

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию РФ

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

Н.Н. РАГОЗИНА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебно-практическое пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2008

ББК 65.01.я73

Р 14

Рецензенты: В.Г. Шведов, д-р экон. наук, профессор
каф. мировой экономики и экономической
теории;
Л.И. Потенко, канд. экон. наук, доцент
каф. мировой экономики и экономиче-
ской теории

Рагозина Н.Н.

Р 14 **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ:** учебно-практи-
ческое пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2008. –
144 с.

Учебно-практическое пособие «Экономическая теория» раз-
работано в соответствии с требованиями образовательного стан-
дарта России.

Для иностранных студентов.

ББК 65.01.я73

Печатается по решению РИСО ВГУЭС

© Издательство Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса, 2008

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая теория изучает деятельность людей, направленную на использование ограниченных ресурсов в целях удовлетворения человеческих потребностей. Ограниченность ресурсов, с одной стороны, и безграничность потребностей – с другой, ставят перед людьми проблему выбора. Суть проблемы выбора сводится к поиску ответа на три основных экономических вопроса: что, как и для кого производить?

В разных экономических системах проблема выбора решается при помощи разных инструментов, к числу которых относятся как чисто рыночные (свободные цены и свободная конкуренция), так и нерыночные инструменты (централизованное планирование в условиях командной экономики).

Трансформация централизованной плановой экономики СССР в рыночную экономику современной России придает особую значимость изучению экономической теории. Экономическая теория представляет собой общеметодологическую основу многих экономических дисциплин (микроэкономики, макроэкономики, отраслевой экономики, бухгалтерского учета и др.), усвоение которых невозможно без знания экономической теории.

В условиях рыночной экономики каждый субъект на микро- и макроуровне должен принимать взвешенное, экономически грамотное решение, поскольку от этого напрямую зависит его благосостояние. Усвоение экономической теории не гарантирует богатства, однако позволяет избежать многих ошибок в процессе экономической деятельности. Обладание экономическими знаниями дает возможность правильно определить краткосрочные и долгосрочные последствия принимаемых решений. Как справедливо отмечал известный английский экономист Дж. Мейнард Кейнс, идеи экономистов и философов, и когда они правы, и когда ошибаются, имеют большую значимость, чем принято им приписывать, в действительности именно эти идеи правят миром.

Учебное пособие предназначено для иностранных студентов, изучающих экономическую теорию и имеющих проблемы в связи с недостаточным усвоением русского языка. В пособии в сжатой, доступной форме излагаются основные экономические понятия и законы, а также используемые в экономическом анализе формулы. Краткий теоретический материал по каждой теме избавляет студентов от необходимости их записи на неродном языке, что позволяет облегчить усвоение материала и сэкономить время.

Для закрепления полученных знаний в конце каждой темы приводятся контрольные вопросы и тесты. Экономический словарь, содержащий перечень и характеристику встречающихся терминов, завершает изложение каждой темы.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

1.1. Эволюция экономической мысли.

1.2. Предмет экономической теории и ее функции.

1.3. Методы экономического исследования.

Изучение данной темы должно привести студента к пониманию предмета исследования экономической теории и его специфики, используемых в экономическом анализе методов, различий между нормативной и позитивной экономикой, а также между микроэкономикой и макроэкономикой.

План семинарского занятия

1. Эволюция экономической мысли в России и Китае.

2. Предмет экономической теории и его специфика.

3. Экономические модели. Модели человека в экономической теории.

1.1. Эволюция экономической мысли

Экономическая теория – одна из древнейших наук. Она начала развиваться в глубокой древности. Для изучения экономической теории важно знать ее генезис, то есть происхождение, возникновение, процесс образования и становления экономической науки. Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей Древнего Востока и Древней Греции (Конфуция, Сюнь Цзы, Ксенофонта, Платона, Аристотеля, Сенеки и др.). Все эти взгляды и высказывания даже в совокупности не представляли собой систематизированное учение об экономике. Как наука, то есть систематизированное знание о сущности, целях и задачах экономической системы, экономическая теория возникла в XVI–XVII веках. Это период становления капитализма, зарождения мануфактуры, углубления общественного разделения труда, расширения

внутренних и внешних рынков, интенсификации денежного обращения. В этих условиях появляется первое направление развития экономической теории – меркантилизм. Меркантилизм – экономическое учение XV–XVII веков, представители которого ошибочно считали источником богатства внешнюю торговлю, то есть сферу обращения. Ранние меркантилисты отождествляли богатство с золотом и серебром и выдвигали теорию денежного баланса, предлагая запретить вывоз денег из страны, а также ограничить импорт, увеличить добычу золота и серебра, установить высокие пошлины на ввоз товаров. Поздние меркантилисты (Т. Мен, А. Сера, А. Монкретьен и др.) под богатством понимали избыток продуктов, который оставался после удовлетворения потребностей страны, но должен был обязательно превратиться на внешнем рынке в деньги. Центральным пунктом позднего меркантилизма являлась «система торгового баланса», в соответствии с которой считалось, что государство становится тем богаче, чем больше разница между суммой стоимости ввезенных и вывезенных товаров. С меркантилизмом связано появление термина «политическая экономия», введенного в оборот в 1615 году французским меркантилистом Антуаном де Монкретьеном. Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатства. Источник богатства меркантилисты ошибочно выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Отсюда и название данного учения, т.к. «меркантильный» в переводе означает «денежный». Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

Новое направление в развитии экономической теории как науки представлено физиократами, которые выражали интересы крупных землевладельцев. Термин «физиократы» дословно означает «власть природы». Учение физиократов появилось в середине XVIII века во Франции. Физиократы перенесли поиски источника богатства из сферы обращения в сферу производства, но ограничили сферу производства только сельским хозяйством, считая, что богатство создается лишь в этой отрасли. Основателем школы физиократов был Ф. Кенэ, а его последователями – А. Тюрго, Дюпон де Немур, В.Р. Мирабо-старший.

Первыми представителями классической политической экономии были У. Петти в Англии и Пьер Буагильбер во Франции. Они предприняли попытку свести стоимость к труду и сделали решающий шаг в сторону экономической теории, открывшей источник богатства в сфере производства. Своего высшего развития классическая политэкономия достигла в трудах английских ученых Адама Смита и Давида Рикардо, включивших в сферу производства все отрасли материального производства. Источником материального богатства А. Смит провозгласил труд вообще, существующий в условиях общественного разделения труда. В основе его учения – теория трудовой стоимости: определение

стоимости затраченным на производство товара трудом и обмен товаров соответственно заключенному в них количеству труда. Эта теория получила дальнейшее развитие в трудах Д. Рикардо. Д. Рикардо показал, что единственным источником стоимости является труд рабочего, который лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты). По мнению Д. Рикардо, прибыль является результатом неоплаченного труда рабочего.

Опираясь на высшие достижения классической политической экономии, К. Маркс и Ф. Энгельс в 40-е годы XIX века создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизм. К. Марксом было сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих их элементах, причинах смены формаций; были раскрыты законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения – противоречие, исторически преходящий характер как формации; были разработаны теория воспроизводства и экономических кризисов, цены производства, учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре, о противоречиях товара, о прибавочной стоимости. К. Марксом была раскрыта сущность абсолютной ренты, наемного труда, дана общая характеристика капиталистической эксплуатации.

Параллельно с марксизмом была сформулирована теория маржинализма (от английского «предельный»), положившая начало новому неоклассическому этапу развития экономической мысли. Классиками этой теории стали экономисты австрийской школы Карл Менгер, Фридрих фон Визер, Эйген фон Бем-Баверк. В рамках неоклассического направления выделяются и современные экономические теории, сформировавшиеся в конце XIX – начале XX века. Их главным направлением являются неоклассическое, кейнсианское и институциональное. Неоклассическое направление появилось в 70-е гг. XIX века. Оно представляет собой попытку сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования экономических единиц в условиях свободной конкуренции, определить принципы экономического равновесия системы. Одним из методологических принципов представителей неоклассического направления является маржинализм. Он предполагает примат потребления над производством и основан на использовании предельных величин (предельной полезности, предельных издержек, предельной производительности, предельного дохода, предельного продукта). Термин «предельный» в данном случае означает «дополнительный», например: предельная полезность – это дополнительная полезность, получаемая от потребления очередной единицы товара. В противовес теории трудовой стоимости маржиналисты выдвинули теорию предельной полезности, в соответствии с которой ценность блага определяется субъективными оценками покупателя и продавца, а в основе соизмеримости товаров лежит полезность. Цена товара формируется под воздей-

ствием его предельной полезности, а также редкости. Потребность согласно субъективистской теории определяется как состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или же это некоторое состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить. Средства, с помощью которых удовлетворяются потребности, называются благами. Полезность блага – способность материальных вещей и услуг удовлетворять человеческие потребности. Предельная полезность – дополнительная полезность, прибавляемая каждой следующей единицей товара. По мере увеличения количества потребляемого товара его предельная полезность уменьшается. Эта взаимосвязь отражается в законе убывания предельной полезности.

Дальнейшее развитие неоклассическое направление получило в работах английского экономиста Альфреда Маршалла. Центральное место в его экономической теории занимает проблема цен. Механизм ценообразования рассматривается как соотношение спроса и предложения, а в качестве факторов, влияющих на цены, выделяются два: предельная полезность и издержки производства.

В 30-е гг. XX века возникло новое направление экономической теории – кейнсианство. Это направление получило свое название в связи с именем своего основателя – английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса. В отличие от неоклассиков, сосредоточивших свое внимание на анализе деятельности отдельных хозяйствующих единиц, Кейнс сделал предметом своего анализа хозяйство страны в целом, заложив тем самым основы макроэкономического анализа. Микроэкономист исследует поведение отдельных хозяйствующих субъектов в рыночных условиях, а макроэкономист исследует экономику в целом и такие ее агрегированные (укрупненные) единицы, как домохозяйства, частный сектор, государственный сектор, заграничный сектор. В макроэкономическом анализе используются такие агрегированные показатели, как валовой национальный продукт, национальный доход, сбережения, инвестиции. Исследуя зависимости между национальным доходом, сбережениями и накоплениями, Кейнс приходит к выводу о необходимости государственного вмешательства в рыночную экономику.

Институционализм – одно из ведущих направлений современной экономической теории. Его представители (Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, Дж. Гэлбрейт и др.) считают движущей силой общественного развития такие явления (институты), как семья, профсоюзы, государство, обычаи, традиции, правовые, этические явления, общественное мнение, моду, высшее образование и другие. В отличие от классиков и неоклассиков, в центре внимания которых был «человек экономический», институционалисты предложили исследовать человека не изолированного, а в зависимости от его среды. «Человека экономического» они заменяют «человеком социологическим», находящимся в центре совокупности общест-

венных отношений, или «человеком в конкретной ситуации». Эта ситуация, по мнению институционалистов, состоит из институтов в широком смысле слова, то есть из совокупности писанных и неписанных законов и установок, а также из совокупности органов, учреждений, социологических и административных групп, содействующих формированию структуры этой среды. Под рубрику институтов попадают такие явления, как государство, семья, профсоюзы, корпорации, моральные и правовые нормы, общественное мнение, мода, высшее образование, частная собственность, кредит и др. Институционалисты обращают внимание на экологические, гуманитарные последствия роста потребления.

1.2. Предмет экономической теории и ее функции

В ходе развития экономической теории ее предмет определялся по-разному представителями разных направлений экономической мысли. Меркантилисты считали предметом экономической теории деятельность, связанную с внешней торговлей и притоком денег в страну. Классики политэкономии рассматривали ее как науку о богатстве. Маркс и Энгельс определили политическую экономию как науку, изучающую экономические отношения и экономические законы развития общества на различных исторических этапах. Представители неоклассического направления связывали предмет экономической науки с деятельностью людей по использованию редких или ограниченных ресурсов в условиях рыночного хозяйства. Кейнсианцы добавили к этому необходимость изучения и формирования экономической политики государства, а институционалисты обратили внимание на социальные аспекты этой политики. Современная экономическая теория не дает однозначного определения своего предмета, она включает в него всю сферу экономической деятельности людей. Наиболее точное определение предмета экономической теории дал английский экономист Лайонел Роббинс: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление». Иначе говоря, экономическая наука изучает поведение людей по использованию имеющихся ограниченных ресурсов для производства различных товаров и услуг, удовлетворяющих человеческие потребности.

Экономическая теория выполняет несколько функций:

1) познавательную. Экономическая теория позволяет раскрывать сущность экономических явлений и способствует формированию экономического мышления;

2) методологическую. Экономическая теория исследует общее (объект в целом), опираясь на общие законы как исходные методологические посыпки анализа;

3) практическую. Экономическая теория позволяет выработать правильную экономическую политику.

1.3. Методы экономического исследования

Как наука экономическая теория имеет не только собственный предмет исследования (что изучается), но и особые методы исследования (как изучается). Метод исследования – это совокупность приемов, способов, инструментов, применяемых в экономическом анализе. К таким методам относятся:

- 1) диалектический метод;
- 2) метод научной абстракции;
- 3) анализ и синтез;
- 4) индукция и дедукция;
- 5) многовариантность;
- 6) математическое моделирование экономических процессов;
- 7) балансовый метод;
- 8) графический и др.

При использовании диалектического метода все явления рассматриваются в развитии. Метод научной абстракции состоит в выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Уровень абстрагирования может быть различным в зависимости от тех задач, которые ставит перед собой исследователь. Чем более общий характер носят выявляемые закономерности, тем большим может быть уровень абстрагирования.

