеэкономической конъюнктуры; вторая должна формироваться за счет дополнительных доходов, получаемых в условиях более высоких экспортных цен;

2) перейти с 2002 г. на обязательное применение метода начислений для определения момента признания доходов и расходов, как это принято в мировой практике; отказаться от двойного налогообложения дивидендов;

3) продолжить снижение единого социального налога;

4) продолжить реформу налогообложения пользования природными ресурсами;

5) продолжить работу по погашению накопившейся налоговой задолженности предприятий, более решительно применять процедуру банкротства;

6) установить жесткие сметы расходов для всех государственных органов и бюджетных учреждений; пересмотреть статус государственных унитарных предприятий, большинство из них должно получить статус акционерных обществ со 100 %-м государственным участием, внедрить индикаторы результативности затрат государственных средств;

7) заменить большинство категориальных льгот адресными формами социальной поддержки населения и ликвидировать ведомственные льготы;

8) повысить оплату труда государственных служащих за счет сокращения общей численности занятых в государственном секторе;

9) перейти к реформированию пенсионной и судебной системы;

10) стабилизировать источники формирования региональных и местных бюджетов закреплением за ними на долгосрочной основе доходов от поступления налогов на доходы физических лиц, налогов на совокупный доход, платежей за пользование общераспространенными природными ресурсами, а также значительной части поступлений налога на прибыль;

11) создать единую систему управления государственным долгом, включающую в себя всеобъемлющую и унифицированную систему учета государственных долговых обязательств, выработку и реализацию единой стратегии управления государственным долгом.

Одним из путей реализации основных направлений бюджетно-налоговой политики является развитие бюджетного федерализма.

Правительством РФ в августе 2001 г. принята «Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года», целью которой является формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей органам власти субъектов и местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику.

Эта система должна обеспечивать:

- экономическую эффективность;
- бюджетную ответственность;
- социальную справедливость;
- политическую консолидацию;
- территориальную интеграцию.

Основными задачами программы являются:

1) упорядочение бюджетного устройства субъектов Российской Федерации;

2) четкое разграничение расходных полномочий;

3) четкое и стабильное разграничение налоговых полномочий и закрепление доходных источников за бюджетами разных уровней;

4) формирование и развитие объективных и прозрачных механизмов финансовой поддержки региональных и местных бюджетов;

5) повышение качества управления общественными финансами на региональном и местном уровне.

Вопросы для обсуждения

1. Опишите структуру бюджетной системы Российской Федерации.
2. Какова зависимость структуры бюджетной системы от административно-территориального устройства государства?
3. Перечислите функции бюджета.
4. Назовите доходные статьи бюджета.
5. Охарактеризуйте использование бюджетных средств для осуществления функций государства.
6. Какова структура налоговой системы?
7. Приведите определение категории «налог».
8. Назовите принципы построения налоговой системы.
9. Какова классификация налогов?
10. Охарактеризуйте основные виды налогов: налог на прибыль организаций, единый социальный налог, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость.
11. Приведите основные направления налогово-бюджетной политики государства.

Тесты для самопроверки

1. Правительства большинства стран применяют прогрессивное налогообложение личных доходов граждан, так как:
 - а) это значительно увеличивает поступление в государственный бюджет;
 - б) нельзя допустить слишком большого разрыва в доходах, поскольку он может вызвать социальный взрыв;
 - в) этим чиновники пытаются уравнивать свои фиксированные заработки с растущими предпринимательскими доходами.
2. Функции налогов направлены на:
 - а) сокращение объема средств, находящихся в распоряжении фирм и домашних хозяйств;
 - б) поступление средств, обеспечивающих осуществление функций государства;
 - в) увеличение объема средств, обеспечивающих финансирование государственных расходов.
3. Налог на добавленную стоимость относится к:
 - а) прогрессивным подоходным налогам;
 - б) товарным налогам;

- в) налогам на имущество;
 - г) налогам на доход корпораций.
4. К прямым налогам относится:
- а) налог на прибыль организаций;
 - б) налог на добавленную стоимость;
 - в) налог на золотые изделия;
 - г) государственная пошлина.
5. Фискальная политика является рестрикционной в случае:
- а) снижения ставки налога на прибыль;
 - б) снижения ставки налога на доходы физических лиц;
 - в) увеличения объема государственных закупок товаров и услуг;
 - г) уменьшения объема государственных закупок товаров и услуг.
6. Эффективность фискальной политики вследствие роста цен:
- а) повышается;
 - б) не изменяется;
 - в) понижается;
 - г) нет однозначного ответа.

Рекомендуемая литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 31 июля 1998 г. и 5 августа 2000 г.]: [одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.].
2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 17 июля 1998 г.]: [одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.].
3. Бюджетная система России [Текст]: учебник [для вузов] / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 1999. – 550 с.
4. Годин, А.М. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: учебник / А.М. Годин, Н.С. Максимова, И.В. Подпорина. – М.: Дашков и К, 2003. – 752 с.
5. Кудрин, А.Л. Федеральный бюджет – важнейший инструмент реализации государственной политики [Текст] / А.Л. Кудрин // Финансы. – 2005. – № 1.
6. Пшенникова, Е.И. Бюджет и бюджетный процесс в Российской Федерации [Текст]: учеб. пособие / Е.И. Пшенникова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб, 2004. – 196 с.

11. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

11.1. Деньги и денежная масса

Деньги возникли в процессе товарного обмена. Некий товар стал всеобщим эквивалентом, на который могли обмениваться другие товары и услуги. Этот товар и стал деньгами.

Очень долго деньгами были благородные металлы (золото и серебро), которые природа словно специально создала для этой роли. Физические свойства благородных металлов (однородность, сохраняемость, компактность, делимость без потери полезных свойств) идеально отвечали требованиям к денежному товару.

Исторически последовательно складывались три системы денежного обращения: система товарных денег, система металлических денег и система бумажных денег.

Деньги – это специфический товар, играющий особую роль в экономике. Наиболее распространенным является *функциональный подход* к определению денег: для того чтобы понять, что такое деньги, необходимо разобраться в том, какие основные функции они выполняют. Деньги выступают как:

1) *мера стоимости* – средство соизмерения пропорций обмена товаров и выражения цен, приравнивание товаров к определенной сумме денег означает установление их цены;

2) *средство обращения* (или обмена), позволяющее обществу избежать неудобств бартерной сделки при обменных операциях;

3) *средство платежа* или расчетов, так как товары не всегда могут продаваться с немедленной оплатой за наличный расчет, то возникают расчеты с отсрочкой платежа по времени: приобретение товаров в кредит, при погашении денежных ссуд, внесение арендной платы за земельные участки, уплате налогов. В настоящее время, когда для оплаты сделок в подавляющей мере применяются безналичные расчеты, многие специалисты говорят о слиянии функций средства обращения и средства платежа в одну;

4) *средство накопления или сбережения*. Если производитель продал свой товар и в течение длительного времени не приобретает другой, то деньги изымаются из обращения и выполняют функцию сбережения. Когда денежным материалом были драгоценные металлы, эта функция носила название «средство образования сокровищ».

Мировые деньги функционируют как средство платежа и покупательное средство в международных расчетах, их роль выполняют деньги ведущих развитых стран.

Рассмотрев функции денег, перейдем к *денежному обращению*, под которым понимается движение денег, выполняющих свои функции и обслуживающих кругооборот товаров и услуг. **Денежная система** – это исторически сложившаяся форма организации денежного обращения, узаконенная государством, которая включает в себя следующие элементы:

- денежная единица;
- масштаб цен;
- утвержденные государством виды денег как законные платежные средства (банкноты и монеты разного достоинства);
- правила конвертирования валют;
- эмиссионная система, т.е. законодательно утвержденная система выпуска денежных знаков;
- государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

Денежная масса – это совокупность наличных и безналичных платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в экономике страны. Денежная масса состоит из элементов денежного обращения, образующих **денежные агрегаты**, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности. Структура денежной массы строится по принципу расширения, так как все последующие агрегаты включают в себя предыдущие.

Банк России ведет учет следующих денежных агрегатов:

M_0 – Наличные деньги в обращении (банкноты и монеты) + Остатки наличных средств в кассах предприятий и организаций;

$M_1 = M_0$ + Средства юридических лиц на расчетных и текущих счетах + Депозиты до востребования физических лиц в коммерческих и сберегательных банках + Средства госстраха;

$M_2 = M_1$ + Срочные вклады (депозиты) физических и юридических лиц в коммерческих банках;

$M_3 = M_2$ + Депозитные сертификаты банков + Государственные ценные бумаги.

В узком смысле под деньгами понимают только агрегат M_1 , так как он является наиболее ликвидным, т.е. средства, входящие в него, можно превратить в средство платежа с наименьшими издержками.

Деньги находятся в постоянном движении. Наличная форма денежного обращения – это движение наличных денег, т.е. монет и

банкнот. Безналичная форма денежного обращения связана с безналичными расчетами, осуществляемыми посредством записей на банковских счетах.

11.2. Равновесие денег на денежном рынке

Спрос на деньги трактуется в зависимости от теоретических подходов к этому вопросу. В соответствии с подходами сторонников *количественной теории денег* величина стоимости находится в обратной зависимости от их количества. В начале XX в. эта теория получила математическое обоснование с помощью формулы Фишера. Американский экономист Ирвинг Фишер вывел формулу «уравнения обмена» товаров на деньги, установившую покупательную силу денег. Она описывает факторы, которые определяют количество денег, необходимых для нормального функционирования рыночного хозяйства, и имеет вид:

$$MV = PQ,$$

где M – номинальное количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег (среднее количество актов купли-продажи или платежей, которые обслуживает одна денежная купюра);

P – уровень цен;

Q – число сделок.

Левая часть формулы (MV) представляет собой количество уплаченных денег, т.е. предложение денег, правая часть (PQ) – сумму цен проданных товаров или спрос на деньги. Уравнение обмена показывает зависимость, выполнение которой ведет к тому, что количество денег в обращении будет соответствовать реальной потребности в них.

Существует и другая формула уравнения – **кембриджское уравнение**, которое было сформулировано в XX в. английским экономистом Артуром Пигу:

$$M = kPQ,$$

где k – часть произведенного продукта (PQ), которую люди стремятся хранить в ликвидной форме.

$k = 1:V$, это величина, обратная скорости обращения денег, показывающая долю номинальных денежных остатков (M) в доходе (PQ).

Если, согласно формуле Фишера, потребность в деньгах зависит прежде всего от развития товарооборота (функция денег – средство

обращения и платежа), то кембриджское уравнение рассматривает потребность в деньгах как результат стремления людей держать часть своего богатства в ликвидной форме – в форме денег.

11.3. Банковская система

Слово «банк» происходит от старофранцузского *banque* и означает «стол». Конкретной исторической даты возникновения банков нет. Элементы развития банковского дела можно найти в истории древних государств – Вавилона, Египта, Греции, Рима. В те времена банковские операции сводились к покупке, продаже, размену монет, учету обязательств до наступления сроков, приему вкладов, выдаче ссуд, ипотечным и ломбардным операциям.

Одним из первых банков в современном понимании этого термина стал основанный в 1407 г. Банк Генуи. В Западной Европе переход к кредитным банкирским домам и коммерческим банкам произошел во второй половине XVII в., в США история банковского дела начинается со второй половины XVIII в.

Современный коммерческий банк – это организация, осуществляющая денежные функции, определяемые как банковские операции. Основное назначение банка – это посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от покупателей к продавцам.

Наряду с банками перемещение денежных средств на рынке осуществляют и другие финансовые учреждения: инвестиционные фонды, страховые компании, биржи, брокерские, дилерские фирмы и др. Но банки как субъекты финансовой системы имеют два существенных признака, отличающих их от всех других субъектов.