Анализ – это такой метод исследования, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Синтез – это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Индукция – метод познания, при использовании которого исследователь движется от изучения частного к изучению общего. Дедукция – метод, обратный индукции. При использовании дедуктивного метода исследователь движется от общего к частному. Моделирование, то есть построение моделей, отражает главные экономические показатели (данные, переменные) исследуемых объектов и связи между ними. Если в модели есть только самое общее описание показателей и их взаимосвязей, то это текстовая модель. Если этим показателям и связям задаются количественные значения, то на базе текстовой модели можно построить графическую, математическую и компьютерную модели, отражающие, как меняются показателя (данные, переменные). Графический метод основан на построении моделей с помощью различных рисунков – графиков, диаграмм, схем. Взаимозависимость экономических показате-

телей особенно хорошо демонстрируют графики – изображения зависимости между двумя и более переменными. Метод математического моделирования основывается на описании экономического явления формализованным языком с помощью математических инструментов: функций, уравнений, неравенств и т.д. При этом экономико-математические модели позволяют не только формализовать экономическое явление, но и выявить его особенности.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие этапы в своем развитии прошла экономическая теория?
2. Каковы основные проблемы исследования у меркантилистов, физиократов, классиков, марксистов, кейнсианцев, неоклассиков, монетаристов?
3. Представители какого направления экономической теории считают рыночную экономику саморегулирующейся системой?
4. Что нового внес в экономический анализ Дж. М. Кейнс?
5. Чем отличается микроэкономика от макроэкономики?
6. Какие методы исследования применяются в экономической теории?
7. Что является предметом исследования в экономической теории?
8. Чем нормативная экономика отличается от позитивной?

Основные термины и понятия

Абстракция – метод научного анализа, состоящий в выделении главного в объекте исследования и в абстрагировании, отвлечении от некоторых черт анализируемого явления. Это могут быть как существенные черты, так и несущественные. В обоих случаях эти черты могут быть приняты во внимание на других ступенях анализа данного явления.

Анализ – метод научного исследования, состоящий в разделении изучаемого явления на более простые составляющие его части и изучение каждой из этих частей.

Диалектика – метод научного исследования, при использовании которого все окружающие человека явления рассматриваются в развитии, как непрерывно изменяющиеся.

Дедукция – метод научного исследования, при котором осуществляется движение от общего к частному, от выработанной теории к анализу конкретных фактов.

Индукция – метод научного исследования, при котором движение осуществляется от частного к общему, то есть от анализа конкретных фактов к теоретическим обобщениям в виде принципов, моделей, теорий.

Институционализм – одно из ведущих направлений современной экономической мысли, представители которого движущей силой общественного развития считают такие институты, как семья, государство, профсоюзы, традиции, обычаи и т.д.

Кейнсианство – направление экономической теории, возникшее в 30-е годы XX века, основоположником которого стал известный английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Сторонники этого направления считают, что рыночная экономика сама по себе не может обеспечить полной занятости имеющихся ресурсов. Для обеспечения полной занятости ресурсов государство должно вмешиваться в экономические процессы.

Классики – направление экономической политики, основанное на работах английских экономистов А.Смита и Д.Рикардо. Классики считали, что основой экономики является производство и производительный труд человека. Единственным механизмом, способным согласовать интересы всех участников производства, по мнению классиков, является рынок. Вера в могущество рыночных сил привела их к поддержке свободного предпринимательства и свободной международной торговли, без государственного участия.

Макроэкономика – раздел экономической теории, исследующий экономику как единое целое. В макроэкономическом анализе изучаются укрупненные, агрегированные величины – валовой национальный продукт, национальный доход, уровень занятости и общий уровень цен в стране и др.

Маржинализм – направление экономической теории, возникшее в 70-х годах XIX века. Основным инструментом исследования являются предельные (маржинальные) величины. Маржиналисты исследуют мотивы поведения отдельных хозяйствующих субъектов (фирм и потребителей) в рыночных условиях, а также условия равновесия этих субъектов и последствия нарушения равновесия.

Марксизм – направление экономической теории, возникшее в 40-е годы XIX века. Основоположниками этого направления стали немецкие экономисты К. Маркс и Ф. Энгельс. К. Маркс и Ф. Энгельс открыли материалистическое понимание истории, согласно которому общество развивается по определенным законам, переходя от одной экономической формации к другой. К. Маркс развивает теорию трудовой стоимости, начало которой было положено У. Петти, А. Смитом и Д. Рикардо. К. Маркс открывает абстрактный труд, лежащий в основе стоимости и меновой стоимости товара. Благодаря этому открытию К. Маркс объяснил происхождение, сущность и функции денег. К. Маркс открыл и проанализировал особый товар – рабочую силу человека, что позволило ему определить заработную плату как превращенную форму стоимости и цены рабочей силы.

Предпринимательскую прибыль К. Маркс и Ф. Энгельс считали результатом неоплаченного труда рабочего, обосновывая, таким образом, эксплуататорский характер капиталистического общества.

Меркантилизм – первое направление экономической теории, возникшее в Западной Европе в XV–XVII веках и отражавшее интересы развития торгового капитала. Его представители считали источником богатства общества торговлю, сначала – внешнюю, а позже – и внутреннюю.

Микроэкономика – раздел экономической теории, в котором предметом изучения являются отдельные хозяйствующие субъекты (фирмы, домашние хозяйства), а также отдельные рынки и конкретные цены на них. Микроэкономика формулирует принципы эффективного поведения продавцов и покупателей.

Модель экономическая – упрощенное представление об экономических явлениях, в котором выделяют взаимосвязи сущностей одного порядка и разнопорядковых сущностей, то есть определяется иерархия связей по линии соподчинения и по линии взаимодействия.

Монетаризм – направление экономической теории, основанное американским экономистом М.Фридменом. В соответствии со взглядами монетаристов совокупный объем национального производства и уровень цен изменяются в зависимости от предложения денег.

Нормативная экономика – направление в экономической науке, основанное на оценочных суждениях относительно того, какой должна быть экономика, какими должны быть цели экономического развития и экономическая политика.

Позитивная экономика – направление в экономической науке, основанное на анализе реально существующих фактов (данных).

Синтез – метод познания, основанный на соединении отдельных частей и явлений, изученных в процессе анализа, в единое целое.

Физиократы – направление экономической теории, возникшее во Франции в середине XVIII века. В отличие от меркантилистов, считавших источником богатства общества сферу обращения, физиократы считали источником богатства сферу производства, хотя относили к производству только сельское хозяйство.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Экономическую теорию можно определить как науку:
 - а) о биржевом рынке;
 - б) о государственном управлении;
 - в) об общественном выборе в условиях ограниченных ресурсов;
 - г) о том, как государство влияет на деятельность рынка.
2. Основателем теории трудовой стоимости является:
 - а) Аристотель;
 - б) А. Смит;
 - в) К. Маркс;
 - г) Дж. Кейнс.

3. Не имеет отношения к определению предмета экономической теории:

- а) эффективное использование ресурсов;
- б) неограниченные производственные ресурсы;
- в) максимальное удовлетворение потребностей;
- г) редкость блага.

4. Если исследуется экономика как целостная система, то это анализ:

- а) микроэкономический;
- б) макроэкономический;
- в) позитивный;
- г) нормативный.

5. Экономическая теория:

- а) пригодна только для изучения капиталистической системы хозяйства;
- б) пригодна для изучения всех экономических систем;
- в) не пригодна для изучения социализма;
- г) все предыдущие ответы неверны.

Тема 2. СОБСТВЕННОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

2.1. Развитие научных представлений о собственности.

2.2. Типы и формы собственности.

2.3. Сущность и формы предпринимательства.

Целью изучения данной темы является раскрытие экономического содержания и правовой формы собственности, анализ понятий присвоения, владения, пользования и распоряжения. Кроме того, исследуются многообразные формы собственности (государственная, частная, коллективная и др.), их преимущества и недостатки.

План семинарского занятия

1. Собственность как экономическая категория и ее место в системе производственных отношений.

2. Экономическая теория «прав собственности» Р. Коуза и А. Алчиана.

3. Многообразие форм собственности и их характеристика.

2.1. Развитие научных представлений о собственности

За категорией «собственность» стоит чрезвычайно сложная и многослойная система общественных отношений как экономических, так и юридических, которые настолько переплетены, что их трудно отделить друг от друга. В экономической теории существуют различные определения собственности:

1) собственность – это вещь или предмет, принадлежащий кому-либо;

2) собственность – это отношение человека к вещи, закрепленное в определенных правовых нормах (юридическая трактовка собственности);

3) собственность – это отношение между людьми по поводу присвоения определенных вещей (это трактовка собственности как экономической категории).

В самом общем виде собственность можно определить как отношение между различными субъектами по поводу присвоения экономических ресурсов и потребительских благ. Присвоение экономических ресурсов является первичным, определяющим по отношению к присвоению потребительских благ. Вследствие этого в любом обществе, любой стране расслоение населения на богатых и бедных вытекает главным образом из разного отношения людей к экономическим ресурсам как своим или чужим. Отношения собственности в любом обществе юридически регулируются конституцией, законами и подзаконными правовыми актами (указами, постановлениями, распоряжениями государственных органов).

Отношения собственности носят конкретно-исторический характер, но независимо от содержания собственности речь всегда идет о трех моментах:

- 1) об объекте собственности, то есть о ее вещественном содержании;
- 2) о системе взаимоотношений между субъектами;
- 3) об экономической реализации отношений на микро- и макроуровне.

Развитие и усложнение отношений собственности в условиях современной рыночной экономики привело к смыканию юридического и экономического аспекта собственности в появившейся теории прав собственности. Ее возникновение связано с именами двух американских ученых – Р. Коуза и А. Алчиана. Согласно этой теории не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурса. Права собственности понимаются как санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, которые проявляются в связи с существованием благ и касаются их использования. Полный пучок

прав состоит из 11 элементов:

- 1) право владения, то есть исключительного физического контроля над благами;
- 2) право использования, то есть применения полезных свойств имущества для себя;
- 3) право управления, то есть решения, кто и как будет обслуживать использование благ;
- 4) право на доход, то есть на обладание результатами от использования благ;
- 5) право суверена, то есть отчуждения, потребления, изменения или уничтожения блага;

- 6) право на безопасность, то есть на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу благ в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование блага способом, наносящим вред внешней среде;
- 10) право на ответственность в виде взыскания, то есть возможность взыскания блага в уплату долга;
- 11) право на остаточный характер, то есть на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных полномочий.

Расщепление прав собственности вытесняет абсолютную собственность и создает базу для набора необходимых и достаточных комбинаций прав для наиболее эффективного решения экономических проблем в каждом конкретном случае. Количественное изменение прав собственности приводит к качественным изменениям в экономическом положении (статусе) субъектов отношений собственности.

2.2. Типы и формы собственности

По мере развития общества совершенствуются отношения собственности, принимая самые разнообразные типы и формы. Под типом собственности понимается качественно особый этап в развитии собственности, а под ее формой – специфический характер принадлежности материальных факторов и результатов производства его основным субъектам. Различают следующие типы собственности: первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, социалистическая. К формам собственности относят частную, индивидуальную, коллективную и государственную собственность.

В рыночной экономике, прежде всего, выделяются две основные формы собственности – частная и государственная, – которые, в свою очередь, имеют много разновидностей. В подавляющем большинстве стран мира сегодня превалирует в различной степени **частная собственность**. Она делится на **индивидуальную и корпоративную**. Индивидуальные частные фирмы невелики по размерам и представлены в небольшом числе отраслей (ремесленном и сельскохозяйственном производстве, сфере услуг). Их собственниками являются одно или несколько лиц. Преобладает собственный труд, но может применяться и наемный труд. К индивидуальной частной собственности относятся также предприниматели, работающие по соответствующему патенту или лицензии без образования юридического лица предприниматели.

Корпоративные предприятия существуют там, где требуется формирование среднего или крупного производства, для чего необхо-

димы большие капиталы. Корпоративные предприятия существуют в виде обществ (акционерных и с ограниченной ответственностью), товариществ (полных, на вере и др.), кооперативов, некоммерческих организаций (фондов, объединений).

Государственная собственность в странах развитого капитализма сосредоточена сегодня в небольшом числе отраслей, которые по разным причинам являются малорентабельными или убыточными, что делает их непривлекательными для частного капитала. Речь идет главным образом о социально-экономической инфраструктуре (железнодорожный транспорт, коммунальное хозяйство, сфера образования). Предприятия, именуемые государственными, либо целиком принадлежат государству, либо государство владеет их контрольным пакетом акций. В среднем по развитым странам доля государственных предприятий в создании валового внутреннего продукта не превышает 7%. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой этот показатель составляет от 10 до 40%. К государственной собственности примыкает муниципальная собственность городов, общин и т.п., которая и на Западе, и в России квалифицируется как отличная от государственной. Тем не менее по своей экономической природе они родственны друг другу. Разница лишь в том, что муниципальная собственность связана с бюджетом более низкого уровня и функционирует в территориально ограниченной области национального хозяйства. Фирмы и учреждения, в которых государство участвует на уровне ниже блокирующего меньшинства, можно назвать смешанными.

Какая из форм собственности лучше? Обычно этот вопрос ставится в виде дилеммы: государственная или частная собственность? В действительности такая альтернативная постановка вопроса непродуктивна. Речь должна идти о поиске наиболее рационального, оптимального сочетания обеих форм. Критерий оценки может быть только один: какая форма собственности обеспечивает в данный исторический момент и в отдаленной перспективе более высокую экономическую эффективность, более высокий уровень жизни.

2.3. Сущность и формы предпринимательства

Производством называется любая деятельность по преобразованию ограниченных ресурсов в готовую продукцию. В любой экономической системе производство осуществляется множеством предприятий. Если в административной экономике предприятие – лишь звено в иерархии централизованного управления народным хозяйством, то в условиях рынка предприятие (фирма) – первичный, самостоятельный субъект экономической деятельности.

Предприятие (фирма) – институциональное образование рыночной экономики, предназначенное для координации решений владельцев

факторов производства. В рыночной экономике взаимосвязи между фирмами координируются рынком, а внутри фирм – между входящими в их состав заводами, цехами, бригадами, отдельными работниками – администрацией фирмы. Издержки координации называются **транзакционными затратами**. В их состав входят:

а) затраты поиска информации о поставщиках и покупателях, товарах, ценах и т.д.;

б) затраты по ведению переговоров и заключению контрактов;

в) затраты по контролю за соблюдением контрактов и их юридической защите.

Само существование фирмы и их оптимальные размеры обусловлены стремлением минимизировать транзакционные затраты. Американский экономист Р. Коуз в 1937 году впервые показал, что фирмы возникают в ответ на дороговизну рыночной координации; административная координация в рамках небольших образований оказывается дешевле.

В рамках отдельной небольшой фирмы административные методы управления являются более эффективными. В то же время, чем крупнее фирма, тем труднее администрации подчинить действия отдельных работников и бригад интересам фирмы. Для этого необходима все более сложная система стимулов и контроля. Оптимальный размер фирмы определяется точкой, в которой транзакционные затраты минимальны. Если она не достигнута (фирма слишком мала), то административная координация предпочтительнее рыночной, то есть несколько фирм целесообразно объединить в одну. Если оптимальная точка пройдена – все наоборот. Разумеется, в каждой отрасли оптимальный размер фирмы в зависимости от конкретных технологических условий будет различным.

То, как фирма будет действовать на рынке, каковы будут результаты ее деятельности, зависит не только от размеров фирмы, но и от того, кто в фирме принимает решения, какие цели преследует и какую ответственность несет. В связи с этим все предприятия в рыночной экономике можно разделить на следующие виды:

а) частные коммерческие;

б) частные некоммерческие;

в) государственные;

г) смешанные (частно-государственные).

Частные коммерческие предприятия представляют собой фирмы, созданные для извлечения прибыли. Их деятельность определяется рынком. **Частные некоммерческие предприятия** создаются для удовлетворения общественных нужд и по закону не могут получать прибыль. К ним обычно относятся образовательные и лечебные учреждения, базы отдыха и т.п. **Государственные предприятия** бывают коммерческими и некоммерческими. Обычно их деятельность определяется политическими решениями, а не рынком. В рыночной экономике больш-

шинство товаров и услуг производится частными коммерческими предприятиями.

В современной экономике существует много организационных форм бизнеса. Формами образования коммерческих предприятий являются индивидуальные владения, партнерства, корпорации.

Индивидуальное владение (ИЧП) – фирма, находящаяся в собственности одного лица. Владелец фирмы единолично распоряжается полученной прибылью и несет единоличную ответственность по всем обязательствам данной фирмы. К преимуществам такой фирмы относятся: простота регистрации, налоговые льготы, сильные стимулы для извлечения прибыли, лучшие условия для реализации новаторских решений и др. Индивидуальное владение не лишено ряда недостатков: отсутствие дополнительных источников финансирования, концентрация риска на ограниченной сфере деятельности, сосредоточение всех функций управления на владельце фирмы, высокий уровень ответственности за ошибочные управленческие решения и др.

Партнерство – фирма, находящаяся в собственности двух и более лиц. Владельцы осуществляют совместное управление деятельностью фирмы, а доля в прибыли каждого из них пропорциональна его доле в уставном капитале. Партнеры несут совместную ответственность по обязательствам фирмы, величина которой определяется как их долей, так и видом партнерства. В зависимости от вида партнерства (полного или предусматривающего ограниченную ответственность) владельцы могут отвечать по обязательствам фирмы всем своим имуществом или в размере доли участия в уставном капитале фирмы. К преимуществам партнерства относятся: простота регистрации, специализация владельцев на отдельных участках управления фирмой, большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальной фирмой. К недостаткам партнерства относятся неограниченная имущественная ответственность по обязательствам фирмы (в случае полного партнерства), возможные разногласия между партнерами по реализации прав собственности, ограниченные возможности доступа к источникам финансирования деятельности.

Корпорация – акционерные общества, совладельцами которых могут являться десятки, сотни и тысячи агентов. Уставный (акционерный) капитал корпорации является суммой всех долей участия различных фирм и граждан. Каждому из них принадлежит определенное количество единиц уставного капитала – акций. Владелец акций имеет права на долю в прибыли корпорации пропорционально своей доле участия. Доход, начисляемый на акцию, называется дивидендом. Каждый из акционеров имеет право голоса на годовом собрании, а вес этого голоса определяется количеством акций у данного акционера. Исключение составляют держатели привилегированных акций, обеспечивающих фиксиро-

ванный доход, но не дающих право голоса. Преимущества корпорации: возможности привлечения значительных финансовых ресурсов за счет выпуска акций и облигаций, ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы (в пределах внесенного пая), диверсифицированная деятельность по разным рынкам и странам, возможность лоббирования своих интересов через механизмы государственной власти. К недостаткам корпораций относятся: сложная процедура регистрации и отчетности, проблема отношений с наемными руководителями корпорации, двойное налогообложение прибыли, когда корпорация платит налог на прибыль, а затем прибыль, полученная в форме дивиденда, облагается налогом как доход физических лиц.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое собственность?
2. Какая из форм собственности лучше и почему?
3. Какие преимущества и недостатки имеют индивидуальные частные предприятия, партнерства, корпорации?
4. Кто является автором теории прав собственности?
5. Сколько элементов включает полный «пучок прав» собственника?

Основные термины и понятия

Командная экономика – экономическая система, основанная на государственной собственности и централизованных методах управления.

Приватизация – платная или бесплатная передача государственного имущества частным лицам.

Рыночная экономика – экономическая система, основанная на частной собственности, развитие которой регулируется чисто рыночными механизмами – свободной конкуренцией и ценами.

Собственность – отношения между людьми по поводу присвоения ими различных благ (ресурсов, предметов потребления и т.д.).

Смешанная экономика – экономическая система, основанная на различных формах собственности, развитие которой регулируется рынком, традициями и централизованными решениями.

Теория прав собственности – создана американскими экономистами Рональдом Коузом и Арменом Алчианом. В своих исследованиях они оперируют не привычным понятием собственности, а термином «право собственности». Права собственности понимаются как разрешенные обществом отношения между людьми по поводу существования и использования различных благ. Иначе говоря, права собственности – это определенные «правила игры», принятые в обществе. Не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а «пучок прав» по использованию ресурса. Полный «пучок прав» собственника включает 11 элементов.

Традиционная экономика – экономическая система, в которой традиции, обычаи, опыт определяют практическое использование производственных ресурсов.

Трансакционные затраты – это издержки, связанные не с производством (расходы на сырье, материалы, заработную плату транспорт) а с сопутствующими производству затратами (на поиск информации, заключение контрактов, контроль за соблюдением условий договоров). Иногда ученые проводят аналогию между трансакционными издержками в экономике и трением в физике. Термин «трансакционные издержки» впервые введен в экономическую теорию американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его работе «Природа фирмы» в 1937 году.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Собственность – это:
 - а) отношение человека к вещи;
 - б) сама вещь;
 - в) отношение людей друг к другу по поводу присвоения вещей.
2. Если производство осуществляется в интересах отдельного индивидуума, то это:
 - а) коллективная собственность и коллективное присвоение;
 - б) частная собственность и частное присвоение;
 - в) общественная собственность и общественное присвоение;
 - г) все ответы неверны.
3. Если какое-либо имущество взять в аренду, то арендатор:
 - а) является потенциальным собственником;
 - б) распоряжается потребительной стоимостью данного имущества;
 - в) является полным собственником;
 - г) данное имущество является бесхозным.
4. Если экономическая власть централизована, основным экономическим субъектом выступает государство, рынок не выполняет функцию регулятора экономики, а в поведении экономических субъектов общий интерес доминирует над личным, то это:
 - а) рыночная экономика (чистый капитализм);
 - б) смешанная экономика;
 - в) традиционная экономика;
 - г) командная экономика.
5. В смешанной экономике роль государства:
 - а) никак не проявляется;
 - б) ограничена;
 - в) значительна;
 - г) проявляется во многих секторах экономики.

Тема 3. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

3.1. Объективные условия и противоречия экономического развития.

3.2. Ключевые вопросы экономики в различных экономических системах.

Целью изучения данной темы является проблема выбора и способы ее решения в различных экономических системах. Кроме того здесь исследуется кривая производственных возможностей и с ее помощью раскрывается сущность альтернативных издержек.

План семинарского занятия

1. Проблема выбора, причина ее появления и способы решения в различных экономических системах.

2. Кривая производственных возможностей и ее роль в экономическом анализе.

3.1. Объективные условия и противоречия экономического развития

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на удовлетворение их потребностей. В этом процессе взаимодействуют основные факторы производства – труд, земля, капитал и предпринимательские способности. Основные факторы производства еще называют ресурсами. Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ, удовлетворяющих человеческие потребности. Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности

заставляет человека осуществлять производственную деятельность. Классификация потребностей отличается огромным разнообразием. Потребности можно разделять на абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, прямые и косвенные, настоящие и будущие и др. В учебной экономической литературе часто используется деление потребностей на первичные (низшие) и вторичные (высшие). К первичным относят потребность человека в еде, питье, одежде, жилище и т.п. Вторичные потребности связаны с духовной, интеллектуальной деятельностью человека. Это потребность в образовании, искусстве, развлечении и т.п. Потребности человека не остаются неизменными, они развиваются по мере развития цивилизации.

Благо – это средство для удовлетворения потребностей. Классификация благ, так же, как и потребностей, отличается большим разнообразием. Отметим важнейшие из них с точки зрения различных критериев классификации.

Экономические и неэкономические блага. Неэкономические (свободные) блага имеются в неограниченном количестве по сравнению с потребностями. Экономические блага имеются в ограниченном количестве по сравнению с нашими потребностями.

Блага потребительские и производственные. Потребительские блага предназначены для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей – это конечные товары и услуги. Производственные блага – это используемые в процессе производства ресурсы (станки, машины, оборудование, здания, земля).

Частные и общественные блага. Частные блага предоставляются только тем, кто за них заплатил (поездка на метро, обед в столовой, билет в театр и т.д.).

Общественные блага – это блага, которыми пользуются все без исключения граждане страны (национальная оборона, общественный порядок и т.д.).

Ограниченность ресурсов и неограниченность потребностей порождает проблему выбора, т.е. альтернативного использования ресурсов. Для иллюстрации альтернативности воспользуемся примером, показывающим выбор общества между военным и гражданским производством (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Альтернативные возможности производства масла и пушек

Возможности	Масло, млн кг	Пушки, тыс. шт.	Цена (альтернативная стоимость) 1 млн кг масла, выраженная в тыс. шт. пушек
A	0	15	-
B	1	14	1
C	2	12	2
D	3	9	3
E	4	5	4
F	5	0	5

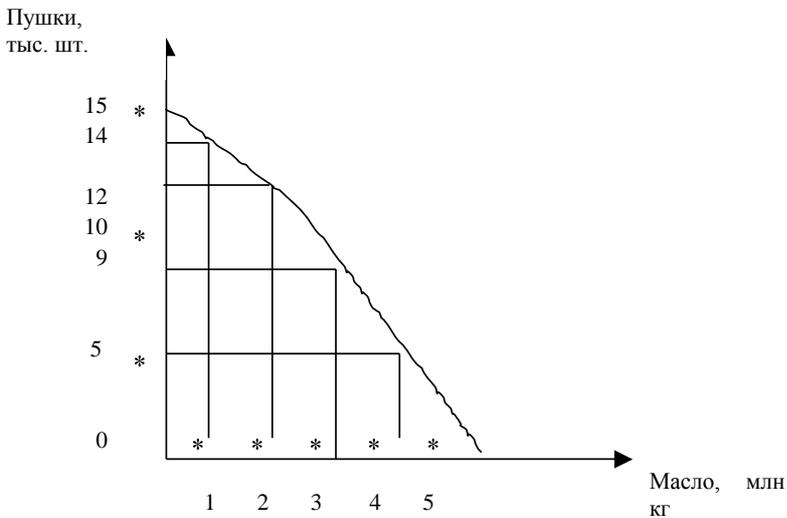


Рис. 3.1. График кривой производственных возможностей

Альтернативы представлены на графике кривой производственных возможностей, или кривой трансформации (рис. 3.1), где по горизонтали отмечено количество масла, а по вертикали – количество пушек.

Кривая трансформации показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании всех ресурсов, т.е. в экономике полной занятости, все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на кривой трансформации. Нахождение внутри пространства, ограниченного кривой производственных возможностей (КПВ), означает, что имеющиеся ресурсы используются не полностью. С помощью КПВ можно показать цену, которую платит общество за производство каждого дополнительного миллиона тонн масла. Последний столбец табл. 3.1 показывает, от какого количества пушек надо отказаться, чтобы произвести 1 млн кг масла. Указанные цифры показывают цену масла, выраженную в пушках, а не в привычных для нас денежных единицах. Здесь мы впервые сталкиваемся с категорией цены как альтернативной стоимости. Обыденные представления сводят цену к определенной сумме денег, которую нужно заплатить за приобретение товара. Однако цена чего-либо не обязательно выражается в деньгах. Экономическое понимание цены связано с понятием альтернативной стоимости, или издержек упущенных возможностей. Издержки упущенных возможностей какого-либо блага – это количество другого или других благ, от производства которых нужно отказаться. В нашем примере цену масла мы выражаем в количестве пушек, производством которых нужно пожертвовать, чтобы получить дополнительный 1 млн кг масла. Таким образом, цена может выражаться как в товарах, от производства которых пришлось отказаться, так и в деньгах, а также в часах времени, упущенного с точки зрения его альтернативного использования.