Во-первых, для банков характерен двойной обмен долговыми обязательствами: они размещают свои собственные долговые обязательства (деPOSITные и сберегательные сертификаты, облигации, векселя), привлекают на расчетные и депозитные счета средства юридических и физических лиц, а мобилизованные таким образом ресурсы предлагают различного рода заемщикам.

Во-вторых, банки отличает принятие на себя безусловных обязательств с фиксированной суммой долга перед юридическими и физическими лицами. Этим банки отличаются от различных инвестиционных фондов, которые все риски, связанные с изменением стоимости их активов и пассивов, распределяют среди своих акционеров.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» банковская система РФ является двухуровневой и включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлечение во вклады средства физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц и другие.

Кредитная организация – юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения Центрального банка РФ имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные законом.

Небанковская кредитная организация – организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законом.

Универсальные банки в отличие от специализированных выполняют многие виды кредитных операций. Специализированные банки выполняют ограниченный круг банковских операций: инвестиционные выдают долгосрочные кредиты, инновационные – кредиты в нововведения, депозитные – кредиты за счет вкладов, учетные банки производят учет векселей, сбербанки привлекают вклады физических лиц и кредитуют население, ипотечные банки выдают кредиты под залог недвижимости.

Специализированные финансово-кредитные учреждения многообразны: лизинговые фирмы занимаются долгосрочной арендой движимого и недвижимого имущества, факторинговые фирмы покупают право на взыскание дебиторской задолженности, ломбарды выдают ссуды под залог движимого имущества.

Кредитные союзы образуются частными лицами, выдают ссуды своим членам под обеспечение. Общества взаимного кредита близки к коммерческим банкам. Почтовые отделения занимаются переводами, выплатой пенсий. Почтово-сберегательные учреждения выполняют функции банков в отдаленных местностях, где отсутствуют отделения банков.

Первый уровень банковской системы представлен Центральным банком РФ, созданным в 1992 г. на базе Госбанка СССР. ЦБ РФ действует на основании Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Согласно ст. 75 Конституции РФ, основной функцией Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля и монопольное осуществление денежной эмиссии.

Основными целями деятельности ЦБ являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов;
- развитие и укрепление банковской системы РФ.

Банк России подотчетен Государственной Думе Федерального собрания РФ. Ежегодно он представляет Государственной Думе отчет и аудиторское заключение.

Банк России выполняет следующие функции:

- 1) разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику;
- 2) осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;
- 3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему рефинансирования;
- 4) устанавливает правила осуществления расчетов в РФ;
- 5) устанавливает правила проведения банковских операций, бухучета и отчетности для банковской системы;
- 6) осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций;
- 7) выдает и отзывает лицензии кредитных организаций, занимающихся аудитом;
- 8) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- 9) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями;
- 10) осуществляет все виды банковских операций;
- 11) осуществляет валютное регулирование, определяет порядок проведения расчетов с иностранными государствами;
- 12) осуществляет валютный контроль;
- 13) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса, организует его составление;
- 14) проводит анализ и прогнозирует состояние экономики РФ;
- 15) осуществляет иные функции.

Банк России не имеет права:

- 1) осуществлять банковские операции с юридическими лицами, не имеющими лицензии на проведение кредитных операций, и физическими лицами;
- 2) приобретать доли кредитных и иных организаций;
- 3) осуществлять операции с недвижимостью;
- 4) заниматься торговлей и производственной деятельностью;
- 5) пролонгировать предоставленные кредиты.

Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству РФ для финансирования дефицита бюджета, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении.

Средства федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов хранятся в ЦБ РФ. Банк России осуществляет операции с федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, с бюджетами субъектов Федерации, местными бюджетами, а также операции по обслуживанию государственного долга и операции с золотовалютными резервами РФ.

Прибыль Банка России после направления ее советом директоров в резервы и фонды перечисляется в доход федерального бюджета. ЦБ РФ освобождается от уплаты всех налогов.

Второй уровень банковской системы представлен кредитными учреждениями, большую часть которых составляют коммерческие банки. Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной рыночной конъюнктуре.

Среди основных банковских услуг выделим следующие:

- 1) расчетно-кассовое обслуживание;
- 2) предоставление кредитов предприятиям;
- 3) валютный обмен;
- 4) учет коммерческих векселей;
- 5) сберегательные вклады, которые банки принимают под процент;
- 6) хранение ценностей в специально оборудованных сейфовых залах с охраной – депозитариях;
- 7) финансовые консультации (банки, где работают опытные финансисты, могут дать квалифицированный совет, особенно когда вопрос заключается в оптимальном использовании кредита, сбережений, инвестировании средств);
- 8) операции с ценными бумагами (банки имеют право выступать в качестве инвестиционных институтов, которые могут осуществлять деятельность на рынке ценных бумаг в роли посредника; инвестиционного консультанта; инвестиционной компании; инвестиционного фонда);
- 9) трастовые услуги (банк может управлять финансовыми делами и собственностью фирм и частных лиц за определенную плату).

В целом классификация операций и услуг коммерческого банка является достаточно сложной. В современной теории банковского дела все операции банка и оказываемые им услуги классифицируются как пассивные, активные и комиссионные.

Пассивные операции – это совокупность операций, направленных на формирование ресурсов коммерческого банка. Ресурсы могут быть сформированы за счет собственных и привлеченных средств.

К собственным ресурсам коммерческого банка относятся:

– уставный капитал (формируется за счет собственных средств участников и служит обеспечением его ликвидности);

– резервный фонд (формируется за счет отчислений от прибыли и служит для покрытия убытков, возникающих при основной деятельности банка; минимальная величина этого фонда составляет около 15 % от величины уставного капитала);

– обязательные резервы, которые необходимы для покрытия возможных потерь по ссудам и от операций с ценными бумагами;

– нераспределенная прибыль – часть прибыли, остающаяся после платежей в бюджет, отчислений в резервный капитал, специальные фонды и выплаты дивидендов.

Собственные ресурсы банка необходимы для поддержания его устойчивости и ликвидности.

Роль привлеченных средств определяется тем, что, мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке финансовых ресурсов, коммерческие банки удовлетворяют потребности экономики в дополнительных оборотных и инвестиционных средствах.

Привлеченные средства банка формируются за счет межбанковских кредитов, вкладов населения, остатков средств на расчетных счетах и счетах юридических лиц.

Межбанковский кредит – это кредит, предоставляющийся одним коммерческим банком другому.

Активные операции – размещение собственных и привлеченных средств банка для получения доходов. От качественного осуществления активных операций банка зависят ликвидность, доходность, а следовательно, финансовая надежность и устойчивость банка в целом.

Основу активных операций составляют кредитные операции. Они являются наиболее рискованными и вследствие этого наиболее доходными. При выдаче кредита банк требует от потенциального заемщика комплект документов, характеризующих материальную обеспеченность кредита и юридическую правомочность заемщика.

Инвестиционные операции банка – операции по инвестированию своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур.

Гарантийные операции – операции по выдаче банком гарантии (поручительства) уплаты долга клиента третьему лицу при наступлении определенных условий.

Операции с ценными бумагами, которые котируются на фондовых биржах, в том числе операции с векселями.

Комиссионные операции – это операции, которые банк выполняет по поручению своих клиентов, взимая с них плату в виде комиссионных. Особенность этих операций в том, что на их осуществление банком не отвлекаются собственные или привлеченные средства. К числу основных комиссионных операций относятся: расчетно-кассовые, трастовые, операции с иностранной валютой, информационные услуги.

11.4. Денежно-кредитная система

Кредитная система – совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, а также совокупность кредитных институтов, способных мобилизовать свободные денежные средства и превратить их в кредиты (инвестиции).

Кредит (лат. credit – верить) – экономические отношения по поводу аккумуляции и предоставления в ссуду временно свободных денежных средств на определенных условиях.

На современном этапе развития общества без кредитных отношений немислимо общественное воспроизводство. Кредит выполняет важнейшие функции в экономике:

1) *перераспределительную* – кредитный механизм перераспределяет ссудный капитал между отраслями хозяйства, он устремляется в те сферы, которые обеспечивают получение наибольшей прибыли или приоритетное развитие которых стимулируется общенациональными программами;

2) *экономию издержек обращения* – осуществляется посредством замещения наличных денег кредитными (чеками, векселями, банкнотами), а также путем безналичных расчетов;

3) *регулирующую*, осуществляемая через реализацию государственных мероприятий по изменению объемов и условий кредитования.

Кредиты предоставляются на основе следующих принципов:

- 1) *возвратности*, что означает необходимость возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов в полном объеме;
- 2) *срочности*, что отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре;
- 3) *платности кредита*, что выражает необходимость не только прямого возврата кредита, но и оплаты права на его использование в виде ссудного процента;
- 4) *обеспеченности кредита*, которая выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств (залог, финансовые гарантии, страхование);
- 5) *целевого характера кредита*, который предусматривает, что кредит должен быть использован только на те цели, на которые он испрашивается заемщиком.

Дифференцированность кредитования означает, что банки не должны одинаково подходить к решению вопроса о выдаче кредита претендующим на его получение клиентам.

Денежно-кредитная политика – это особая деятельность государства, заключающаяся в разработке и осуществлении системы мероприятий, с помощью которых регулируются денежно-кредитные процессы страны. К числу основных мер денежно-кредитного регулирования, осуществляемого Центральным банком РФ, относятся следующие:

- 1) *операции на открытом рынке* – купля-продажа Центральным банком государственных ценных бумаг;
- 2) *рефинансирование банков*. Под рефинансированием банков понимается предоставление Центральным банком РФ кредитов коммерческим банкам. Рефинансирование осуществляется путем проведения кредитных аукционов и предоставления ломбардных кредитов. Кредитные аукционы проводятся в форме удовлетворения аукционных заявок коммерческих банков. **Ломбардный кредит** – это предоставление ЦБ РФ ссуды под залог. Предметом залога выступают в первую очередь надежные ценные бумаги;
- 3) *валютное регулирование*. Эффективной системой валютного регулирования является валютная интервенция. Она заключается в том, что ЦБ РФ осуществляет операции на валютном рынке с целью воздействия на курс рубля путем купли или продажи иностранной валюты;

4) *резервирование денег* коммерческих банков. Размер резервных требований по депонированию коммерческими банками ресурсов устанавливается в процентном отношении к общей сумме денежных средств, привлеченных банком. При закрытии банка обязательные резервы ему возвращаются;

5) *банковский надзор и регулирование*. Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью коммерческих банков. Одной из важнейших задач банковской системы на современном этапе ее развития является создание инфраструктуры, необходимой для эффективного функционирования рыночного механизма, что подразумевает бесперебойное осуществление расчетов, расширение спектра финансовых услуг, операции с реальным сектором экономики, разработка новых банковских продуктов.

В сентябре 2013 года была введена ключевая ставка как инструмент денежно-кредитной политики, устанавливаемая в целях оказания воздействия на уровень процентных ставок, складывающихся в экономике. Ставка рефинансирования на период с 14 сентября 2013 по 31 декабря 2015 не привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым Банком России по отдельным видам операций. Кроме функции экономического регулятора, ставка рефинансирования используется в России в целях налогообложения, расчета пеней и штрафов. В январе 2016 года планируется скорректировать ставку рефинансирования до уровня ключевой.

Денежно-кредитная (монетарная) политика – это совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита в целях регулирования предложения денежно-кредитных ресурсов для обеспечения неинфляционного экономического роста.

Денежно-кредитная политика осуществляется путем стимулирования кредита и денежной эмиссии либо их ограничением и сдерживанием.

Стимулирующая денежно-кредитная политика (кредитная экспансия), или **политика «дешевых» денег**, означает увеличение денежного предложения в целях оживления экономической активности в стране. Она направлена против спада производства, роста безработицы путем расширения сферы кредитования и снижения нормы процента для оживления конъюнктуры рынка.

Ограничительная денежно-кредитная политика (кредитная рестрикция), или **политика «дорогих» денег**, направлена против растущей инфляции путем сокращения объема денежной массы в условиях экономического бума. В этих случаях центральные банки стремятся предотвратить перегрев экономики с помощью ограничения кредитования, повышения процентной ставки, ограничения эмиссии платежных средств.

Результаты денежно-кредитной политики представлены в виде следующих схем.

Результат политики «дешевых денег»:

рост предложения кредитов → падение ссудного процента → рост доступности кредитов → стимулирование совокупных расходов (инвестиций) → рост объемов производств и занятости.

Политика «дорогих» денег:

рост ссудного процента → снижение доступности кредита → сокращение инвестиций → снижение спроса на все товары → снижение темпов роста цен → сокращение инфляции.

Операции на открытом рынке и валовой внутренний продукт:

покупка ценных бумаг → рост денежной массы → снижение процентной ставки → рост инвестиций → рост *ВВП*;

продажа ценных бумаг → сокращение денежной массы → рост процентной ставки → сокращение инвестиций → сокращение *ВВП*.

Норма обязательного резервирования и валовой внутренний продукт:

рост нормы резерва → сокращение объемов кредита → сокращение денежной массы → рост процентной ставки → сокращение инвестиций → сокращение *ВВП*;

снижение нормы резерва → рост объемов кредитов → рост денежной массы → снижение процентной ставки → рост инвестиций → рост *ВВП*.

Ставка рефинансирования и валовой внутренний продукт:

рост ключевой ставки → сокращение объемов кредитов → сокращение денежной массы → рост процентной ставки → сокращение инвестиций → сокращение *ВВП*;

снижение ключевой ставки → рост объемов кредитов → рост денежной массы → снижение процентной ставки → рост инвестиций → рост *ВВП*.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое деньги, какова их сущность?
2. Перечислите функции денег?
3. Назовите основные составляющие денежной массы.
4. Расскажите современную количественную теорию денег.
5. Перечислите функции Центрального банка РФ.
6. Каковы основные виды деятельности коммерческих банков?
7. Назовите цели и инструменты денежно-кредитной политики.

Тесты для самопроверки

1. Способность денег переносить свою покупательную способность из настоящего в будущее связана с такой функцией денег, как:

- а) средство обращения; в) мировые деньги;
- б) мера стоимости; г) средство накопления (сбережения).

2. Современные деньги:

- а) являются полноценными товарными деньгами, имеющими реальную ценность;
- б) обеспечиваются государственной собственностью;
- в) имеют золотое обеспечение;
- г) являются символическими деньгами.

3. Наиболее ликвидным является следующий актив:

- а) наличные деньги;
- б) депозитный сертификат;
- в) обращающиеся на денежном рынке акции;
- г) сберегательный депозит на предъявителя.

4. Различие между денежными агрегатами определяется:

- а) целями правительства;
- б) различием выполняемых ими функций;
- в) разной скоростью обращения;
- г) различной степенью ликвидности;
- д) различным характером спроса на разные компоненты денежной массы.

5. *Выберите не менее двух вариантов ответа.*

К функциям коммерческого банка относятся:

- а) хранение золотовалютных резервов;
- б) эмиссия кредитных денег;
- в) кредитование правительства;
- г) управление имуществом клиента.

6. В число функций Центрального банка входит:

- а) кредитование долгосрочных программ, связанных с научными исследованиями;
- б) организация эмиссии и размещения на рынке ценных бумаг;
- в) проведение валютной политики;
- г) проведение фискальной политики.

7. Заполните пропуск.

Функцию организации эмиссии и размещения на рынке акций и облигаций промышленных и торговых компаний выполняют _____ банки.

- а) сберегательные;
- б) инвестиционные;
- в) инновационные;
- г) ипотечные.

8. Современные денежные системы развитых стран не включают:

- а) определение официального золотого содержания денег;
- б) выпуск банкнот ЦБ;
- в) введение официальной денежной единицы;
- г) регулирование денежного обращения государством.

9. Политика «дорогих» денег применяется в условиях:

- а) отсутствующей инфляции: иначе деньги по определению не могут быть дорогими;
- б) кризиса, так как дорогие деньги означают наличие прибыли у банков и реального сектора экономики;
- в) «перегретой конъюнктуры» с целью ограничить слишком быстрый экономический рост;
- г) высокой безработицы с целью обеспечения социальной защиты граждан.

10. Если норма резервирования составляет 25 %, то каждая денежная единица, поступающая в банковскую систему, ведет к росту денежного предложения на эту единицу:

- а) 4 раза;
- б) 10 раз;
- в) 2,5 раза;
- г) 5 раз.

11. Установите последовательность результатов проведения мягкой денежно-кредитной политики:

- а) уменьшение ЦБ учетной ставки процента, что ведет к росту денежного предложения;
- б) снижение рыночной процентной ставки;
- в) рост инвестиций;
- г) увеличение реального объема национального производства.

12. Кредитная экспансия предполагает:

- а) увеличение налогов;
- б) расширение предложения денег в экономике;
- в) снижение государственных расходов;
- г) одновременное снижение налогов и увеличение государственных расходов.

13. С повышением Центробанком норм банковского резерва при прочих равных условиях:

- а) сокращаются избыточные резервы коммерческих банков;
- б) возрастает денежная масса;
- в) увеличиваются кредитные ресурсы коммерческих банков;
- г) снижается средний банковский процент.

Рекомендуемая литература

1. Марыганова, Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс [Текст]: учеб. пособие / Е.А. Марыганова, С.А. Шапиро. – М.: КНОРУС, 2015. – 296 с.
2. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник / Е.Ф. Жуков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 783 с.

12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

12.1. Мировое хозяйство

Современные международные экономические отношения неразрывно связаны с формированием и развитием мирового хозяйства.

Мировое хозяйство (всемирное хозяйство) представляет собой систему мирохозяйственных связей, совокупность экономик всех стран во взаимосвязи и взаимозависимости.

Мировое хозяйство в современном его виде сформировалось к началу XX века, что было обусловлено объективными причинами.

Важнейшими из этих причин являются:

1) углубление общественного разделения труда, углубление и расширение международной специализации производства, которые вызвали необходимость международной кооперации;

2) интернационализация производства, перерастание экономиками отдельных стран национальных границ под влиянием научно-технического прогресса;

3) рост масштабов товарного производства в отдельных странах на территории всех континентов земного шара;

4) необходимость повышения производительности общественного труда для снижения стоимости товара, обусловленная развитием процессов отраслевой и межотраслевой конкуренции на межгосударственном уровне;

5) необходимость снижения затрат на разработку и выпуск наукоемкой продукции, создание которой обусловлено крупными сдвигами в технико-технологической базе производства под влиянием научно-технического прогресса;

6) обострение экологической ситуации в мире в условиях роста объемов производства в глобальном масштабе и увеличения выбросов различного рода в окружающую среду;

7) заинтересованность каждой страны в обеспечении экономической и иных форм безопасности при уменьшении затрат общественного труда на эти цели;

8) стремление каждой страны уменьшить затраты на подготовку кадров, соответствующих требованиям того или иного уровня развития научно-технического прогресса, за счет использования международной кооперации;

9) обострение конкуренции на межгосударственном уровне и стремление субъектов мирового хозяйства победить в ней.

Пути формирования мирового хозяйства многообразны и обусловлены конкретно-историческими условиями развития национального хозяйства стран и международных хозяйственных связей.

К числу важнейших путей формирования, а затем и развития мирового хозяйства, могут быть отнесены:

- развитие международной торговли;
- создание и функционирование международных монополий: картелей, синдикатов, трестов, концернов, транснациональных корпораций, холдингов, иных форм монополистических объединений;
- развитие международной экономической интеграции на региональном и глобальном уровнях;
- формирование глобальных систем связей;
- образование региональных торгово-экономических блоков, заключение двухсторонних и многосторонних соглашений между странами;
- создание международных экономических организаций;
- учреждение совместных предприятий;
- расширение научного, культурного и иных форм сотрудничества между странами.

Сущность международных экономических отношений

Развитие мирового хозяйства сопровождается формированием **международных экономических отношений**.

Международные экономические отношения (МЭО) – это комплекс различных видов экономических отношений между странами, группами стран и предприятиями в системе мирового хозяйства при участии международных экономических организаций.

Субъектами международных экономических отношений являются предприятия, страны, группировки стран, международные организации, транснациональные организации, транснациональные банки, научные центры и учреждения.

Объектами международных экономических отношений являются товары и услуги в мировой торговле, денежные и трудовые ресурсы, информация и технологии.

Основными формами международных экономических отношений выступают: международная торговля товарами и услугами, правами интеллектуальной собственности; международное движение капитала; международная миграция рабочей силы; международные валютные отношения. Растет объем передачи технологий в форме инжиниринга, передачи ноу-хау, патентного соглашения, лицензионного соглашения.

В процессе развития мировой экономики изменяются характер экономических отношений к преимущественно многосторонним отношениям, принципы создания экономических и торговых союзов государств и их блоков.

Для условий развития современных международных экономических отношений характерны: рыночные методы хозяйства; рост взаимосвязи и взаимозависимости стран, военных ресурсов; замедление роста производства, сопровождающееся перемещением получения прибыли из производственной в финансовую сферу; резкое усиление влияния на все стороны международных экономических отношений информационной революции; интенсификация процессов глобализации. Одновременно с этим для современных международных экономических отношений присущи рост государственной задолженности, расширение теневой экономики и нелегальной миграции населения.

Международные экономические отношения – одна из сфер мирового рыночного хозяйства, для которой характерны определенные признаки. Среди них:

- 1) формирование мировых рынков, на которых покупки и продажа товаров и услуг имеют устойчивый характер;
- 2) действие экономических законов спроса, предложения и свободного ценообразования;
- 3) экономическая обособленность субъектов МЭО;
- 4) международное разделение труда и обмен, при которых производство и потребление отдельных стран взаимосвязаны;
- 5) существование собственной инфраструктуры, специальных институтов общемирового и регионального значения;
- 6) опосредованность МЭО движением денег, валютными отношениями, системой расчетов;
- 7) развитие мирового информационного рынка;
- 8) более жесткая чем на национальных рынках конкуренция товаров и услуг, продавцов и покупателей;
- 9) монополизация конкуренции производства и сбыта частными предпринимательскими структурами и в процессе международных, межгосударственных соглашений и союзов.

Глобализация в мировой экономике сопровождается ростом взаимозависимости и взаимодополняемости отдельных национальных хозяйств. Это происходит прежде всего в результате повышения скорости коммуникации между национальными хозяйствами и субъектами хозяйственной деятельности, формирования унифицированных принципов государственного и межгосударственного регулирования.

В условиях глобализации международные экономические отношения имеют ряд специфических особенностей. В их числе – большие объемы обмена; значительно большее количество субъектов хозяйствования; крупномасштабная и острая конкуренция между товарами, услугами, продавцами и покупателями, вызывающая большие потери при поражении в конкуренции; специфическая инфраструктура деятельности международных экономических отношений в виду международной стандартизации и сертификации производства и продукции, развития международных перевозок, связи, информационной среды, мирового валютного рынка; функционирование особой системы регулирования МЭО на национальном, двустороннем, региональном и международном уровнях.

Основными показателями, которые свидетельствуют об участии страны в системе мирового хозяйства, являются экспортная, импортная и внешнеторговая квоты, внешнеторговый оборот страны, внешнеторговый оборот на душу населения, удельный вес страны в процессах международной миграции капитала.

Экспортная квота – это выраженное в процентах отношение стоимости экспорта к стоимости валютного внутреннего продукта (*ВВП*) за определенный период.

$$K_{\text{э}} = \frac{\text{Э}}{\text{ВВП}} 100 \%$$

Импортная квота – это выраженное в процентах отношение стоимости импорта к стоимости валового внутреннего продукта (*ВВП*) за определенный период.

$$K_{\text{и}} = \frac{\text{И}}{\text{ВВП}} 100 \%$$

Внешнеторговая квота – это выраженное в процентах отношение суммы стоимости экспорта и импорта к стоимости двух *ВВП*.