Вернемся к последнему столбцу табл. 3.1. За каждый дополнительный миллион килограммов масла общество должно платить все большую цену в виде непроданных пушек. Налицо возрастание издержек упущенных возможностей. Графически (рис. 3.1) это отражает вогнутая по отношению к началу координат конфигурация КПВ. Возрастание издержек упущенных возможностей объясняется тем, что ресурсы не обладают полной взаимозаменяемостью. Переключение ресурсов из военного производства в гражданское (с производства пушек на производство масла) будет обходиться обществу все дороже и дороже по мере наращивания производства масла. Трудно представить себе, что для специалиста военно-промышленного комплекса так же просто перейти на маслобойню, как и производителю масла сделаться специалистом в области ракетной техники. Мы привели пример, касающийся только одного ресурса – труда. То же самое можно сказать и о других ресурсах (технике, технологии и т.д.). Следовательно, переналадка общественно-го производства будет обходиться обществу все дороже и дороже.

3.2. Ключевые вопросы экономики в различных экономических системах

Для того чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, хозяйствующие субъекты должны располагать необходимой информацией о том, что, как и для кого производить. Эти три основные задачи экономики должны решаться в рамках любой экономической системы.

Что производить – это принятие решений о том, какие именно блага, какого качества, в каком количестве должны быть произведены.

Как производить – это принятие решений о том, с помощью каких ограниченных ресурсов и их комбинаций, с помощью каких технологий будут произведены блага.

Для кого производить – это проблема, связанная с распределением благ: кому достанутся произведенные блага и в каком количестве будет располагать ими экономический субъект.

В различных экономических системах эти проблемы решаются при помощи разных инструментов (рыночных или нерыночных).

Экономическая система – это деятельность людей по использованию имеющихся ресурсов для производства товаров и услуг, удовлетворяющих человеческие потребности. Экономические системы в основном различаются по двум признакам: по форме собственности на средства производства и по способу, посредством которого координируется и направляется экономическая деятельность. Виды экономических систем: чистый капитализм, командная экономика, смешанные системы, традиционная экономика.

Чистый капитализм (капитализм эпохи свободной конкуренции) характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Иначе говоря, три основных экономических вопроса решаются при помощи рыночных инструментов – свободной конкуренции и свободных цен. Каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решений. Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения и предпочтения предаются гласности и координируются. Существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Роль правительства ограничивается только защитой частной собственности и установлением правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

Командная экономика – способ организации экономической системы, при которой материальные ресурсы составляют государственную

собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляется посредством централизованного планирования. Все крупные решения, касающиеся объема используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. План конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждому предприятию. Соотношение в национальном продукте средств производства и предметов потребления устанавливается централизованно, таким же образом осуществляется и распределение потребительских товаров среди населения.

Смешанные системы – экономические системы, расположенные между чистым капитализмом и командной экономикой.

Экономика США ближе к чистому капитализму, но с существенным отличием: экономическая власть распределена между правительством, крупными корпорациями и профсоюзами. Фашизм гитлеровской Германии был назван авторитарным капитализмом, поскольку экономика там была поставлена под жесткий контроль и ею также жестко управляли, хотя собственность оставалась частной. В экономике Швеции свыше 90% хозяйственной деятельности сосредоточено в частных фирмах, а правительство энергично участвует в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. Японская экономика отличается развитым планированием и координацией экономической деятельности правительства и частного сектора.

Традиционная экономика – экономические системы, основанные на обычаях и традициях стран. Производство, распределение, обмен и потребление материальных благ подчинены освященным временем обычаям. Наследственность и касты диктуют экономические роли индивидов. Технический прогресс ограничен. Религиозные и культурные ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью. Такая экономика характерна для многих экономически слаборазвитых стран.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой потребности?
2. Чем экономические блага отличаются от неэкономических?
3. Что такое альтернативная стоимость и как ее можно измерить?
4. Чем определяется характер кривой производственных возможностей (КПВ)? Может ли КПВ иметь вид прямой линии?
5. Какие основные экономические проблемы должны решаться в любом обществе?
6. Чем отличаются рыночные экономические системы от нерыночных?

Основные термины и понятия

Благо – это средство удовлетворения потребностей человека:

неэкономическое – имеется в неограниченном количестве по сравнению с потребностями;

экономическое – имеется в ограниченном количестве по сравнению с существующими потребностями;

частное – предоставляется только тем, кто за это благо заплатил (билет в театр или на футбол, поездка в транспорте, обед в столовой и т.д.);

общественное – этими благами пользуются все без исключения граждане страны (национальная оборона, общественный порядок и т.п.).

Земля – один из используемых человеком факторов производства. Сюда относят пахотные земли, полезные ископаемые, водные ресурсы.

Издержки упущенных возможностей (альтернативная стоимость) – издержки, возникающие всякий раз, когда человек делает выбор из возможных для него вариантов использования ресурсов. Измеряются ценой наилучшего из упущенных вариантов. Например, открыв собственную фирму, человек упускает возможность работать по найму, причем упущенная заработная плата может быть больше предпринимательского дохода хозяина фирмы.

Капитал – оборудования, орудия труда, машины, сырье, с помощью которых производятся товары и услуги.

Командная экономика – экономическая система, основанная на государственной собственности и централизованных методах управления.

Кривая производственных возможностей (кривая трансформации) – кривая, показывающая различные комбинации двух продуктов в условиях полной занятости всех имеющихся ресурсов при неизменной технологии.

Предпринимательские способности – способность человека рационально использовать производственные ресурсы, принимать рациональные решения, активно участвовать в инновационных процессах, уметь рисковать и выигрывать.

Проблема выбора в экономике – возникает в связи с тем, что потребности человека безграничны, а имеющиеся ресурсы – ограничены, в связи с чем человек и общество в целом должны выбирать: что, как и для кого производить.

Производственные ресурсы – это факторы производства, которые используются в процессе производства товаров и услуг.

Труд – использование физических и умственных способностей человека с целью производства необходимых товаров и услуг.

Чистый капитализм (капитализм эпохи свободной конкуренции) – характеризуется наличием частной собственности на ресурсы и

использованием в качестве регуляторов экономической жизни двух рыночных рычагов: свободной конкуренции и свободных цен.

Экономическая эффективность – отношение между результатом производства и затратами использованных ресурсов.

Экономический рост – увеличение реального объема продукции и (или) его рост на душу населения.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Кривая производственных возможностей показывает:
 - а) точные количества двух товаров, которые хозяйство намерено производить;
 - б) лучшую из возможных комбинаций двух товаров;
 - в) альтернативные комбинации двух товаров при наличии ограниченных ресурсов;
 - г) все ответы неверны.
2. В модели рыночного хозяйства:
 - а) гарантируется максимум благосостояния для каждого гражданина;
 - б) государство определяет содержание хозяйственной деятельности;
 - в) особым образом поощряется стремление человека к приобретению;
 - г) происходит равномерное распределение дохода.
3. Для студентов альтернативную стоимость обучения в университете отражает:
 - а) размер стипендии;
 - б) максимальный заработок, который можно получить, бросив учебу;
 - в) затраты государства на образование среднестатистического студента;
 - г) затраты родителей на содержание студента.
4. Полное использование всех ресурсов на кривой производственных возможностей показывает любая точка, лежащая:
 - а) вне кривой производственных возможностей;
 - б) внутри пространства, ограниченного кривой производственных возможностей;
 - в) на кривой производственных возможностей;
 - г) все предложенные ответы верны.
5. Характеристиками экономического блага выступают:
 - а) способность удовлетворять потребность;
 - б) редкость;
 - в) ценность;
 - г) верно все указанное.

Тема 4. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

4.1. Условия возникновения товарного (рыночного) хозяйства.

4.2. Товар и деньги.

4.3. Структура и функции рынка, его преимущества и недостатки.

Данная тема освещает основные характеристики рыночной системы хозяйства и условия ее возникновения. В ней анализируются результаты деятельности товаропроизводителя – товар и его свойства, выясняются преимущества и недостатки рыночной экономики, а также исследуются сущность и функции денег.

План семинарского занятия

1. Натуральное и рыночное хозяйство, их роль в развитии общества.

2. Товар и его свойства (потребительная стоимость, меновая стоимость). Объективная основа стоимости товара в теории трудовой стоимости и в теории маржинализма.

3. Деньги, их сущность и функции.

4.1. Условия возникновения товарного (рыночного) хозяйства

В самом общем виде рынок можно определить как стихийный порядок. Рынок – это способ взаимодействия производителей и потребителей, основанный на децентрализованном, безличностном механизме ценовых сигналов. Участниками рынка являются предпринимателя, наемные работники, потребители, владельцы ссудного капитала, собственники ценных бумаг и т.п. Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на 3 группы: домашние хозяйства, бизнес (предприниматели) и правительство. В разделе «Макроэкономика», где учи-

тывают и международные связи, предметом анализа будет еще один субъект рынка – граница.

Домашние хозяйства – основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В домашнем хозяйстве потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и других факторов производства деньги расходуются для удовлетворения личных потребностей.

Бизнес – это деловое предприятие, функционирующее с целью получения прибыли. Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а на расширение производственной деятельности.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек (взрослый член общества) может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения.

Современная рыночная экономика – это целая система рынков: товаров и услуг, ссудных капиталов, ценных бумаг, иностранной валюты и др.

Рынок как экономический механизм, пришедший на смену натуральному хозяйству, формировался на протяжении тысячелетий.

Натуральное производство – это тип хозяйства, при котором продукты труда производятся для удовлетворения собственных потребностей производителя.

Товарное производство (рыночное хозяйство) – это такая организация общественного производства, когда продукты производятся отдельными обособленными товаропроизводителями, каждый из которых специализируется на производстве определенных продуктов, поэтому для удовлетворения существующих потребностей становится необходим обмен произведенными продуктами в форме их купли-продажи на рынке. Условиями возникновения товарного (рыночного) хозяйства являются:

- 1) общественное разделение труда;
- 2) экономическое обособление товаропроизводителей.

Общественное разделение труда – это необходимое, но недостаточное условие, так как его существование не приводит к появлению рыночного хозяйства. Это подтверждается тем, что внутри современных предприятий или внутри каждой семьи тоже существует разделение

труда, однако между работниками одного предприятия или членами одной семьи не существует товарного производства и товарного обмена.

Экономическое обособление товаропроизводителей является главным условием возникновения рыночного хозяйства. Экономическое обособление проявляется в следующих чертах:

1) в обособлении факторов производства каждого хозяйствующего субъекта;

2) в обособлении фондов каждого хозяйствующего субъекта, то есть каждый товаропроизводитель существует за счет результатов собственной деятельности;

3) в наличии у каждого субъекта собственного экономического интереса;

4) в принципах эквивалентности и возмездности, на основе которых строятся отношения между товаропроизводителями;

5) в товарной форме обмена продуктами своего труда при помощи рынка.

4.2. Товар и деньги

Товар – это вещь, произведенная с целью обмена. Товар одновременно обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и меновой стоимостью.

Потребительная стоимость – это способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Потребительной стоимостью обладают как продукты труда человека, так и предметы, не являющиеся продуктами труда (земля, леса, водоемы, атмосфера и т.д.). Потребительная стоимость товара обладает двумя особенностями:

1) потребительная стоимость товара является общественной по своему характеру;

2) потребительная стоимость товара поступает в потребление в результате купли-продажи.

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

Пропорция эта подвижна, непостоянна, она зависит от времени, места, условий обмена.

В связи с этим меновая стоимость на первый взгляд может показаться чем-то чисто случайным. Однако анализ обмена показывает, что некоторые товары при различных условиях обмена всегда являются более дорогими, чем другие (антиквариат, недвижимость, драгоценные камни, благородные металлы и др.). Это означает, что у меновой стоимости существует объективная основа. Меновая стоимость, выраженная в деньгах, получила название цены товара. В поисках объективной основы меновой стоимости (цены) экономическая теория прошла долгий

путь. В разное время объективной основой меновой стоимости товара считали:

1) соотношение спроса и предложения на товар. Это соотношение действительно влияет на цену товара. Однако при таком подходе нельзя ответить на вопрос, чем определяется меновая стоимость товара при равенстве спроса предложению;

2) издержки производства товара. Этот подход тоже нельзя назвать неверным, так как в основе индивидуальной стоимости товара лежат издержки его производства. Однако издержки производства определяются ценами используемых предпринимателем ресурсов. В данном случае цена одних товаров определяется через цены других товаров, выступивших в роли факторов производства, что не позволяет ответить на вопрос об объективной основе меновой стоимости;

3) потребительную стоимость товаров (в теории маржинализма). Потребительная стоимость товара – это его способность удовлетворять определенную человеческую потребность, то есть полезность товара. Вплоть до настоящего времени в экономической теории не решен вопрос о возможности количественного измерения полезности товара. По этому вопросу экономисты разделились на две группы: кардиналистов и ординалистов. Кардиналисты считают, что полезность измерить можно, а ординалисты утверждают, что этого сделать нельзя;

4) труд, создающий товар (в теории трудовой стоимости). В данной теории остался нерешенным вопрос о сведении сложного труда к простому.

В течение длительного времени маржиналисты и представители трудовой теории стоимости дискутировали друг с другом относительно объективной основы цены товара, причем маржиналисты полностью отвергали точку зрения представителей трудовой теории стоимости, и, наоборот, сторонники трудовой теории стоимости отвергали точку зрения маржиналистов;

5) Альфред Маршалл предпринял попытку объединения точек зрения маржиналистов и представителей трудовой теории стоимости. А. Маршалл показал, что производитель и потребитель товара определяют его цену, исходя из разных критериев. Производители определяют цену, опираясь на затраченный труд, а потребители – исходя из своей субъективной оценки полезности данного товара. В результате цена определяется как трудом, затраченным на производство, так и полезностью товара. Процесс формирования цены напоминает процесс разрезания ножницами листа бумаги, когда нельзя дать ответ на вопрос, какое лезвие (верхнее или нижнее) разрезало бумагу, так как оба лезвия участвовали в этом.

В ходе развития товарного производства, обмена и их противоречий появились деньги. Обмен товара может совершаться как в форме бартера, когда один товар обменивается на другой, так и при помощи денег. Разви-

тие рыночного хозяйства привело к выделению из всей массы товаров таких, которые были более удобны для выполнения роли посредника в обмене товаров, то есть роли денег. Это товары, обладающие наибольшей способностью к сбыту, то есть наибольшей ликвидностью. Ликвидный товар – это легко реализуемый товар. У разных народов в разное время такими товарами были скот, зерно, меха, морские раковины, драгоценные металлы и т.д. Многие из этих товаров со временем потеряли роль денег, так как оказались неудобны для ее выполнения. Благородные металлы (золото, серебро) оказались более удобными в роли денег, так как обладали следующими свойствами: сохранностью, портативностью (т.е. высокой ценностью при небольшом объеме), делимостью, редкостью.

Выясним, от чего зависит способность товара к сбыту (то есть ликвидность). Во-первых, эта способность ограничена кругом лиц, которым можно сбыть свой товар. Во-вторых, способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти сбыт. В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно. Эта способность ограничена размерами еще неудовлетворенных потребностей. В-четвертых, способность к сбыту зависит от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт. Итак, товар, имеющий наибольшую способность к сбыту, становится деньгами. Деньги – это абсолютно ликвидное средство обмена. Обмен связан с определенными издержками, которые называют транзакционными издержками. Термин впервые был введен в экономическую науку американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в его работе «Природа фирмы», опубликованной в 1937 году. Эти затраты связаны не с производством как таковым (расходы на сырье, материалы, заработную плату, транспорт и т.п.), а с сопутствующими ему затратами. Назовем важнейшие из них.

1. Издержки поиска информации (затраты на поиск контрагентов хозяйственных сделок и поиск наиболее выгодных условий купли-продажи).

2. Издержки заключения хозяйственного договора (контракта). Для того чтобы заключить соглашение между контрагентами, требуются затраты времени и денег.

3. Издержки измерения. Они связаны с определением качества товара, с необходимостью затрат на измерительную аппаратуру (контрольные весы, персональные калькуляторы, дозиметры и т.д.).

4. Издержки оппортунистического поведения. Выявление и наказание нарушителя договора связано с издержками.

Иногда ученые проводят аналогию между транзакционными издержками в экономике и трением в физике. К. Эрроу дал более широкое определение транзакционных издержек – это издержки эксплуатации экономической системы. Другими словами, любая система функционирует с «трением».

Обмен товарами при помощи денег позволяет снизить транзакционные издержки по сравнению с бартерным обменом.

Сущность денег проявляется в их функциях. Деньги выполняют функцию меры стоимости, средства обращения, средства накопления (образования сокровищ), средства платежа.

4.3. Структура и функции рынка, его преимущества и недостатки

При характеристике рыночной экономики большое значение имеют такие понятия, как конкурентность рынка и конкурентная борьба. Конкурентная борьба – это способы поведения фирм на рынке. Различают два основных вида конкурентной борьбы: внутриотраслевую и межотраслевую. В обоих случаях целью борьбы является увеличение прибыли предпринимателей. Методами внутриотраслевой конкуренции являются: улучшение организации производства, более экономное использование сырья, использование более квалифицированной рабочей силы и т.д. – все эти методы приводят к снижению индивидуальной стоимости единицы товара. При межотраслевой конкуренции орудием является перелив капитала из одних сфер и отраслей в другие. Кроме законных методов конкурентной борьбы существуют и незаконные (подкуп, шантаж, промышленный шпионаж, убийство).

Конкурентность рынка определяется возможностью фирм влиять на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. Конкурентность рынка определяется:

- 1) количеством и размерами фирм;
- 2) характером выпускаемой продукции;
- 3) условиями входа и выхода из отрасли;
- 4) доступностью информации.

Различают совершенный и несовершенный рынок. Совершенный рынок характеризуется тем, что здесь устанавливается одна и та же цена на один и тот же товар в одно и то же время. Условия формирования совершенного рынка:

- 1) большой и регулярный спрос;
- 2) неограниченное количество участников хозяйственной деятельности;
- 3) абсолютная мобильность факторов производства;
- 4) свободная конкуренция среди покупателей и продавцов;
- 5) наличие всего объема информации у всех участников конкуренции.

Поскольку названные условия не всегда имеют место, то и совершенного, свободного рынка тоже нет, а действует конкурентный рынок. Для его функционирования требуется, прежде всего, реализация многообразных форм собственности (частной, кооперативной, акционерной,

государственной и др.) и создание рыночной инфраструктуры. Последняя включает три основных элемента:

- 1) рынок товаров и услуг;
- 2) рынок факторов производства (труда, земли, капитала);
- 3) финансовый рынок (или денежный) – это рынок денег, акций, облигаций.

Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Если они находятся в равновесии, то и во всей экономике наступает общее макроэкономическое равновесие. Эти три вида рынков делятся на различные субрынки, то есть рыночные сегменты. Рынок в целом характеризуется богатой и сложной структурой. Его классифицируют по различным критериям:

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

Рыночный механизм призван найти ответы на три ключевые вопроса: что, как и для кого производить? Для этого рынок выполняет ряд функций:

- 1) ценообразующую;
- 2) информационную;
- 3) регулирующую;
- 4) посредническую;
- 5) санирующую.

Ценообразующая функция заключается в том, что в результате взаимодействия производителей и потребителей на рынке формируется цена товаров и услуг. Она отражает полезность товара и издержки на его производство. В отличие от административно-командной системы в рыночной экономике цена определяется не до обмена, а ходе его.

Информационная функция рынка состоит в том, что постоянно изменяющиеся цены на продукты и ресурсы дают объективную информацию о необходимом количестве, ассортименте, качестве благ, поставляемых на рынки. Высокие цены свидетельствуют о недостаточном предложении, низкие цены – об избытке благ по сравнению с платежеспособным спросом. Рыночная информация позволяет каждому участнику хозяйственной деятельности сверять собственное положение с рыночной конъюнктурой, приспособливая к запросам рынка свои расчеты и действия.

Регулирующая функция рынка заключается в том, что постоянные колебания цен регулируют хозяйственную деятельность, заставляя товаропроизводителей расширять производство в условиях роста цен и сокращать производство в условиях снижения цен. Кроме того, рыночная информация заставляет производителей снижать затраты, улучшать качество продукции.

Посредническая функция рынка означает, что рынок выступает посредником между продавцами и покупателями, позволяя им найти наиболее выгодный вариант купли-продажи.

Санитрующая функция рынка состоит в том, что через рыночный механизм осуществляется «естественный отбор» среди участников хозяйственной деятельности.

Используя инструмент конкуренции, рынок очищает экономику от неэффективно функционирующих предприятий и дает зеленый свет наиболее предприимчивым и активным.

Как у всякого явления, у рынка есть свои преимущества и недостатки. К преимуществам рынка относят:

- 1) эффективное распределение ресурсов;
- 2) возможность успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации (о цене и издержках производства);
- 3) гибкость, то есть высокую адаптивность к изменяющимся условиям;
- 4) оптимальное использование результатов технического прогресса;
- 5) свободу выбора действий покупателей и продавцов

Рынок имеет и негативные стороны:

- 1) не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;
- 2) не имеет экономического механизма защиты окружающей среды;
- 3) не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, например, рыбных богатств океана;
- 4) в условиях рынка часто игнорируются отрицательные последствия принимаемых решений;
- 5) рынок не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (общественный транспорт, дороги, образование, здравоохранение и др.);
- 6) рынок не гарантирует право на труд и право на доход;
- 7) рынок не обеспечивает финансирования фундаментальных научных исследований;
- 8) рынок ориентируется на удовлетворения запросов людей, имеющих деньги, то есть на удовлетворение потребностей, обеспеченных деньгами, а не на удовлетворение всех существующих у людей потребностей;
- 9) развитие в условиях рынка происходит циклически, то есть периоды подъемов сменяются регулярными спадами (кризисами).

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы условия возникновения товарного (рыночного) хозяйства?
2. Какими свойствами обладает товар?
3. Что представляет собой меновая стоимость товара?
4. Как связаны между собой меновая стоимость товара и его цена?
5. Что является объективной основой цены товаров в теории трудовой стоимости и в теории маржинализма?
6. Что представляет собой совершенный рынок и каковы условия его формирования?
7. Чем определяется конкурентность рынка?
8. Каковы преимущества и недостатки рыночной экономики?

Основные термины и понятия

Бартер – форма обмена произведенными продуктами без участия денег, то есть когда один продукт обменивается непосредственно на другой. Возникает на ранних ступенях развития рыночной экономики, используется в условиях традиционной экономики или при серьезном расстройстве денежной системы страны.

Деньги – товар, выступающий в роли всеобщего эквивалента по отношению ко всем остальным товарам. Роль денег в разное время в различных странах играли скот, зерно, меха, морские раковины и др. товары. Постепенно роль денег закрепились за благородными металлами (золотом и серебром).

Кардиналисты – представители теории маржинализма, которые считали возможным измерение предельной полезности товара.

Конкурентность рынка – она определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны оказывать воздействие на условия реализации своей продукции, и, прежде всего, на цены. Конкурентность рынка зависит от количества фирм в отрасли, характера выпускаемой продукции, доступности информации и условий входа в отрасль и выхода из нее.

Конкурентная борьба – способы поведения фирм на рынке. Различают внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию, ценовую и неценовую конкуренцию и т.д. Внутриотраслевая конкуренция – борьба фирм одной отрасли, межотраслевая конкуренция – борьба фирм разных отраслей. Цель в этих случаях преследуется одна и та же – получение максимально возможной нормы и массы прибыли, однако методы достижения этой цели различны. При внутриотраслевой конкуренции таким методом является уменьшение индивидуальной стоимости товара по сравнению с конкурентами (за счет лучшего использования сырья, оборудования, рабочей силы, лучшей организации труда). При межотраслевой конкуренции главным инструментом является перелив капи-

тала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли.

Ликвидность – способность предмета быстро обмениваться на необходимые человеку товары и услуги без потери части стоимости этого предмета (то есть с минимальными издержками обмена). Наибольшей ликвидностью обладают деньги.

Маржинализм – направление экономической теории, в котором основной проблемой исследования является поведение отдельных рыночных субъектов (фирм или домашних хозяйств). Маржиналисты анализируют условия равновесия производителей и потребителей и последствия нарушения этого равновесия. Основным инструментом анализа у маржиналистов выступают предельные (маржинальные) величины, например, предельный доход, предельные издержки, предельная полезность.

Меновая стоимость – пропорция, в которой один товар обменивается на другие товары.

Обмен товарами может осуществляться без использования денег (бартер), тогда меновая стоимость выражается в товарной форме, например: товар А стоит двух товаров В.

В случае, когда обмен товаров осуществляется при помощи денег, меновая стоимость принимает денежную форму и становится ценой товара. Цена – это меновая стоимость товара, выраженная в деньгах.

Мера стоимости – главная функция денег, состоящая в том, что с их помощью все товары выражают свою стоимость. Например: булка хлеба стоит 18 рублей.

Ординалисты – представители теории маржинализма, которые считают, что предельную полезность товара измерить нельзя, а можно определить лишь ординальную (порядковую) полезность.

Потребительная стоимость – способность товара удовлетворять какую-то человеческую потребность.

Средство обращения – одна из функций денег, состоящая в том, что деньги выступают в роли посредника при обмене одних товаров на другие ($T_1 - D - T_2$), где T_1 и T_2 – два различных товара, а D – деньги.

Средство платежа – одна из функций денег, которая возникла в связи с продажей товаров в кредит и вызванной этим отсрочкой платежа. При выполнении этой функции нет встречного движения товара и денег.

Средство образования сокровищ – одна из функций денег, состоящая в том, что часть денег может изыматься из оборота их владельцами и оседать в виде сокровищ.

Товар – продукт труда, произведенный с целью обмена (продажи).

Трудовая теория стоимости – первоначально появилась в работах английских экономистов У. Петти, А. Смита и Д. Рикардо. Сторонники трудовой теории стоимости считают объективной основой стоимости товара производительный труд человека.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Цена спроса – цена возможной покупки товара покупателем.

Цена предложения – цена, по которой производитель товара согласен его продать.

Экономическое обособление – такое положение производителей, когда они автономны в принятии своих решений. Производители благ сами решают, у кого закупать необходимые для производства ресурсы и по каким ценам, что производить, когда, сколько, кому и по какой цене продавать. Наиболее полно экономическое обособление проявляется в условиях частной собственности.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Рыночная инфраструктура включает в себя три основных элемента:
 - а) рынок товаров и услуг, рынок золота, рынок ценных бумаг;
 - б) рынок товаров и услуг, финансовый рынок и рынок капиталов;
 - в) рынок товаров и услуг, рынок нефти, рынок труда;
 - г) рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, финансовый рынок.
2. Главной функцией денег является:
 - а) мера стоимости;
 - б) средство обращения;
 - в) средство образования сокровищ;
 - г) средство платежа.
3. Товар – это:
 - а) предмет, не являющийся результатом труда;
 - б) продукт, произведенный человеком для личного потребления;
 - в) продукт труда, произведенный с целью обмена (продажи);
 - г) все ответы неверны.
4. Сколько функций и какие выполняют деньги при покупке хлеба в магазине:
 - а) средства платежа;
 - б) средства образования сокровищ;
 - в) средства обращения;
 - г) меры стоимости и средства обращения.
5. К характеристикам рыночной экономики не относится:
 - а) конкуренция;
 - б) централизованное планирование;
 - в) частная собственность;
 - г) свобода предпринимательского выбора.

Тема 5. МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

5.1. Основы теории спроса и предложения.

5.2. Понятие эластичности и ее виды.

5.3. Место и роль конкуренции в рыночной системе.

Основными проблемами данной темы являются рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимосвязь с ценой, а также определяющие спрос и предложение факторы. Изучение данной темы должно помочь понять графическое изображение функции спроса и функции предложения. Кроме того, студенты должны уяснить, что представляет собой рыночное равновесие и каковы последствия его нарушения. Завершается тема анализом эластичности и ее практическим использованием в экономической теории.