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Э} + \text{И}}{2\text{ВВП}} 100 \%$$

Внешнеторговый оборот страны равен сумме экспорта и импорта за определенный период.

$$\text{ВТ} = \text{Э} + \text{И}$$

Внешнеторговый оборот на душу населения равен отношению внешнеторгового оборота страны к численности ее населения:

$$\text{ВТ}_{\text{д}} = \frac{\text{Э} + \text{И}}{\text{Численность населения страны}} .$$

12.2. Мировая торговля и внешнеторговая политика

Мировая торговля включает совокупность внешнеторговых оборотов всех стран мира. Для нее характерно перемещение странами через свою границу товарно-материальных ценностей в обмен на денежные потоки.

Внешняя торговля проявляется в обмене странами товарами, услугами или правами интеллектуальной собственности путем пересечения таможенных границ государства, на территории которых находятся взаимодействующие партнеры. Необходимо учитывать, что таможенные границы могут не совпадать с национальными государственными границами.

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие внешнюю торговлю, действуют в двух или более правовых аспектах, т.е. работают со странами-продавцами и странами-покупателями, поэтому они должны учитывать действующее законодательство всех участников, традиции и порядки, характерные для того или иного региона, и базироваться на международном праве.

На развитие мировой торговли оказывают влияние следующие факторы:

- международное разделение труда и интернационализация производства;
- научно-техническая революция, ускоряющая обновление основного капитала, создание новых отраслей экономики и реконструкция старых;
- деятельность транснациональных корпораций, транснациональных банков;
- регулирование международной торговли через международные экономические организации;
- формирование «новых индустриальных стран», экономика которых ориентирована на внешний рынок.

В числе современных видов мировой торговли оптовая торговля; товарные, фьючерсные, фондовые биржи; ярмарки; гласные, закрытые, негласные торги; компенсационные сделки в форме промышленных и коммерческих соглашений, валютные рынки.

Внешнеторговая политика государства – это система мероприятий страны, направленная на защиту ее внутреннего рынка путем создания для этого выгодных условий торговли.

Внешнеторговая политика проявляется в виде свободной торговли (фритредерства) и системы протекционизма. Проводя фритредерскую и протекционистскую политику, государство может использовать различные внешнеторговые режимы: режим недискриминации в торговле, режим наибольшего благоприятствования, национальный и преференциальный режимы.

Режим недискриминации обеспечивает реализацию прав в осуществлении внешней торговли для всех внешнеторговых партнеров страны.

Режим наибольшего благоприятствования – это такие торгово-экономические отношения между странами, которые предусматривают предоставление друг другу преимуществ, льгот в виде снижения пошлин, налогов, сборов, снятия ограничений, запретов, приоритетного допуска товаров в страну, государственных закупок.

Национальный режим позволяет предоставлять иностранным торговым партнерами такие же права, какие имеют местные юридические и физические лица. Этот режим предполагает установление в международных договорах и соглашениях нормативного положения о том, что юридические и физические лица договаривающихся стран взаимно пользуются равными правами при осуществлении внешне-торговых операций.

Преференциальный режим представляет собой особый льготный режим осуществления внешнеэкономических связей, экономического сотрудничества, предоставляемый одним государством другому без распространения на «третьи» страны. Преференции могут выступать в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов и др.

Современными формами международной торговли являются:

- 1) встречная торговля товарами;
- 2) торговля готовой продукцией;
- 3) аукционная торговля товарами;
- 4) международные торги;
- 5) международная торговля инженерно-консультационными услугами;
- 6) телекоммуникационные услуги;
- 7) страховые услуги;
- 8) международный туризм;
- 9) международный бизнес в спорте;

10) международный филателистический рынок и международный филателистический бизнес;

11) международный обмен интеллектуальной собственностью.

Международный обмен интеллектуальной собственностью включает:

1) лицензионные соглашения на передачу знаний в международной торговле;

2) соглашение на передачу ноу-хау;

3) соглашение на передачу технологий.

К числу форм передачи технологий относятся:

– продажа технологий в материализованной форме;
– прямые зарубежные инвестиции в строительство, модернизацию и другое;

– продажа патентов;

– продажа лицензий на запатентованные изобретения;

– продажа лицензий на незапатентованные виды пром. продукции;

– продажа ноу-хау.

В числе методов регулирования внешнеторговой, внешнеэкономической деятельности государства – валютные ограничения, антидемпинговые пошлины, импортные и экспортные таможенные тарифы, таможенный и валютный контроль, тарифные и нетарифные методы регулирования экспорта и импорта, единый курс национальной валюты при расчетах за подписанные контракты, технические, санитарные, экологические стандарты, меры поддержки экспорта и другие.

12.3. Тарифные и материальные методы регулирования экспорта и импорта

В международной торговле используются тарифные и нетарифные методы ее регулирования.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин облагаемых товаров, которые перевозятся через границу. Процентная ставка тарифа растет при продвижении продаваемого полуфабриката от сырья к готовой продукции. Этот метод повышения процентной ставки тарифа называется *тарифной эскалацией*.

Классификация таможенных тарифов строится с учетом объектов таможенного обложения. Она включает импортные, экспортные и транзитные пошлины.

Таможенная пошлина – это вид косвенного налога, который увеличивает стоимость и цену товара. Он обязательно взимается таможенными органами при экспорте, импорте товара и его продвижении через территорию иностранного государства.

В числе функций таможенной пошлины – фискальная, балансирующая и протекционистская функции.

Фискальную функцию выполняют экспортные пошлины, которые устанавливаются для ограничения экспорта товаров, имеющих в стране внутренние цены ниже, чем цены на мировом рынке.

Протекционистскую (защитную) функцию выполняют импортные пошлины, потому что с их помощью государство защищает своих товаропроизводителей от иностранной конкуренции.

В настоящее время таможенные пошлины имеют 6 видов: по способу взимания, по объекту обложения, по характеру, по происхождению, по типам ставок, по способу вычисления.

I. По способу взимания таможенные пошлины могут быть специфическими, адвалорными и комбинированными.

Специфические пошлины начисляются на единицу товара, облагаемого пошлиной, и накладываются на стандартизированную продукцию, прежде всего, на сырье. Эти пошлины зависят от колебания цен на товары на мировом рынке. Они взимаются в размере определенной денежной суммы с веса, объема или штук товара.

Адвалорные пошлины устанавливаются в процентах от стоимости импортируемого товара. Адвалорная пошлина зависит от таможенной стоимости товара, которая устанавливается на момент подачи таможенной декларации продавцом товара.

Комбинированные пошлины – это вид ставок пошлин, сочетающий два вида таможенного обложения (два вида ставок пошлин) – адвалорный и специфический. Комбинированная ставка таможенной пошлины определяется при сравнении адвалорной и специфической пошлин.

II. По объекту обложения пошлины могут быть импортными, экспортными и транзитными.

Импортные пошлины устанавливаются на ввозимые товары и являются главным средством осуществления политики протекционизма. Импортные пошлины повышают внутренние цены на импортируемые товары, потому что эти цены включают и таможенную пошлину.

Экспортные пошлины представляют собой налоги на вывозимые из стран товары. Их целью являются рост доходов госбюджета,

увеличение предложения экспортируемого товара на внутреннем рынке (если возникает его дефицит при повышенном экспорте), повышение цен на этот товар на мировом рынке.

Транзитные пошлины взимаются с иностранных товаров, которые пересекают транзитом национальную границу страны.

III. По характеру обложения таможенные пошлины подразделяются на сезонные, компенсационные и антидемпинговые.

Сезонные таможенные пошлины связаны с сезонностью производства различных видов товаров, пересекающих национальную границу страны. Сезонность производства проявляется в неравномерности выпуска продукции различных отраслей хозяйства по сезонам года.

Компенсационные пошлины призваны поставить в равные условия внутренние и внешние товары путем компенсации разницы в ценах. Эти пошлины имеют повышенный размер.

Антидемпинговые пошлины – это вид таможенных пошлин, которые защищают внутренний рынок страны от ввоза товаров по демпинговым ценам. Эти пошлины взимаются с импортируемых товаров, реализующихся по заниженным ценам или ввозимых из государств, субсидирующих экспорт.

IV. По происхождению таможенные пошлины подразделяются на автономные, конвенционные и преференциальные.

Автономные пошлины вводятся на основании односторонних решений органов государственной власти страны и обладают автономией по отношению к другим пошлинам. По способу введения они могут быть автономно-конвенционными, сезонными и особыми (специальные, антидемпинговые, компенсационные).

Конвенционные (договорные) пошлины устанавливаются и вводятся на основе межгосударственных соглашений для отдельных товаров. Они не могут изменяться в одностороннем порядке.

Преференциальные пошлины – это таможенные пошлины, устанавливаемые государством для создания особо благоприятных условий одному или нескольким государствам при ввозе всех или отдельных групп импортируемых товаров.

V. По типам ставок таможенные пошлины подразделяются на постоянные и переменные. Импорт товаров в пределах установленного количества облагается пошлиной по базовой внутриквотной ставке тарифа. Если объем импорта товаров превышает установленный объем, то этот импорт облагается по более высокой ставке тарифа (сверхквотой).

Тарифная квота – это разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импортируемых товаров.

VI. По способу вычисления таможенные пошлины подразделяются на номинальные и эффективные.

Номинальная таможенная пошлина – это расчетная, документально зафиксированная величина, которая взимается с импортируемых товаров.

Эффективные таможенные пошлины взимаются государством для получения более высоких доходов от установленных таможенных пошлин.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли неразрывно связаны с нетарифными ограничениями. Это комплекс мер запретительного и ограничительного характера, которые препятствуют поступлению иностранных товаров на внутренний рынок страны, экспорту отечественных товаров на внешние рынки.

Нетарифные ограничения используются с целью повышения конкурентных преимуществ страны, импортирующей товары, защиты национальных производителей, национальной промышленности, окружающей среды, жизни и здоровья населения, национальной безопасности.

Нетарифные меры регулирования внешней торговли делятся на административные и экономические. **Административные меры** проявляются в запретах или ограничениях на торговлю одним из товаров или группой товаров. **Экономические меры** подразделяются на количественные, финансовые, технические и паратарифные.

Количественные меры содержат квотирование, лицензирование, добровольное ограничение экспорта. Квоты могут быть экспортными и импортными.

Финансовые меры включают меры валютного регулирования, субсидии, финансовые льготы, требования предварительной оплаты импорта, импортных налогов.

В числе **технических мер** – стандарты и технические нормы, государственные закупки, сертификация и дополнительные требования по безопасности потребителей, специальные требования по маркировке, упаковке.

Во внешней торговле используются и экономические санкции, включая торговое эмбарго. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут быть и коллективными, если они вводятся по решению того или иного международного объединения стран.

12.4. Валютные рынки

Международная торговля неразрывно связана с финансовым рынком. В структуре финансового рынка действуют денежный рынок и рынок капиталов. В **денежный рынок** входят валютный рынок, рынок краткосрочных банковских кредитов и рынок краткосрочных ценных бумаг. В **рынок капиталов** входят рынок краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг, рынок среднесрочных и долгосрочных банковских кредитов.

Валютный рынок – это система устойчивых экономических и организационных отношений, которые возникают при покупке и продаже иностранной валюты и различных валютных ценностей.

Субъектами валютного рынка являются транснациональные банки, транснациональные корпорации, торгово-промышленные и финансовые компании, центральные банки стран, биржи, международные и региональные организации, частные лица, мировые рынки и др.

В современных условиях мировой валютный рынок является совокупностью взаимосвязанных национальных, региональных и мировых рынков.