План семинарского занятия

1. Величина спроса и спрос в целом. Закон спроса. Кривая спроса. Неценовые факторы спроса.

2. Величина предложения и предложение в целом. Закон предложения. Кривая предложения. Неценовые факторы предложения.

3. Равновесие на товарном рынке и последствия его нарушения. Излишек производителя и потребителя.

4. Эластичность спроса по цене, эластичность спроса по доходу, эластичность предложения и перекрестная эластичность. Крайние случаи эластичности спроса и предложения. Практическое значение эластичности.

5.1. Основы теории спроса и предложения

При характеристике спроса различают величину спроса и спрос в целом. Величина спроса – это количество товара, которое потребители могут и хотят приобрести при данной цене в течение определенного времени. Существует обратная зависимость между ценой товара и вели-

чиной спроса на него, которая объясняется действием двух эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения. Графически эта зависимость отражается в кривой спроса на товар, при характеристике которой используются следующие понятия: P (price) – цена, D (demand) – спрос, Q (quantity) – количество (товара) (рис. 5.1).

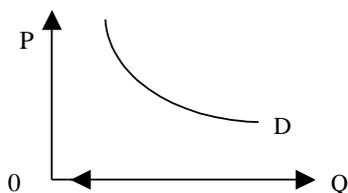


Рис. 5.1. Кривая спроса на товар

Различают индивидуальный спрос на товар и совокупный рыночный. Индивидуальный – это спрос отдельного покупателя. Рыночный спрос – это совокупный спрос всех покупателей на данный товар, который образуется путем суммирования индивидуального спроса при данной цене. Величина спроса на товар – это определенная точка на кривой спроса, которая отражает взаимосвязь P и Q. Спрос на товар в целом характеризует вся кривая спроса, то есть это совокупность точек, отражающих зависимость Q и P при разных их значениях. Следует различать изменение величины спроса и изменение спроса в целом. При изменении величины спроса происходит перемещение из одной точки на кривой спроса в другую. Изменение величины спроса графически имеет следующий вид (рис. 5.2).

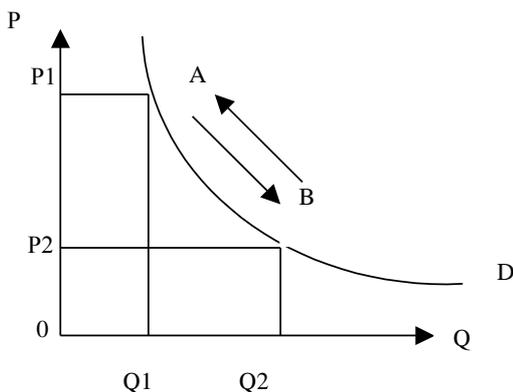


Рис. 5.2. Изменение величины спроса

При изменении спроса в целом происходит сдвиг кривой спроса (рис. 5.3).

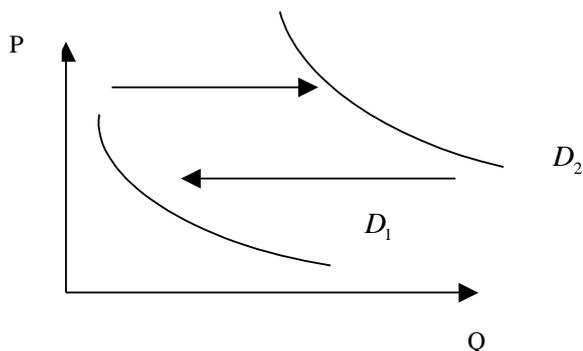


Рис. 5.3. Сдвиг кривой спроса

Сдвиг кривой спроса вызывает неценовые факторы спроса, к которым относятся:

- 1) вкусы и предпочтения потребителей;
- 2) доходы потребителей;
- 3) цены на товары-заменители;
- 4) число покупателей;
- 5) инфляционные ожидания.

Объем товара, который производители желают продать на рынке при данной его цене в течение определенного времени, называют величиной предложения товара. Существует прямая зависимость между ценой товара и величиной его предложения (при прочих равных условиях), что находит отражение в характере кривой предложения (рис. 5.4).

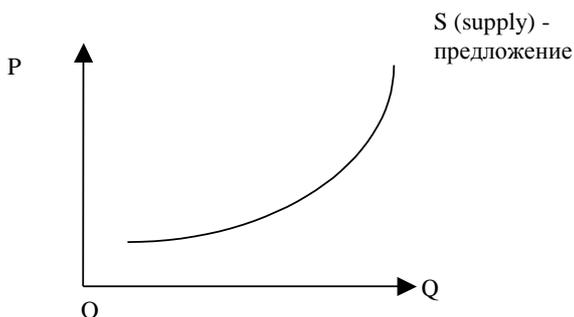


Рис. 5.4. Отражение в характере кривой предложения

При изменении величины предложения происходит перемещение из одной точки на кривой предложения в другую точку, вызванное изменением цены товара. Графически изменение величины предложения имеет следующий вид (рис. 5.5).

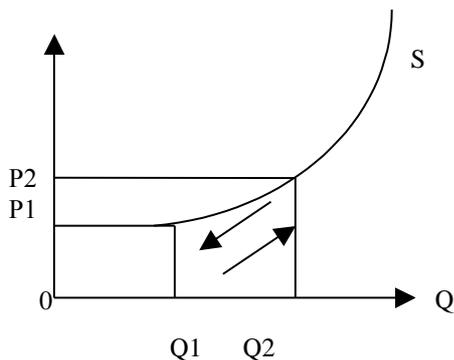


Рис. 5.5. Изменение величины предложения

При изменении предложения в целом происходит сдвиг кривой предложения при любой из возможных цен на данный товар. Графически изменение предложения в целом имеет следующий вид (рис. 5.6).

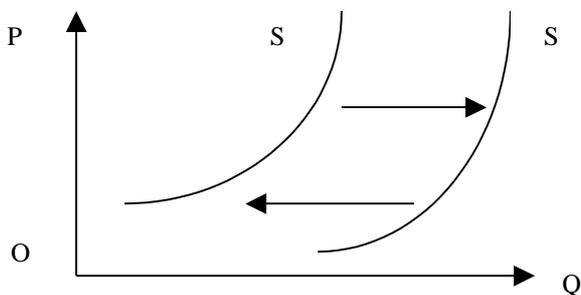


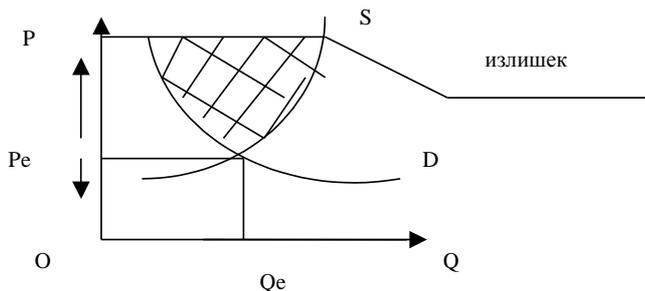
Рис. 5.6. Изменение приложения в целом

Сдвиг кривой предложения вызывают следующие факторы:

- 1) цены на ресурсы;
- 2) применяемые технологии;
- 3) налоги и дотации;
- 4) количество производителей товара.

Равновесие на рынке конкретного товара означает, что QD равно QS , то есть оно возникает в точке пересечения кривых спроса и предло-

жения. Графически равновесие на рынке имеет следующий вид (рис. 5.7).



P_e , Q_e – равновесная цена и равновесное количество товара (от английского equilibrium – равновесие).

Рис. 5.7. Равновесие на рынке

В случае отклонения рыночной цены вверх от равновесной цены на рынке возникает излишек товара, а при отклонении рыночной цены вниз от равновесной на рынке возникает дефицит. Сдвиг кривых спроса и предложения вызывает изменение равновесной цены и равновесного количества товара.

5.2. Понятие эластичности и ее виды

Ранее было показано, что величина спроса и цена товара находятся в обратной зависимости, то есть чем больше цена, тем меньше величина спроса, и наоборот. Однако сила этой зависимости у разных товаров различна. У одних товаров величина спроса бурно реагирует на изменение цены, у других – слабо. Для характеристики чувствительности величины спроса при изменении цены товара существует понятие «эластичность». Различают эластичность спроса по цене и по доходу. Формула эластичности спроса по цене имеет следующий вид:

$$\varepsilon_d = \frac{\Delta QD / \overline{QD}}{\Delta P / \overline{P}},$$

где ΔQD – изменение величины спроса, \overline{QD} – среднее значение величины спроса при двух рассматриваемых ценах, ΔP – изменение цены, \overline{P} – среднее значение цены.

Эластичность спроса по цене показывает степень воздействия изменения цены на изменение величины спроса. Поскольку P и QD находятся в обратной зависимости, эластичность спроса по цене всегда меньше нуля, то есть является отрицательной величиной:

$$\varepsilon_d < 0.$$

Поскольку это присуще почти всем товарам, показатель эластичности спроса по цене всегда берут по модульному значению $|\varepsilon_d|$.

Если $|\varepsilon_d| > 1$, то спрос по цене на данный товар эластичен.

Если $|\varepsilon_d| < 1$, то спрос по цене на данный товар неэластичен.

Если $|\varepsilon_d| = 1$, то товар характеризуется единичной эластичностью спроса по цене.

Предельные случаи эластичности спроса по цене:

1) $\varepsilon_d = 0$ – абсолютно неэластичный спрос по цене. Это значит, что при изменении цены товара величина спроса остается постоянной. Графически это выглядит так (рис. 5.8).

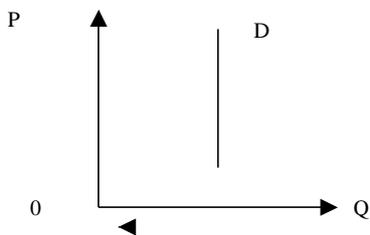


Рис. 5.8. Зависимость цены товара и спроса

2) $|\varepsilon_d| \rightarrow \infty$ – абсолютно эластичный спрос по цене. Это значит, что при неизменной цене величина спроса варьируется в довольно значительном диапазоне. Графически это выглядит так (рис. 5.9).

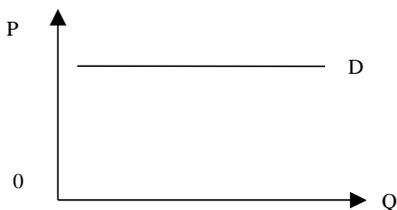


Рис. 5.9. диапазон вариаций величины спроса

Для характеристики чувствительности спроса при изменении дохода потребителей существует показатель эластичности спроса по доходу (ε_i):

$$\varepsilon_i = \frac{\Delta QD / \overline{QD}}{\Delta I / \overline{I}},$$

где ΔQD – изменение величины спроса, \overline{QD} – среднее значение величины спроса, ΔI – изменение дохода потребителя, \overline{I} – среднее значение дохода (английское income – доход).

Область изменения ε_i – от положительных до отрицательных значений.

Перекрестная эластичность спроса показывает, как изменяется спрос на один товар при изменении цены другого товара. Формула перекрестной эластичности имеет вид:

$$\varepsilon_{xy} = \frac{\Delta QD_x / \overline{QD}_x}{\Delta P_y / \overline{P}_y},$$

где ΔQD_x – изменение величины спроса на товар X ; \overline{QD}_x – среднее значение величины спроса на товар X ; ΔP_y – изменение цены товара Y ; \overline{P}_y – средняя цена на товар Y .

Перекрестная эластичность проявляется при рассмотрении взаимодополняющих и взаимозаменяющих товаров. Взаимодополняющие товары имеют отрицательную перекрестную эластичность, то есть с ростом цены одного товара потребление другого товара падает (например, с ростом цены на бензин спрос на мощные автомобили с большим расходом горючего падает). Взаимозаменяющие товары имеют положительную перекрестную эластичность спроса, то есть с ростом цены на один товар растет спрос на другой товар. Например, с ростом цены на кофе растет спрос на чай. Перекрестная эластичность широко используется при проведении антимонопольной политики: доказательством того, что какая-то фирма не является монополистом, служит тот факт, что производимый этой фирмой товар имеет положительную перекрестную эластичность с товаром другой фирмы.

Эластичность предложения характеризует чувствительность, реакцию предложения на изменение цены товара. Она исчисляется по формуле:

$$\varepsilon_s = \frac{\Delta QS / \overline{QS}}{\Delta P / \overline{P}},$$

где ΔQS – изменение величины предложения, \overline{QS} – среднее значение величины предложения, ΔP – изменение цены товара, \overline{P} – среднее значение цены товара.

Поскольку P и QS находятся в прямой зависимости, то есть либо одновременно растут, либо одновременно падают, то ε_s – положительная величина.

Предельные случаи эластичности предложения:

1) $\varepsilon_s = 0$ – абсолютно неэластичное предложение. Графически это выглядит так (рис. 5.10).

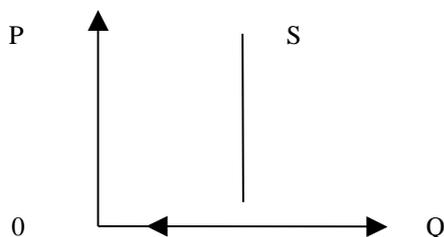


Рис. 5.10. Предельные случаи эластичности предложения

2) $\varepsilon_s \rightarrow \infty$ – абсолютно эластичное предложение. Графически это выглядит так (рис. 5.11).