Действуют несколько видов валютных рынков:

1. Валютные рынки, которые зависят от объема и характера валютных операций, количества используемых валют и уровня нормативно-правового регулирования. В их числе – национальные рынки; региональные рынки, на которых происходит движение денежно-валютных потоков в пределах региона; мировые рынки, на которых валютные потоки осуществляют движение между странами.

2. Валютные рынки, зависящие от места проведения валютных операций. В их числе – биржевой рынок, межбанковский рынок и неорганизованный рынок.

3. Валютные рынки, зависящие от режима валютного курса. В их числе – валютные рынки с одним (единственным) режимом валютного курса и валютные с режимом множественности валютных курсов.

Международная валютно-финансовая система является формой международных экономических отношений, в которую входят национальные региональные и мировые валютные системы.

Международные валютные отношения нуждаются в котировке валют. Валютная котировка – это установление курсов иностранных валют на основе действующего законодательства или сложившейся

практики. Устанавливаются рыночные валютные курсы или валютный курс, определяемый центральным банком и нормативно-правовыми актами правительства страны.

Номинальный валютный курс – это пропорция, в которой валюта одной страны обменивается на валюту другой страны. Однако номинальный валютный курс не учитывает соотношения уровня цен внутри страны и за рубежом.

$$\text{Номинальный валютный курс} = \frac{\text{Иностранная валюта}}{\text{Национальная валюта}}$$

Валютный курс в России устанавливается на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ).

Реальный валютный курс – это номинальный валютный курс, скорректированный на уровень инфляции в обеих странах.

$$\begin{aligned} \text{Реальный валютный курс} &= \frac{\text{Номинальный валютный курс}}{\text{Соотношение уровня цен}} \\ \text{Реальный валютный курс} &= \frac{\text{Национальный индекс потребительских цен}}{\text{Индекс потребительских цен за рубежом}} \end{aligned}$$

Реальный валютный курс – это валютный курс с учетом паритета покупательной способности валют.

Монетарный курс рубля в России определяется объемами денежного предложения и уровнем золотовалютных резервов Центрального банка РФ.

$$\text{Валютный курс} = \frac{\text{Денежное предложение}}{\text{Золотовалютные резервы Центрального банка РФ}}$$

Паритет покупательной способности (ППС) – это отношение между двумя или несколькими денежными единицами, национальными валютами различных стран по их покупательной способности.

Паритет покупательной способности может быть частным, т.е. устанавливаемым по определенной группе товаров, и общим, т.е. устанавливаемым по всему общественному продукту.

ППС не совпадает с курсом валют рассматриваемых стран, т.к. цены в странах мира различны.

Обменный курс национальной валюты – это соотношение спроса и предложения на данную валюту в процессе внешнеторговых операций, это цена денежной единицы страны, выраженная в иностранной валюте. Различают несколько обменных курсов валют:

– гибкий (плавающий) обменный курс, устанавливающийся в процессе рыночных колебаний на свободном рынке купли и продажи валюты;

– номинальный обменный курс, рассчитывающийся как соотношение стоимости двух валют;

– фиксированный обменный курс, проявляющийся в виде твердо установленного государством обменного соотношения между валютами;

– реальный обменный курс, отражающий соотношение цен на одни и те же товары, которые выражены в разных валютах. Этот обменный курс показывает товарное соотношение валют.

Определение паритета покупательной способности национальной валюты включает три этапа.

I этап. Осуществляется анализ группы торгуемых и неторгуемых товаров и услуг. Берутся 3200 основных потребительских товаров и услуг, 236 основных инвестиционных товаров, 16 типичных строительных объектов.

II этап. Определяется стоимость данного набора товаров и услуг в национальной валюте и в долларах США.

III этап. Определяется покупательная способность национальной валюты, т.е. способность национальной валюты обменяться на определенное количество товаров и услуг, которые можно купить за денежную единицу страны.

В США паритет покупательной способности доллара совпадает с обменным курсом доллара, потому что цены на товары в США берутся в качестве отправных.

В большинстве стран мира паритет покупательной способности выше обменного курса валют, но в некоторых странах он ниже обменного курса.

12.5. Балансы международных расчетов

Балансы международных расчетов отражают соотношение требований и обязательств, поступлений и платежей одной страны по отношению к другим странам.

К числу основных видов балансов международных расчетов относятся расчетный баланс, баланс международной задолженности и платежный баланс.

Расчетный баланс отражает текущее соотношение денежных требований одной страны к другим странам, которые возникают в результате экспорта, предоставления кредитов и денежных обязательств страны, возникших в результате импорта и получения кредитов. Чтобы достаточно полно оценить международную расчетную позицию страны, необходимо знать расчетный баланс на определенную дату – на начало или конец года, когда учтены все требования и обязательства данного государства. Расчетный баланс составляется на основе соглашений и не учитывает реальное выполнение соглашения, выплату или получение денег.

Баланс международной задолженности – это все имеющиеся на данную дату финансовые и имущественные требования и обязательства страны по отношению к другим странам. Это баланс международных инвестиций, который представляет собой иностранные активы и пассивы страны на какой-либо момент времени.

Платежный баланс отражает соотношение суммы платежей, произведенных страной за границей за определенный период, и поступивших в страну за этот же период. Платежный баланс считается активным, если поступление денежных средств в страну превышает их использование, и пассивным, если поступление денежных средств в страну меньше, чем их расходование.

По характеру операций платежного баланса можно выделить следующие его основные разделы:

1. Платежный баланс по текущим операциям.

1.1. Торговый баланс, т.е. платежи и поступления по внешне-торговым операциям. Торговый баланс включает чистый экспорт товаров, баланс текущих операций, состоящих из чистого экспорта товаров и услуг, доходов от инвестиций, переводов и баланса движения капитала, состоящего из оттока и притока капитала.

1.2. Баланс услуг (международные перевозки, фрахт, страхование и др.)

1.3. Баланс некоммерческих операций (расчеты по патентам, технической помощи и др.), т.е. баланс «невидимых» операций.

1.4. Баланс доходов и платежей по инвестициям.

2. Баланс движения капиталов и кредитов. Он отражает соотношение вызова и ввоза государственных и частных капиталов,

а также предоставление и получение международных кредитов. По экономическому содержанию эти операции подразделяются на международное движение предпринимательского капитала и международное движение ссудного капитала.

3. Пропуски и ошибки при составлении платежного баланса. В этом разделе отражено неучтенное движение краткосрочного капитала.

Важнейшим принципом построения платежного баланса является отражение различия между резидентами и нерезидентами при учете всех сделок – торгово-экономических и финансовых.

Используются два различных подхода к регистрации операций платежного баланса: регистрация сделок **на момент расчета** и регистрация сделок **на момент операции**. При составлении платежного баланса на момент расчета учитываются только сделки, произведенные с наличными платежами, т.е. фактически осуществленные платежи и поступления. Регистрация сделок на момент операции позволяет учесть различные стадии заграничных операций, все требования и обязательства страны к зарубежным странам, включая непогашенные.

Для ликвидации дефицита платежного баланса государство может использовать увеличение экспорта, привлечение иностранного капитала, ограничение ввоза товара и вывоз капиталов, специальные меры воздействия на платежный баланс в процессе формирования его основных статей, дефляционную политику, девальвацию, валютные ограничения, особую финансовую и денежно-кредитную политику.

Каждая страна использует наиболее подходящую для нее систему государственного регулирования платежного баланса. Одновременно применяется и система межгосударственного регулирования платежных балансов, в составе которой – согласование экспортных кредитов, двусторонние правительственные кредиты, краткосрочные взаимные кредиты центральных банков и национальных валют, кредиты международных валютно-кредитных и финансовых организаций, в том числе и Международного валютного фонда.

12.6. Международные экономические организации

Страны, действующие в мировом хозяйстве и системе международных экономических отношений, должны руководствоваться принципами равноправия, взаимности, взаимовыгоды, сотрудничества, добровольного выполнения международных обязательств, невмешательства, неприменения силы.

В настоящее время известны следующие стадии развития международных экономических отношений: преференциальное торговое соглашение (ПТС), зона свободной торговли (ЗСТ), Таможенный союз (ТС), общий рынок (ОР), экономический и валютный союз (ЭВС).

Преференциальное торговое соглашение подписывается двумя странами с предоставлением ими друг другу преференций. Это прединтеграционная стадия развития международной экономической интеграции (МЭИ).

Зона свободной торговли – это зона, в пределах которой отменены все ограничения в торговле. По отношению к третьим странам, каждая страна может самостоятельно устанавливать таможенные пошлины.

Таможенный союз – это соглашение между двумя или несколькими странами о ликвидации таможенных пошлин в торговле между собой и введении единого таможенного тарифа в торговле с третьими странами.

Общий рынок – это такая форма экономической интеграции, при которой между странами, входящими в объединение, отменены все ограничения на пути перемещения товаров, услуг и факторов производства.

Экономический и валютный союз представляет собой наиболее зрелую стадию экономической интеграции стран, при которой они отменяют все ограничения в движении товаров, услуг, факторов производства и формируют гармоничную макроэкономическую политику, включая фискальную. **Фискальная политика** – это политика правительства в области налогообложения, государственных расходов, государственного бюджета, целью, которой является обеспечение занятости населения, предотвращение и подавление инфляции.

С точки зрения универсальности, т.е. масштабов охвата мирового хозяйства, мирового рынка, международные экономические организации могут быть классифицированы следующим образом:

1. Межгосударственные универсальные организации.
2. Межгосударственные организации регионального характера.
3. Межгосударственные экономические организации, действующие в отдельных сегментах мирового рынка.
4. Полуформальные объединения типа «Восьмерки».
5. Торгово-экономические, валютно-финансовые, кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

1. *Межгосударственные универсальные организации.* В их деятельности заинтересованы практически все страны мира. К числу таких организаций относятся Организация Объединенных Наций (ООН), Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Всемирная торговая организация (ГАТТ/ВТО).

2. *Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера.* Такие организации создаются для решения ряда региональных и межрегиональных проблем экономического характера. К их числу могут быть отнесены Европейский союз (ЕС), Организация экономического сотрудничества и развития, Евразийский экономический союз (ЕврАзЭС).

3. *Международные экономические организации,* действующие в отдельных секторах мирового рынка. Такие международные экономические организации создаются на основе товарных соглашений тех или иных стран. Эту группу организации представляет Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК).

4. *Полуформальные объединения типа «Восьмерки».* К числу этих организаций относятся такие международные экономические организации, которые официально не оформлены, не имеют статуса юридического лица, не являются субъектами международного права, но страны, входящие в них, периодически собираются для решения каких-либо экономических проблем. «Восьмерка» – это объединение стран с высоким уровнем промышленного развития: США, Японии, Канады, Германии, Франции, Англии, Италии, России; *Парижский клуб* стран-кредитов, действующий на межгосударственном уровне; *Лондонский клуб кредиторов*, действующий на межбанковском уровне.

5. *Торгово-экономические, валютно-финансовые, кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.* Среди организаций этой группы – Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и другие.

Вопросы для обсуждения

1. Опишите сущность, причины и пути формирования мирового хозяйства.

2. Какова сущность, субъекты и объекты международных экономических отношений?

3. Назовите основные признаки международных экономических отношений как одной из сфер мирового рыночного хозяйства.
4. Перечислите условия развития современных международных экономических отношений.
5. Опишите сущность и виды мировой торговли.
6. Расскажите о внешнеторговой политике, ее видах и внешне-торговых режимах.
7. Назовите тарифные меры регулирования внешней торговли.
8. Каковы нетарифные меры регулирования внешней торговли?
9. Приведите структуру финансового рынка, виды валютных рынков, опишите номинальный и реальный валютный курсы.
10. Охарактеризуйте сущность, виды паритета покупательной способности валют и дайте ее определение.
11. Назовите основные показатели участия страны в системе мирового хозяйства.
12. Перечислите стадии развития современных международных экономических отношений.
13. Какие существуют виды балансов международных расчетов? Охарактеризуйте платежный баланс, приведите два подхода к регистрации операций платежного баланса.
14. Назовите международные экономические организации и их виды.