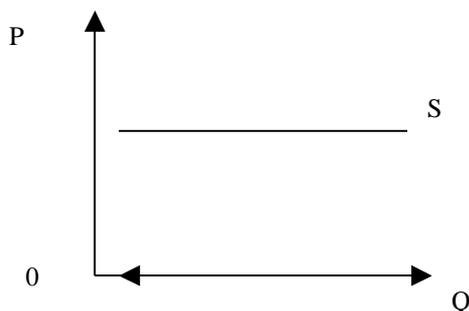


Рис. 5.11. Абсолютно эластичное предложение

5.3. Место и роль конкуренции в рыночной системе

Одним из важнейших признаков рынка является конкуренция как форма взаимного соперничества субъектов рынка и механизм регулирования общественного производства. Конкуренция – это форма столкновения субъектов рыночного хозяйства в процессе реализации их инди-

видуальных экономических интересов. Конкуренция в экономике выполняет ряд функций:

- 1) выявляет и устанавливает рыночную стоимость товара;
- 2) сводит конкретный труд к общественно необходимому;
- 3) содействует выравниванию индивидуальных стоимостей и прибыли в зависимости от производительности труда и эффективности управления производством.

Посредством конкуренции происходит распределение не только факторов производства, но и доходов в соответствии с вкладом и эффективностью деятельности хозяйствующих субъектов. Эффективное использование ресурсов позволяет производителям получать высокие доходы, при неэффективном использовании ресурсов они несут убытки и могут быть вытеснены с рынка.

Существуют разные типы конкурентного поведения рыночных субъектов:

- креативное (созидательное) – поведение, направленное на создание предпосылок, обеспечивающих превосходство над соперниками;
- приспособленческое – учитывающее инновационные изменения в производстве (копирование) и упреждающее действия соперников;
- обеспечивающее (гарантирующее) – поведение, направленное на сохранение достигнутых позиций.

С точки зрения активности участия в конкурентной борьбе на конкурентном рынке различают лидеров, претендентов на лидерство, ведомых и новичков.

В промышленно развитых странах, где рыночные отношения имеют давнюю историю, конкуренция приобретает самые разные формы. Прежде всего различают внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию. В обоих случаях целью является увеличение прибыли. Методы осуществления конкурентной борьбы различны: при внутриотраслевой конкуренции ими являются: снижение индивидуальной стоимости единицы товара по сравнению с конкурентами, при межотраслевой конкуренции – перелив капитала из низкорентабельных отраслей в высокодоходные.

В зависимости от способа поведения фирмы на рынке различают ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция – это борьба между товаропроизводителями за получение дополнительной прибыли путем уменьшения издержек производства и цен без изменения ассортимента и качества товаров. Ценовая конкуренция проявляется в использовании демпинга, ценовой дискриминации, дифференциации качества товара при одной и той же цене и т.д.

Неценовая конкуренция – это борьба между субъектами рынка на основе технического превосходства, высокого качества и надежности

изделий, более эффективных методов сбыта, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, улучшения условий оплаты и др. приемов.

В экономической теории различают совершенную и несовершенную конкуренцию. Совершенная конкуренция означает такое состояние экономической системы, когда влияние каждого субъекта рыночной экономики на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Несовершенная конкуренция существует тогда, когда возможен контроль над определенной долей рынка. Виды несовершенной конкуренции: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем отличается величина спроса от спроса в целом?
2. Какие факторы вызывают сдвиг кривой спроса?
3. Чем отличается величина предложения товара от предложения в целом?
4. Какие факторы вызывают сдвиг кривой предложения?
5. При каких условиях на рынке возникает дефицит (излишек) товара?
6. Что характеризует эластичность спроса по цене и по доходу?
7. Каковы предельные значения эластичности спроса по цене?

Основные термины и понятия

Величина спроса – количество товара, которое покупатели могут и хотят приобрести при данной цене товара. Графически это выражается конкретной точкой на кривой спроса.

Величина предложения – количество товара, которое производители готовы произвести и продать при данной рыночной цене. Графически это отражается конкретной точкой на кривой предложения.

Внутриотраслевая конкуренция – конкуренция между фирмами одной отрасли за получение максимально возможной прибыли.

Дефицит – величина спроса на товар превышает его предложение, возникает не обеспеченный товаром платежеспособный спрос.

Излишек – величина предложения больше величины спроса, возникают неплановые запасы товаров, которые невозможно сбыть при данной цене.

Излишек (выигрыш) продавцов – суммарный выигрыш продавцов от наличия равновесной рыночной цены товара.

Излишек (выигрыш) покупателей – суммарный выигрыш покупателей от существования равновесной цены.

Конкурентная борьба – способы поведения фирм на рынке. Представляет собой борьбу между фирмами одной отрасли или разных отраслей за максимально возможную прибыль.

Конкурентность рынка – определяется возможностью или невозможностью фирм влиять на условия реализации своей продукции и, прежде всего, на цены. На совершенно конкурентном рынке фирмы не могут влиять на условия реализации своих товаров. На неконкурентных рынках такая возможность у фирм имеется.

Кривая предложения – кривая, характеризующая прямую зависимость между ценой товара и величиной его предложения.

Кривая спроса – кривая, характеризующая обратную зависимость между ценой товара и величиной спроса на него.

Межотраслевая конкуренция – конкуренция между предпринимателями различных отраслей за получение максимальной нормы и массы прибыли. Осуществляется путем перелива капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли.

Неценовая конкуренция – борьба между конкурентами на основе технического превосходства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, расширения предоставляемых покупателям услуг и гарантий, улучшения условий оплаты.

Неценовые факторы предложения – факторы, приводящие к сдвигу кривой предложения при любой из возможных цен на товар. К таким факторам относятся: налоги и дотации, применяемые технологии, цены на ресурсы, эффективность использования производственных ресурсов, количество фирм в отрасли.

Неценовые факторы спроса – факторы, приводящие к сдвигу кривой спроса при любой из возможных цен на товар. К таким факторам относят: доходы потребителей, их вкусы и предпочтения, цены на взаимозаменяемые или взаимодополняющие товары, ожидания потребителей и количество потребителей товара.

Предложение в целом – совокупность сочетаний цен и соответствующих им величин предложения данного товара, графически выражается всей кривой предложения.

Спрос в целом – совокупность сочетаний цен и соответствующих значений величины спроса графически отражается всей кривой спроса.

Равновесие – это такое состояние рынка, когда при данной цене количество продукции, на которую покупатели предъявляют спрос, совпадает с количеством продукции, предлагаемым производителями для продажи.

Равновесная цена – цена, при которой величина спроса и предложения на товар совпадают.

Эластичность спроса по цене – чувствительность величины спроса к изменению цены товара.

Эластичность спроса по доходу – чувствительность величины спроса к изменению дохода потребителя.

Эластичность предложения – чувствительность величины предложения к изменению цены товара.

Эластичность перекрестная – чувствительность величины спроса на товар А при изменении цены на товар В.

Ценовая конкуренция – борьба между конкурентами на основе уменьшения издержек производства и цен без изменения ассортимента и качества товаров. Проявляется в ценовой дискриминации, демпинге, дифференциации качества товаров при одной и той же цене.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Если спрос сократится, а предложение возрастет, то:
 - а) равновесное количество товара снизится;
 - б) равновесная цена уменьшится;
 - в) верно а) и б);
 - г) все ответы неверны.
2. При прочих равных условиях рост предложения приведет:
 - а) к росту равновесной цены и количества;
 - б) к снижению цены равновесия и равновесного объема;
 - в) к росту равновесной цены и снижению равновесного количества товара;
 - г) к снижению равновесной цены и росту равновесного количества.
3. Для двух взаимозаменяемых товаров рост цены на один из них вызовет:
 - а) рост спроса на второй товар;
 - б) падение спроса на второй товар;
 - в) падение предложения второго товара;
 - г) рост предложения второго товара.
4. Если в отрасли много фирм, производящих стандартный продукт, то можно ожидать, что спрос на продукцию любой фирмы является:
 - а) высокоэластичным;
 - б) высоконезластичным;
 - в) единичной эластичности;
 - г) малоэластичным.
5. Закон спроса предполагает, что:
 - а) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены;
 - б) если доходы потребителей растут, они обычно покупают больше товаров;
 - в) кривая спроса обычно имеет положительный наклон;
 - г) когда цена товара падает, объем покупок растет.

Тема 6. ЧАСТНЫЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ

6.1. Поведение потребителя в рыночной экономике.

6.2. Предприятие в рыночной экономике.

Целью данной темы является изучение поведения потребителя и фирмы в рыночных условиях. Потребительское поведение рассматривается с позиций предельной полезности (в теории кардиналистов) и с точки зрения кривых безразличия и бюджетных линий (в теории ординалистов). Теория кардиналистов позволяет сформулировать правило максимизации полезности, а теория ординалистов – найти оптимум потребителя.

При анализе поведения фирмы дается характеристика издержек и доходов фирмы, а также рассматриваются два правила поведения фирмы в рыночных условиях, одно из которых позволяет минимизировать убытки, а второе – максимизировать прибыль.

План семинарского занятия

1. Поведение потребителя в теории кардиналистов. Первый и второй законы Госсена.

2. Поведение потребителя в теории ординалистов: кривые безразличия и бюджетные линии. Оптимум потребителя.

3. Издержки и доходы фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Два правила поведения фирмы в рыночных условиях.

6.1. Поведение потребителя в рыночной экономике

Частный сектор в экономике представлен домашними хозяйствами и фирмами. Домашние хозяйства являются собственниками ресурсов и потребителями товаров и услуг. Фирмы выступают потребителями ресурсов (труда, капитала и др.) и производителями товаров и услуг. На рынке ресурсов домохозяйства выступают в роли продавцов ресурсов, а

фирмы – в качестве покупателей этих ресурсов. На рынке благ (товаров и услуг) домохозяйства и фирмы меняются местами: фирмы являются продавцами, а домохозяйства – покупателями товаров и услуг. Потребитель и фирма являются главными агентами рыночных отношений. Они формируют спрос и предложение на рынке, взаимодействуют в процессе установления равновесной цены. При этом современная экономическая теория исходит из того, что потребитель – «высшая и последняя» инстанция рыночной экономики, поскольку только он, в конечном счете, оценивает результат труда производителя, «голосуя» своими рублями «за» или «против» выпущенных товаров. Например, в США потребительские расходы составляют от 2/3 до 3/4 валового внутреннего продукта. Это означает, что потребительское поведение – решающий фактор экономического развития.

Каждый потребитель вынужден решать для себя три вопроса:

- 1) что купить?
- 2) сколько стоит?
- 3) хватит ли денег на покупку?

Чтобы ответить на первый вопрос, необходимо выяснить полезность блага для потребителя, чтобы ответить на второй – исследовать цену, чтобы решить третий – определить доход потребителя.

Полезностью называют удовлетворение, которое получают потребители товара или услуги. Различают общую и предельную полезность. Общая полезность – это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара или услуги. Предельной полезностью называют полезность, равную приращению, увеличению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги. Можно ли измерить предельную полезность? Экономисты уже много лет пытаются это сделать и пока безуспешно. Одни экономисты (кардиналисты) считают, что предельную полезность определить можно и вводят для этого специальную единицу – ютиль. Другие экономисты (ординалисты) полагают, что предельную полезность измерить количественно невозможно и вводят ординальную, порядковую полезность, с помощью которой можно выяснить, уменьшается или увеличивается степень удовлетворения потребителя, но нельзя определить саму эту степень удовлетворения, как и нельзя сравнивать полезность, получаемую разными домохозяйствами.

Рассмотрим сначала подход кардиналистов к анализу поведения потребителей в рыночных условиях. Допустим, домохозяйство собирает домашнюю библиотеку классиков мировой литературы. Общую полезность этой домашней библиотеки будет характеризовать весь набор книг классиков литературы, и она будет возрастать с покупкой каждой новой книги. Предельная полезность – это то удовлетворение, которое домохозяйство будет получать от последующей покупки, скажем, оче-

редного тома произведений А.С. Пушкина. Предельная полезность отражает степень настоятельности потребности. Если потребление других товаров остается неизменным, то по мере насыщения потребности в каком-то товаре или услуге удовлетворение от последующей единицы этого блага падает. Это относится ко всем товарам и рассматривается как закон убывающей предельной полезности (первый закон Германа Госсена). Графически зависимость общей и предельной полезности имеет вид (рис. 6.1).

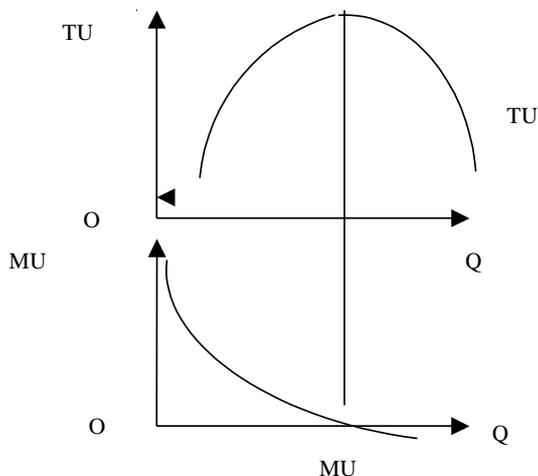


Рис. 6.1. Зависимость общей и предельной полезности:
 TU (total utility) – общая полезность, MU (marginal utility) –
 предельная полезность

Все сказанное означает, что чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага. А это значит, что цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

В теории маржинализма важное место занимает проблема количественного измерения абсолютной величины предельной полезности. В каких единицах следует оценивать и сопоставлять предельные полезности благ? Возможно ли вообще найти такой показатель? В зависимости от ответа на эти вопросы сторонники теории предельной полезности разделились на два направления: кардиналистов и ординалистов. Кардиналисты занимались поиском измерителя абсолютной величины предельной полезности (У. Джевонс, А. Маршалл, Д. Робертсон и др.). Однако эти поиски не увенчались успехом и чаще всего при сравнении

использовались денежные оценки полезности. Если бы потребитель использовал только два блага (А и В), то предельную полезность блага А можно выразить в единицах блага В, от которых потребитель готов отказаться ради очередной единицы блага А. Рынок предлагает многообразие товаров, поэтому оценку предельной полезности необходимо изменить и определить, от скольких единиц других благ готов отказаться потребитель ради одной дополнительной единицы блага А. Поскольку деньги позволяют приобрести все остальные блага, то, в итоге, для оценки предельной полезности единицы блага А необходимо выяснить, какую цену готов заплатить потребитель за эту единицу блага А.