Тесты для самопроверки

1. Существуют следующие направления внешнеторговой политики государств, действующие в международных экономических отношениях (определить их):
 - а) международный экономический порядок;
 - б) свободная торговля – фритредерство;
 - в) либерализм;
 - г) протекционизм;
 - д) экспансионизм;
2. Правило распределения выгод от международной торговли учитывает изменение:
 - а) цен на мировом рынке;
 - б) цен в стране-экспортере;
 - в) цен в стране-импортере;
 - г) внутренних цен по сравнению с мировыми.

3. К нетарифным методам протекционизма относятся:

- а) экспортные и импортные квоты;
- б) экспортные пошлины;
- в) лицензирование;
- г) импортные пошлины;
- д) добровольные экспортные организации.

4. Инструменты государственного регулирования внешней торговли протекционистскими методами подразделяются на:

- а) стимулирующие;
- б) тарифные;
- в) балансирующие;
- г) фискальные;
- д) нетарифные.

5. Какие субъекты в большей степени выигрывают от свободы внешней торговли?

- а) потребители;
- б) отрасли, конкурирующие с импортом;
- в) развивающиеся страны;
- г) молодые отрасли производства.

6. Мировая торговля услугами на современном этапе (не менее двух верных ответов):

- а) растет быстрее мировой торговли в целом;
- б) значительно сокращается в сравнении с движением товаров на мировом рынке;
- в) остается традиционной, не изменяется по своей структуре;
- г) наиболее динамично развиваются финансовые услуги.

Рекомендуемая литература

1. Халевинская, Е.Д. Мировая экономика, международные экономические отношения [Текст]: учебник / Е.Д. Халевинская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 365 с.

2. Булатов, А.С. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст]: учебник / под. ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. – Изд. с обновлениями. – М.: Магистр, 2010. – 654 с.

3. Мировая экономика. Практикум [Текст]: учебн. пособие. – М.: Проспект, 2009. – 200 с.

4. Корниенко, О.В. Мировая экономика [Текст] / О.В. Корниенко. – СПб: Питер, 2009. – 256 с.: ил. – (Серия «Завтра экзамен»).

5. Фигурнова, Н.П. Международная экономика [Текст]: учебн. пособие / Н.П. Фигурнова. – 2-е изд. стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 304 с. – (Библиотека высшей школы).

6. Чернецкий, Ю.А. Мировая экономика [Текст]: курс лекций / Ю.А. Чернецкий. – М.: Эксмо, 2007. – 400 с. – (Полный курс за три дня).

7. Шкваря, Л.В. Мировая экономика в вопросах и ответах [Текст]: учеб. пособие / Л.В. Шкваря. – М.: Эксмо, 2007. – 320 с. – (Полный курс за три дня).

8. Поляков, В.В. Мировая экономика и международный бизнес [Текст]: практикум / под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2007. – 400 с.

9. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: Инфра-М, 1999. – С. 46, 54, 119, 170, 221, 225, 242, 250, 262, 282, 283, 289, 333, 351, 270.

13. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

13.1. Переходный период

Российская экономика длительное время находилась на трудной и противоречивой ступени развития. В настоящее время она продолжает трансформироваться из административно-командной экономики в рыночную. Любая экономическая система развивается под воздействием трех факторов: природно-климатических, производственно-экономических, социально-культурных – и проходит три стадии в своем развитии – становление, зрелость, закат (нисходящее развитие).

Главной особенностью переходной экономики является действие в ней экономических отношений сменяемой и сменяющей систем. В данном случае и командной, и смешанной.

Переходная экономика характеризуется следующими специфическими чертами:

– наличием переходных форм, в чем, собственно, и проявляется одновременное существование сменяемой и сменяющей систем;

– неустойчивостью, что диктуется постоянным потоком новых экономических форм, более эффективных, более динамичных; здесь любые отношения быстрее развиваются, проявляют свою противоречивость, быстрее исчерпывают свой движущий потенциал (так, ваучерная приватизация государственной собственности, быстро исчерпав себя, перешла в открытую продажу государственного имущества);

– историчностью. Во-первых, экономика носит исторически ограниченный характер: от развала командной системы и до начала самостоятельного функционирования сложившейся экономической смешанной системы. Во-вторых, переход совершается в определенную историческую эпоху и в конкретной стране.

Приватизация (происходит от латинского *privates* – «частный») – процесс разгосударствления собственности на средства производства, имущество, жилье, землю, природные ресурсы. Приватизация осуществляется посредством продажи или безвозмездной передачи объектов государственной собственности в руки частных лиц с образованием на этой основе акционерной, частной собственности.

Основные признаки приватизации:

- переход собственности государства в пользу частных лиц или смена государственной собственности на частную;
- делегирование госпредприятию права распоряжения имуществом;
- полная продажа госпредприятия частным лицам;
- продажа части активов.

Наряду с отмеченными формами необходимо выделить особую форму приватизации в виде аренды посредством передачи функций управления государственным имуществом частным лицам.

Аренда – это предоставление земли, средств производства, имущества их владельцем (арендодателем) во временное пользование другим лицам (арендаторам) на договорных условиях, за плату.

На первом этапе приватизации государственных предприятий в России, охватывающем период с 1992 по 1995 гг., многие задачи приватизации не были решены в намеченной и желаемой степени. Поступления доходов от приватизации в государственный бюджет оказались незначительными. Отдельные предприятия были скуплены по крайне низким ценам и оказались в руках лиц, которые не пожелали или не смогли повысить качество их работы или эффективно репрофилировать. В результате приватизация на ее начальной стадии не привела в целом к существенному повышению эффективности работы приватизированных предприятий в сравнении с неприватизированными, хотя в отдельных случаях эффект приватизации проявился явно и ощутимо.

Отношения собственности на средства производства всегда были тем стержнем в обществе, вокруг которого формировались все остальные общественные отношения. От формы собственности на средства производства во многом зависят не только явления хозяйственной жизни, но и общественное устройство, государственные институты, социальный и культурный аспекты жизни общества.

Формой собственности следует называть ее вид, характеризующий по признаку субъекта собственности. Иначе говоря, форма собственности определяет принадлежность разнообразных объектов собственности субъекту единой природы. Можно выделить следующие формы собственности.

Индивидуальная собственность, в пределах которой субъект собственности персонифицирован как физическое лицо, индивидуум, осуществляющий присвоение принадлежащего ему объекта собственности или части, доли объекта.

В пределах индивидуальной собственности в зависимости от природы объекта собственности и характера его присвоения различают *личную и частную собственность*.

Личную собственность отличают от частной двояким образом.

Во-первых, личная собственность есть отношение объектов к собственнику, который использует их сам или представляет другим лицам непосредственно для удовлетворения собственных потребностей. Частная собственность есть отношение к собственнику объектов, выступающих в качестве предметов рыночного обмена. Это справедливо по отношению к объектам производственного назначения или средств производства, а также предметов потребления. Можно считать, что личная собственность – суть отношений присвоения предметов домашнего обихода, личного имущества, потребительских товаров.

Подход к определению частной собственности заключается в том, что это отношение средств производства и произведенного продукта, обращающихся на рынке и производимых в том числе с применением наемного труда.

Принято выделять такую форму собственности, которая отображает отношение совместного присвоения предметов собственности; это *коллективная, или многоличностная, собственность*. В пределах многоличностной формы субъект собственности не персонифицирован как индивидуум, а представляет собой совокупность, сообщество, коллектив собственников. Субъект собственности может выступать в виде уполномоченного лица или группы лиц, выражающих собственнические интересы всего товарищества, но гораздо чаще выступает и официально оформляется правовым образом как единое юридическое лицо (хозяйственное общество, компания) либо государственный орган, общественная организация.

Многоличностную собственность удобней было бы именовать просто общей, но термин «общая собственность» трактуется в Гражданском кодексе Российской Федерации как имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, то есть как групповая собственность. Разделение собственности на две формы – индивидуальную и многоличностную – не является общепринятым ни в экономической науке, ни в практике.

Гражданский кодекс Российской Федерации выделяет частную, государственную и муниципальную формы собственности, признавая в то же время возможность существования других форм. Широко известно разделение собственности на собственность юридических и физических лиц. Последняя форма охватывает также и отношения личной собственности.

Что же касается государственной собственности, то она вовлечена в общественное производство и потому не может принадлежать всем на равных началах.

Совокупность форм собственности охватывает:

1) *государственную*, предметом которой выступают природные богатства, средства производства, информация;

2) *региональную государственную* – собственность региональных государственных органов власти (собственность субъектов федерации);

3) *муниципальную* – собственность местных органов власти;

4) *общую* – в виде имущества, ценностей, денежных средств, ценных бумаг, созданных, приобретенных, первоначально принадлежащих двум или нескольким лицам, членам ассоциированной группы, используемых ими по собственному усмотрению при соблюдении общих установленных законом правил и ограничений; общая собственность делится на совместную, в рамках которой объект собственности принадлежит всем участникам, лицам на равных началах, без выделения долей, и долевую собственность, при которой определена доля каждого из отдельных собственников, участников;

5) *индивидуальную* – представляющую отношение имущества, информации, принадлежащих лично индивидууму.

Следует также выделить собственность общественных организаций и групповую, семейную собственность.

В структуре форм и отношений собственности нужно различать натурально-вещественный и стоимостной аспекты. При неделимости натурально-вещественного состава объекта собственности делению может подлежать только денежное выражение предмета собственности.

Следует иметь в виду, что наряду с указанными формами собственности могут существовать и смешанные формы. Вместе с этим следует признать, что в реальной действительности может происходить взаимопроникновение и существование разных форм собственности.

13.2. Предпринимательство

Одной из наиболее существенных отличительных особенностей рыночной системы выступает феномен предпринимательства. Предпринимательскую способность принято считать четвертым фактором производства. Характерной чертой предпринимательства является его действие в условиях неопределенности.

Сущность предпринимательства можно выразить в его функциях и принципах:

- ориентация на человека (он главная ценность и предприятия, и общества в целом);
- служение покупателю (предприятие работает на него и существует благодаря ему);
- создание и поддержание культурной среды фирмы, духа товарищества, взаимного уважения, демократических традиций, соблюдение этических норм поведения;
- постоянное стремление вырваться вперед, опередить, успеть, обойти, превзойти конкурента. Максимальное использование преимуществ конкурентной среды.

На предпринимательскую деятельность оказывают влияние экономическая среда, политическая ситуация, социальная, культурная, правовая среда, технологическая среда, географическая или природно-климатическая среда, демографическая, институциональная и организационно-техническая среда.

Безусловно, центральная задача любого предпринимателя заключается в достижении органического единства компании и внешней среды. Иначе говоря, фирма, организация ее деятельности должны соответствовать внешней среде. Предприниматель должен исходить из того, что отношения предпринимателя и внешней среды двусторонние: внешняя среда создает условия для предпринимательства и постоянно оказывает на него и предприятие самое непосредственное воздействие и влияние. Однако и компания формирует через свою деятельность эту самую внешнюю среду. Чем шире хозяйственные связи компании, чем большее число людей вовлекаются в ее хозяйственную деятельность, тем сильнее ее влияние на внешнюю среду.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое переходный период и переходная экономика?
2. Каковы специфические черты переходной экономики?
3. Что такое приватизация, каковы ее основные признаки?
4. Перечислите формы отношений собственности, характерные для переходного периода.
5. Охарактеризуйте государственную собственность и частную собственность.
6. Приведите классификацию отношений собственности по предмету собственности.

7. Какова классификация отношений собственности по субъектам собственности.

8. В чем заключается сущность предпринимательства, каковы его функции и принципы?

Тесты для самопроверки

1. Содержание переходного периода заключается в:
 - а) изменении субъектов собственности на средства производства;
 - б) изменении предметов собственности государства;
 - в) обобществлении собственности на средства производства.

2. Формы собственности выделяются в соответствии с признаком:
 - а) способов присвоения предметов собственности;
 - б) выделения типа субъектов присвоения предметов собственности;
 - в) типов предметов собственности.

3. Частная собственность на предметы, подлежащие присвоению, отличается от личной собственности в силу того обстоятельства, что:
 - а) предметы присвоения являются средствами производства;
 - б) имеет место индивидуальное присвоение предметов собственности;
 - в) предметы присвоения обращаются или могут обращаться на рынке в качестве товаров.

4. Преимущества, обеспечиваемые феноменом предпринимательства, состоят:
 - а) в способности предпринимателя действовать в условиях рыночной конкуренции;
 - б) в способности предпринимателя организовывать эффективный процесс производства;
 - в) в том, что предприниматели более склонны к стремлению обеспечить общественные блага, чем собственные;
 - г) в том, что предприниматели в состоянии удовлетворять собственные потребности только посредством удовлетворения потребностей покупателей их товаров;
 - д) верны утверждения а) и б).

Рекомендуемая литература

1. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики [Текст]: учебник [для вузов] / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА, 1999.
3. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева. – Киров: АСА, 2004.
4. Экономика [Текст]: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2004.

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ДОХОДЫ

14.1. Социальная политика государства

В промышленно развитых странах мира все более распространяются концепции, возлагающие на государство задачу обеспечения определенного стандарта благосостояния отдельного человека. Особую популярность приобретают теория и практика «социального рыночного хозяйства». Распределение доходов в странах с рыночной экономикой осуществляется на основе государственного регулирования.

Социальная политика государства состоит в поддержании оптимального баланса потребления различных слоев общества, обеспечении условий для повышения уровня жизни населения, создании социальных гарантий в формировании экономических стимулов для участия в общественном производстве. Социальная политика государства – одно из направлений его деятельности по регулированию социально-экономических условий жизни общества. Составной частью социальной политики государства является политика формирования доходов населения.

Доход – это сумма денег, которую определенный субъект получает в течение определенного времени (обычно за один год). Доход в широком смысле слова, обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, измеряемых в денежной форме. Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход (NI) – количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода.

Располагаемый доход (DI) – доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный доход (RI) представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода. Количественное различие между располагаемым и реальным доходами обусловлено наличием инфляции.

Основными источниками формирования номинальных денежных доходов населения являются: факторные доходы, т.е. доходы,

приобретаемые от продажи факторов производства на рынке ресурсов (заработная плата, собственность на капитал, землю и т.д.); денежные поступления по линии государственных программ помощи в виде выплат и льгот (пенсии, содержание временно нетрудоспособных граждан, различного вида пособия); поступления из финансовой системы.

Долю заработной платы в совокупных доходах можно представить как отношение суммы индивидуальных заработных плат к величине совокупных доходов. Среди факторов, влияющих на долю труда, выделяют такие, как: рост предложения труда, рост основного капитала и изменение технологий (рис. 14.1).

Перечисление кривых спроса на труд (L_d) и предложения труда (L_s) определяет равновесный уровень реальной заработной платы W_0 . Величина трудового дохода в нашем случае равна площади фигуры OW_0EQ_0 или произведению уровня равновесной заработной платы на число занятых (W_0Q_0).

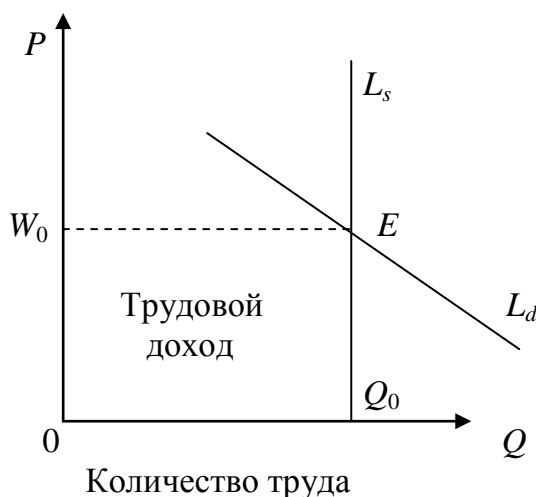


Рис. 14.1. Величина трудового дохода

Положение L_d – кривой совокупного спроса на труд – зависит от технологии и качества, и количества вещественных составляющих капитала, которыми располагает экономика. Положение кривой L_s – кривой предложения труда – обусловлено качественными и количественными характеристиками совокупной рабочей силы на определенном рынке. Для упрощения предполагаем, что эластичность предложения труда равна 0, т.е. предложение труда совершенно не эластично по заработной плате, не зависит от зарплаты.

Денежные выплаты по линии государственных программ помощи подразделяются на страховые выплаты и социальную помощь.

14.2. Уровень жизни

Задачей обязательного социального страхования является поддержание уровня жизни неработающих членов общества в случае утраты трудоспособности и заработной платы по основаниям, предусмотренным законом: старость, болезнь, травма, уход за ребенком, безработица.

В настоящее время за счет социального страхования содержатся более 90 % пенсионеров, покрываются 60 % медицинских расходов, практически 100 % расходов по трудоустройству и поддержке безработных.

В соответствии с законодательством о социальном страховании сформированы государственные внебюджетные фонды: пенсионный, социального страхования, медицинского страхования. Эти фонды имеют статус независимых организаций, которые самостоятельно управляются. Бюджет этих фондов утверждается Государственной думой РФ.

Социальная помощь носит сугубо индивидуальный, временный характер, который определяется законом. Социальная помощь, как правило, оказывается малообеспеченным семьям, людям, не имеющим постоянного места жительства, недееспособным гражданам, в случае одиночества и потребности в постороннем уходе и т.п.

В России действует более 1000 нормативных актов, предусматривающих те или иные социальные льготы для 200 категорий населения. Количество людей, получающих социальную помощь, достигает 100 млн человек, но это далеко не все нуждающиеся. Доля социальной помощи, приходящаяся на каждого малообеспеченного жителя России, весьма мала.

Денежные доходы населения, получаемые через финансово-кредитную систему, представляются в виде:

- выплат по обязательному страхованию;
- банковских ссуд на индивидуальное жилищное строительство, выдаваемых членам потребительских товариществ (например, на садовое строительство);
- процентов по вкладам в сберегательные кассы, начисляемых по итогам года;
- доходов от увеличения стоимости акций, облигаций, выигрышей и погашения по займам;
- выигрышей в лотерею;
- временно свободных средств, образующихся в результате покупки товаров в кредит;
- выплат различного рода компенсаций (увечья, ущерб и пр.).

В настоящее время сохраняются условия неравенства получаемых доходов, соответственно различный уровень жизни групп населения. Данную неравномерность можно измерить на основе методологии Парето–Лоренца–Джини.

Степень неравномерности в распределении доходов иллюстрируется кривой Лоренца (рис. 14.2).

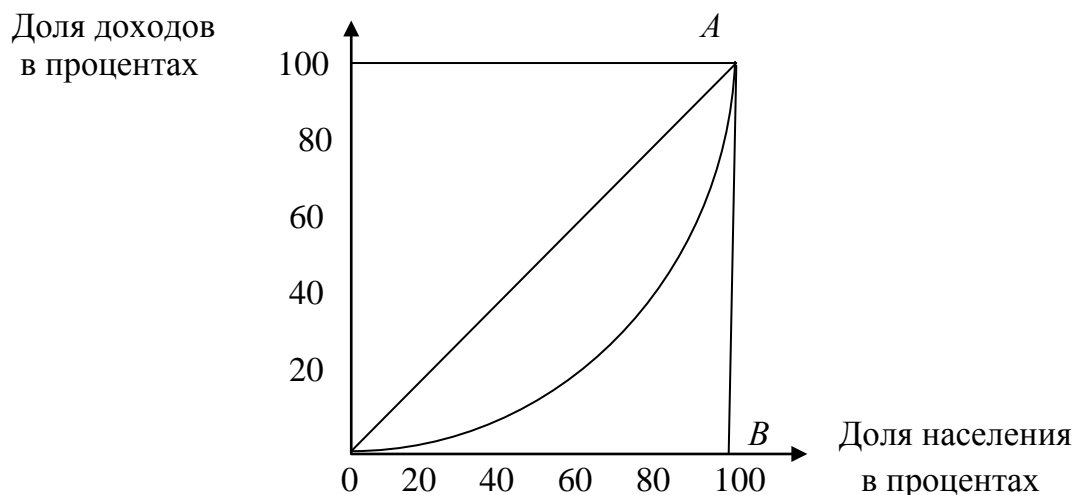


Рис. 14.2. Кривая Лоренца

На основе данных о распределении доходов все семьи можно объединить в определенные доходные группы. Сопоставив долю каждой из групп в совокупном доходе, можно построить график, показывающий дифференциацию доходов. Если доходы распределяются равномерно, то каждая группа семей должна получать доход, соответствующий ее удельному весу, а график распределения доходов будет представлен биссектрисой прямого угла осей координат OA (см. рис.14.2).

В табл. 14.1 эта ситуация характеризуется как абсолютное равенство. Противоположное абсолютному равенству гипотетическое абсолютное неравенство соответствует ситуации, когда 1 % семей получает 100 % дохода, а другие не получают ничего. В этом случае график распределения дохода близок к прямоугольной кривой OBA с вершиной в точке B .

Чем ближе кривые фактического распределения к биссектрисе OA , тем более равномерное распределение доходов существует в действительности. Зависимость между относительными величинами дохода (богатства) и числом их получателей, выраженная графически (рис. 14.2), называется *кривой концентрации, или кривой Лоренца*.

Таблица 14.1

Распределения семей по доходу, %

Количество семей	Доход, %	
	Абсолютное равенство	Абсолютное неравенство
0	0	0
20	20	0
40	40	0
60	60	0
80	80	0
100	100	100

Степень неравенства (или степень концентрации) выражается отношением площади фигуры между биссектрисой OA и кривой Лоренца, отражающей фактическое распределение доходов по группам населения, к площади треугольника OAB . Это отношение получило название *индекса Джини*. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределение доходов в обществе.

Другим показателем дифференциации доходов служит децильный коэффициент, выражающий соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных.

За годы реформ децильный коэффициент вырос в России с 4,5 в 1991 г. до 13 в 1996 г., а индекс Джини повысился с 0,26 до 0,375.

Приемлемые уровни дифференциации доходов в обществе формируются под воздействием не только экономических, но и политических, социальных, исторических, национальных, этических и других норм жизни общества. Отсутствие единства взглядов среди ученых на определение понятия социальной справедливости является тому доказательством.

Существуют различные взгляды на неравенство в доходах отдельных групп населения, социальную справедливость, которые выражаются различными подходами к решению данной проблемы.

Первый подход называется эгалитарным, он заключается в том, что все члены общества получают равные блага, т.е. это означает, что в обществе отсутствует неравенство в распределении доходов.

Второй подход связан с именем современного американского философа Джона Роулса, поэтому получил название роулсианский.

Смысл данного подход состоит в том, что максимизируется полезность наименее обеспеченных лиц, т.е. справедливой считается такая дифференциация доходов, при которой относительное экономическое неравенство допустимо лишь тогда, когда оно способствует достижению более высокого абсолютного уровня жизни беднейшими членами общества.

Третий подход получил название утилитарного. В его основе лежит учение английского экономиста – основоположника доктрины утилитаризма Иеремии Бентама. В основе этого подхода лежит стремление к максимизации общей полезности всех членов общества, т.е. главной задачей общества должно быть обеспечение наибольшей полезности как можно большего количества членов общества.

Четвертый подход называется рыночным, в его основе лежит рыночное распределение доходов, т.е. соответствие дохода каждого владельца фактора производства предельному продукту, полученному от данного фактора. При рыночном распределении дохода допустимо значительное неравенство в распределении этих доходов.

Предпочтения в перераспределении доходов каждое общество устанавливает по-своему, в зависимости от выработанных национальных стандартов, от сложившегося исторического опыта развития данной страны.

Уровень экономического развития страны определяет качество и объем потребления, а значит, и условия формирования потребностей людей.

Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает в себя следующие 12 показателей:

- рождаемость, смертность и другие демографические характеристики;
- санитарно-гигиенические условия жизни;
- потребление продовольственных товаров;
- жилищные условия;
- образование и культуру;
- условия труда и занятость;
- доходы и расходы населения;
- стоимость жизни и потребительские цены;
- транспортные средства;
- организацию отдыха;
- социальное обеспечение;
- свободу человека.

В России вплоть до конца 1998 г. порог бедности определяли по схеме, установленной еще в начале рыночных реформ в 1992–1993 гг. Это делалось так: бралась стоимость минимального набора продуктов и умножалась на коэффициент 1,46. Считалось, что бедная семья в России тратит на питание в среднем 68,3 % семейного бюджета; умножив стоимость этого продовольственного набора на 1,46, получали стоимость прожиточного минимума.

По новой методике прожиточный минимум рассчитывается на основе реальной потребительской корзины, которая включает минимум продовольственных товаров, набор промышленных товаров, некоторые товары длительного пользования и необходимые услуги.

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите показатели, используемые для оценки уровня и динамики доходов населения.
2. Назовите основные источники формирования номинальных денежных доходов населения.
3. Каковы факторы, влияющие на долю заработной платы в доходах населения?
4. Перечислите количественные показатели, посредством которых измеряется неравенство в распределении доходов.
5. Что характеризует кривая Лоренца?
6. Каков коэффициент Джини и его смысл?
7. Что такое децильный коэффициент?
8. Охарактеризуйте различные подходы к решению проблемы неравенства доходов, определению социальной справедливости.
9. Назовите основные показатели уровня жизни, рекомендуемые ООН.

Тесты для самопроверки

1. Индексация доходов:
 - а) стимулирует производительный труд;
 - б) способствует уменьшению разрывов в доходах лиц различных социальных категорий;
 - в) используется для поддержания уровня жизни лиц с фиксированными доходами в условиях инфляции;
 - г) ведет к усилению социальной дифференциации.

2. Изменения в уровне реальной заработной платы можно определить путем сопоставления номинальной заработной платы с динамикой одного из следующих показателей:

- а) нормы прибыли;
- б) уровня цен на товары и услуги;
- в) ставки налогообложения;
- г) продолжительности рабочей недели.

3. Социальные категории, более всего нуждающиеся в проведении государственной политики перераспределения доходов в период высокой инфляции:

- а) лица с фиксированными номинальными доходами;
- б) лица, у которых номинальные доходы растут медленнее, чем повышается уровень цен;
- в) субъекты «теневой» экономики.

4. Уровень бедности определяется на основе:

- а) минимальной заработной платы;
- б) минимальной пенсии;
- в) прожиточного минимума.

5. Кривая Лоренца за пять лет сдвинулась дальше от биссектрисы, что означает:

- а) достижение всеобщего социального равенства;
- б) усиление дифференциации доходов населения;
- в) повышение жизненного уровня населения.

Рекомендуемая литература

1. Колодко, Г.М. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований [Текст] / Г.М. Колодко. – М., 2000.

2. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М., 1997.

3. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории [Текст]: учеб. пособие / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева. – Киров: АСА, 2004.

4. Экономика [Текст]: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономист, 2003.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение предлагаемого пособия хотелось бы отметить, что углубленное изучение отдельных тем курса требует наличия достаточных знаний и представлений, которые, как мы надеемся, читатель мог почерпнуть из данного пособия. Видится вполне естественным, что относительно небольшая работа не могла вместить в себя весьма широкий круг актуальных проблем, обсуждаемых в настоящее время в связи с экономическими преобразованиями, осуществляемыми в стране.

В специальной литературе имеются более обширные сведения по многим затрагиваемым в представленном пособии проблемам.

КЛЮЧИ К ТЕСТОВЫМ ЗАДАНИЯМ

Ниже приведены правильные ответы.

Раздел 1

1 – в; 2 – а; 3 – в; 4 – а; 5 – г.

Раздел 2

1 – г; 2 – а; 3 – б; 4 – а.

Раздел 3

1 – а; 2 – в; 3 – в; 4 – г.

Раздел 4

1 – а; 2 – б; 3 – в; 4 – в; 5 – а.

Раздел 5

1 – б; 2 – а; 3 – а; 4 – в.

Раздел 6

1 – а; 2 – в; 3 – а; 4 – а.

Раздел 7

1 – г; 2 – в; 3 – а; 4 – б.

Раздел 8

1 – б; 2 – в; 3 – г; 4 – в; 5 – а.

Раздел 9

1 – б; 2 – а; 3 – в; 4 – б.

Раздел 10

1 – б; 2 – б; 3 – г; 4 – а; 5 – г; 6 – в.

Раздел 11

1 – а; 2 – б; 3 – б; 4 – г; 5 – б, в; 6 – б, в; 7 – б; 8 – а; 9 – в; 10 – а;
11 – в, б, а, г; 12 – б; 13 – а.

Раздел 12

1 – в; 2 – б; 3 – в; 4 – б; 5 – а; 6 – а, г.

Раздел 13

1 – а; 2 – б; 3 – в; 4 – д.

Раздел 14

1 – в; 2 – б; 3 – а; 4 – в; 5 – б.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	5
1.1. Предмет экономической науки	5
1.2. Типы моделей, применяемые в экономической науке	5
1.3. Основные вопросы, рассматриваемые экономической наукой	7
1.4. Кривая производственных возможностей	8
1.5. Закон возрастающих вмененных издержек	10
1.6. Экономический рост	10
1.7. Типы экономических систем	11
1.8. Экономические институты	12
1.9. Разделение труда и специализация	13
1.10. Использование денег	13
1.11. Воспроизводственная система, модель кругооборота ресурсов, товаров и доходов	4
Вопросы для обсуждения	15
Тесты для самопроверки	15
Рекомендуемая литература	16
2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ МИКРОЭКОНОМИКИ.....	17
2.1. Рынок.....	17
2.2. Спрос.....	17
2.2.1. Обоснование закона спроса	18
2.2.2. Неценовые факторы спроса (детерминанты спроса)	19
2.2.3. Сопряженные товары	20
2.3. Предложение.....	21
Неценовые факторы предложения (детерминанты предложения)	22
2.4. Рыночное равновесие.....	22
2.5. Ресурсы в рыночной системе.....	23
2.6. Ценовая и неценовая эластичность спроса и предложения	23
Вопросы для обсуждения	25
Тесты для самопроверки	25
Рекомендуемая литература	26
3. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ	27
3.1. Роль цен в экономике	27
3.2. Рынки взаимосвязанных товаров и услуг	28
Вопросы для обсуждения	30
Тесты для самопроверки	31
Рекомендуемая литература	31

4. ФИРМА.....	33
4.1. Выручка и прибыль. Виды издержек фирмы	33
4.2. Типы конкуренции	36
4.3. Принцип максимизации прибыли совершенно конкурентной фирмой в краткосрочном периоде	40
4.4. Минимизация убытков краткосрочного периода.....	44
4.5. Условия равновесия долгосрочного периода для совершенно конкурентного рынка	45
Вопросы для обсуждения	46
Тесты для самопроверки	47
Рекомендуемая литература	48
5. ФИРМА В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ	49
5.1. Типы рынков в условиях несовершенной конкуренции	49
5.2. Монополия	51
5.2.1. Монопольная власть	51
5.2.2. Виды монополий	52
5.2.3. Выпуск продукции, цена и предельный доход в условиях монополии	55
5.2.4. Максимизация прибыли	55
5.2.5. Долгосрочное равновесие в условиях чистой монополии ...	56
5.2.6. Ценовая дискриминация	57
5.2.7. Монополия и эффективность	58
5.2.8. Регулируемая монополия	59
5.3. Олигополия.....	60
5.4. Монополистическая конкуренция.....	63
Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции	63
Вопросы для обсуждения	66
Тесты для самопроверки	67
Рекомендуемая литература	68
6. РЫНОК РЕСУРСОВ.....	69
6.1. Рынок труда.....	70
6.2. Основные направления государственного регулирования рынка труда	73
6.3. Рынок земли.....	75
6.4. Рента и арендная плата.....	77
6.5. Рынок капитала.....	80
Вопросы для обсуждения	84
Тесты для самопроверки	84
Рекомендуемая литература	85
7. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	86
7.1. Система национальных счетов	86
7.2. Добавленная стоимость	87
7.3. Индекс цен	90

Вопросы для обсуждения	91
Тесты для самопроверки	92
Рекомендуемая литература	92
8. БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	93
8.1. Сущность и виды безработицы	93
8.2. Сущность, виды и причины инфляции	94
Вопросы для обсуждения	100
Тесты для самопроверки	100
Рекомендуемая литература	101
9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	102
9.1. Совокупный спрос	102
9.2. Совокупное предложение	104
9.3. Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения	107
9.4. Стабилизационная политика	107
9.5. Кейнсианская экономическая теория	110
9.6. Равновесный объем производства	116
9.7. Метод изъятий – инъекций	117
9.8. Эффект мультипликатора	118
Вопросы для обсуждения	118
Тесты для самопроверки	119
Рекомендуемая литература	120
10. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И НАЛОГИ	121
10.1. Государственный бюджет: доходы и расходы	121
10.2. Расходы бюджета: планирование и финансирование	129
10.3. Бюджетно-налоговая политика	134
Вопросы для обсуждения	136
Тесты для самопроверки	136
Рекомендуемая литература	137
11. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	138
11.1. Деньги и денежная масса	138
11.2. Равновесие денег на денежном рынке	140
11.3. Банковская система	141
11.4. Денежно-кредитная система	146
Вопросы для обсуждения	149
Тесты для самопроверки	150
Рекомендуемая литература	152
12. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	153
12.1. Мировое хозяйство	153
Сущность международных экономических отношений	154

12.2. Мировая торговля и внешнеторговая политика	157
12.3. Тарифные и материальные методы регулирования экспорта и импорта	159
12.4. Валютные рынки	163
12.5. Балансы международных расчетов	165
12.6. Международные экономические организации	167
Вопросы для обсуждения	169
Тесты для самопроверки	170
Рекомендуемая литература	171
13. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	173
13.1. Переходный период	173
13.2. Предпринимательство	176
Вопросы для обсуждения	177
Тесты для самопроверки	178
Рекомендуемая литература	179
14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ДОХОДЫ	180
14.1. Социальная политика государства	180
14.2. Уровень жизни	182
Вопросы для обсуждения	186
Тесты для самопроверки	186
Рекомендуемая литература	187
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	188
КЛЮЧИ К ТЕСТОВЫМ ЗАДАНИЯМ	189

Учебное издание

Под общей редакцией
Виктора Михайловича Пищулова

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ**

Учебное пособие

ISBN 978-5-94984-537-0



Редактор К.В. Корнева
Оператор компьютерной верстки Т.В. Упова

Подписано в печать 09.10.2015

Печать офсетная

Усл. печ. л. 11,39

Тираж 50 экз.

Формат 60×84 1/16

Уч.-изд. л. 12,05

Заказ №

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный лесотехнический университет»
620100, Екатеринбург, Сибирский тракт, 37
Тел.: 8(343)262-96-10. Редакционно-издательский отдел

Отпечатано с готового оригинал-макета
Типография ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО УМЦ УПИ»
620062, РФ, Свердловская область, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2