Функция полезности лежит в основе потребительского выбора (поведения потребителя на рынке). При моделировании поведения потребителя экономисты основываются на:

- ограниченности дохода потребителя;
- аксиоме ненасыщенности (потребитель стремится иметь большее количество любых благ);
- аксиоме увеличения общей полезности;
- аксиоме убывания предельной полезности.

Как использовать принцип общей и предельной полезности к обоснованию поведения потребителя? Мы знаем, что потребитель стремится увеличить общую полезность от потребления благ. Но как он может это сделать, если предельная полезность по мере потребления благ убывает?

В обычной жизни каждое домохозяйство стремится повысить свою общую полезность. Принцип максимизации общей полезности состоит в следующем: каждое домохозяйство, приобретая какой-то набор товаров, должно распределять свой доход так, чтобы полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на тот или иной товар, была одинаковой. Иными словами, покупатель будет предъявлять спрос на товар до тех пор, пока предельная полезность в расчете на одну денежную единицу, потраченную на этот товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар. Сказанное можно выразить следующей формулой (второй закон Г. Госсена):

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y},$$

где MU_X и MU_Y – предельная полезность товаров x и y соответственно, P_X и P_Y – цены товаров X и Y за единицу. Это уравнение может быть преобразовано следующим образом:

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = \frac{P_X}{P_Y}.$$

Это основное уравнение в теории предельной полезности. Уравнение носит универсальный характер и не зависит от дохода домохозяйств. Что происходит при нарушении указанного уравнения? Потребитель приобретает в больших количествах товар, предельная полезность на единицу цены которого стала выше, до тех пор, пока нарушенное равенство не будет восстановлено при потреблении иного количества товаров X и Y .

В отличие от кардиналистов, ординалисты отказались от поиска универсальной единицы измерения абсолютной величины предельной полезности и предложили другой подход (В. Парето, Дж. Хикс и др.). Так, например, В. Парето предложил вместо абсолютных измерений предельной полезности перейти к анализу относительному, то есть определить предпочтение покупателей одних комбинаций товаров другим комбинациям (наборам). Инструментом такого анализа явились так называемые кривые безразличия. Кривые безразличия позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ. Впервые в экономический анализ они были введены итальянским экономистом В. Парето в начале 20-х годов XX века. Предпочтения потребителя касаются всех благ, однако для упрощения будем рассматривать лишь два блага – X и Y .

Кривая безразличия – это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю безразлично, какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова. Определенное множество кривых безразличия называют картой безразличия. Кривую безразличия называют также равнополезным контуром (equal utility contour). Так, потребителю безразлично, какой набор товаров выбрать:

- 6 батонов хлеба и 2 пакета молока;
- 4 батона хлеба и 4 пакета молока;
- 1 батон хлеба и 6 пакетов молока и т.д.

Данные наборы товаров имеют одинаковую полезность (равноценны), так что если соединить все точки, обозначающие наборы в пространстве двух товаров X (хлеб) и Y (молоко), то получим линии равной полезности (кривые безразличия U_1, U_2, U_3 и т.д.). Кривые безразличия подобны горизонталям (изогипсам) на карте местности, соединяющим точки с одинаковой высотой над уровнем моря.

Если, с точки зрения данного потребителя, наборы A и B равноценны, то точки A и B лежат на одной кривой безразличия. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой более предпочтительные для данного потребителя наборы товаров. Так, набор C содержит такое же количество товара Y , что и набор A , но большее количество товара X . Из аксиомы о ненасыщенности следует, что набор C предпочтительнее набора A . Все наборы на кривой безразличия U_1 равноценны. То же относится и к наборам на кривой U_2, U_3 и

т.д. Поскольку кривая U_2 находится правее кривой U_1 , то любой набор, лежащий на кривой безразличия U_2 , предпочтительнее любого набора на кривой безразличия U_1 (рис. 6.2).

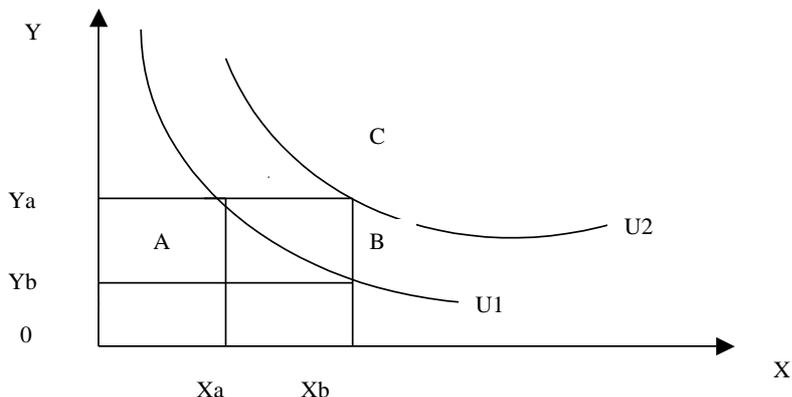


Рис. 6.2. Наборы кривых безразличия

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения и возможность замены одного блага другим, но не показывают, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Но он ограничен в своих средствах. Не всякий товарный набор ему доступен. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется бюджетная линия.

Пусть I – месячный доход потребителя (от английского *income* – доход). Он расходует его на приобретение двух товаров – X и Y .

Бюджетное ограничение будет иметь вид:

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

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров X и Y .

Преобразуем предыдущее равенство и получим уравнение бюджетной линии (линии цен):

$$Y = \frac{I}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} X,$$

$$X = \frac{I}{P_x} - \frac{P_y}{P_x} X.$$

Если потребитель весь доход I израсходует на покупку товара X , то он сможет приобрести его в количестве I/P_x ; если весь доход пойдет на приобретение товара Y , то потребитель купит его в количестве I/P_y (рис. 6.3).

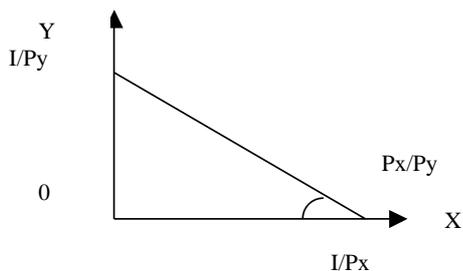


Рис. 6.3. Уравнение бюджетной линии цен

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, соответствуют доходу I рублей и поэтому доступны потребителю. Все наборы, расположенные выше и правее бюджетной линии, стоят дороже и поэтому недоступны для потребителя. Таким образом, бюджетная линия ограничивает сверху множество доступных для потребителя наборов.

Изменение цен товаров X и Y или дохода потребителя I приводит к соответствующим сдвигам бюджетной линии.

Оптимум (равновесие) потребителя. Перенесем бюджетное ограничение на карту безразличия. Какой товарный набор выберет потребитель? Тот, который наиболее удален от начала координат при условии, что его доход позволяет ему это сделать (он получит максимум удовлетворения). Оптимум потребителя при данных ценах и доходе возникает в точке касания кривой безразличия и бюджетной линии (рис. 6.4).

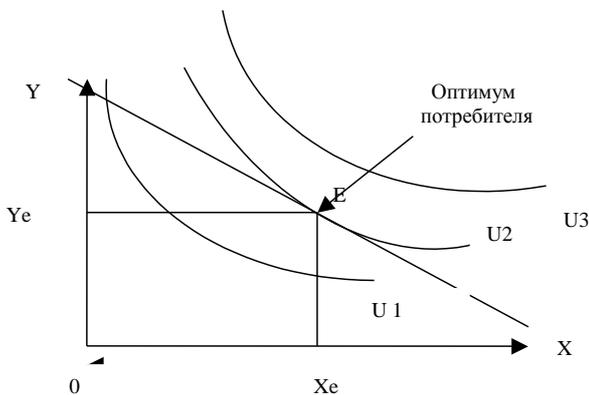


Рис. 6.4. Оптимум потребителя

6.2. Предприятие в рыночной экономике

В современном мире насчитывается около 40 млн фирм, 99% которых относятся к малому и среднему бизнесу. Почти половина из них функционирует в США. В России с началом рыночных реформ также быстро растет число разнообразных фирм – в торговле, промышленности, сфере услуг и др. отраслях. Экономические явления протекают не только в пространстве, но и во времени. В теории фирмы фактор времени играет существенную роль. В связи с этим надо дать разъяснение двух понятий: длительного и короткого периода в деятельности фирмы. Впервые эти понятия были введены в экономическую теорию А. Маршаллом. Применение этих терминов не должно ассоциироваться с конкретным промежутком времени. В ряде отраслей, например в энергетике, краткосрочный период длится много лет, а в другой, например, аэрокосмической, долгосрочный период может занять всего несколько лет. «Протяженность» периода определяется только соответствующей группой решаемых вопросов.

Поведение фирмы принципиально отличается в зависимости от того, в каком из перечисленных периодов она функционирует. В краткосрочном периоде отдельные факторы производства не изменяются; их называют постоянными (фиксированными) факторами. К ним, как правило, относятся такие ресурсы, как промышленные здания, станки, оборудование. Однако это может быть и земля, услуги менеджеров и квалифицированных кадров. Экономические ресурсы, которые меняются в процессе производства, называют переменными факторами. В долгосрочном периоде могут меняться все вводимые факторы производства, но базовые технологии остаются без изменения. В ходе очень долгосрочного периода могут изменяться и базовые технологии.

Любая фирма в ходе своей деятельности может преследовать различные цели:

- 1) получение максимальной прибыли;
- 2) обеспечение определенного уровня рентабельности;
- 3) обеспечение максимального объема продаж и т.д.

Попытка увязать в одной теории все мотивы поведения фирмы не реальны. В связи с этим необходимо упростить задачу и выявить одну или несколько характерных целей, которые в целом определяют поведение любой фирмы. В курсе «Экономикс» утвердился подход, согласно которому фирма стремится принимать такие решения, которые обеспечивали бы получение фирмой максимально возможной прибыли. Если в основу теории положить прибыль как единственную цель фирмы, то такая теория будет оперировать вполне корректными умозаключениями. Основываясь на этой теории, подтверждающейся практикой,

экономисты могут описать поведение фирмы и научно обосновать принимаемые ею решения.

Для достижения максимально возможной прибыли фирма должна минимизировать свои издержки (затраты), то есть выбрать такой метод производства, при котором происходит минимизация издержек производства.

При характеристике деятельности фирмы различают явные и неявные издержки. Явные издержки – это оплата фирмой используемых ею ресурсов. Явные издержки еще называют бухгалтерскими издержками, так как они отражаются в бухгалтерском учете фирмы на различных счетах.

Неявные издержки (вмененные издержки) – это издержки упущенных возможностей, или издержки, оцененные с точки зрения упущенной выгоды. Появление вмененных издержек связано с тем, что предприниматель делает выбор из ограниченного числа ресурсов и из ограниченного числа возможностей использования этих ресурсов. Издержки упущенных возможностей проявляются каждый раз, когда мы должны делать выбор из какого-то набора ограниченных ресурсов. Если бы предпринимателю не надо было делать выбор из ограниченного числа ресурсов, то ни о каких издержках упущенных возможностей речи бы не шло: действительно, и в том случае, когда в процессе производства используется один ничем не заменяемый ресурс, и тогда, когда количество ресурса не ограничено, предприниматель, применяя данный ресурс, не упускает никакой выгоды, так как этому ресурсу нет альтернативы.

Сумма явных (бухгалтерских) и неявных (вмененных) издержек составляет экономические издержки фирмы. Бухгалтерские (явные) издержки используют для определения бухгалтерской (балансовой) прибыли фирмы.

Бухгалтерская прибыль = выручка от реализации – бухгалтерские издержки (валовой доход)

Экономические издержки нужны для определения экономической прибыли, которая позволяет определить, насколько выгодная или невыгодная сфера деятельности выбрана фирмой.

Экономическая прибыль = выручка от реализации – экономические издержки (валовой доход)

Математически возможны три варианта экономической прибыли:

- 1) экономическая прибыль больше нуля;
- 2) экономическая прибыль меньше нуля;
- 3) экономическая прибыль равна нулю.

В первом случае фирма из возможных вариантов деятельности выбрала более выгодный, во втором случае – менее выгодный. В третьем

случае выбранная сфера деятельности идентична по выгодности альтернативной сфере деятельности, с которой осуществляется сравнение.

Структура издержек фирмы зависит от того, в каком периоде деятельности она находится. В краткосрочном периоде затраты фирмы состоят из постоянных и переменных издержек, так как часть ресурсов фиксирована, а часть – нет. В долгосрочном периоде все издержки фирмы принимают форму переменных затрат, постоянные издержки отсутствуют, так как все ресурсы фирмы изменяются.

Для характеристики издержек фирмы используют следующие понятия:

TC (total cost) – общие издержки,

TFC (total fixed cost) – общие постоянные издержки,

TUC (total variable cost) – общие переменные издержки,

AC (average cost) – средние издержки,

AFC (average fixed cost) – средние постоянные издержки,

AUC (average variable cost) – средние переменные издержки,

MC (marginal cost) – предельные издержки.

В краткосрочном периоде формула издержек фирмы имеет вид:

$$TC = TFC + TVC.$$

Величина постоянных затрат TFC не зависит от объема производства, это затраты на постоянные ресурсы. Величина переменных затрат TVC зависит от объема производства, это затраты на переменный ресурс.

Средние издержки фирмы (AC) исчисляются по формуле:

$$AC = TC/Q,$$

где Q (quantity) – количество произведенной фирмой продукции.

Поскольку $TC = TFC + TVC$, формулу AC можно представить и другим образом:

$$AC = TFC/Q + TVC/Q.$$

Величина TFC/Q получила название средних постоянных затрат (AFC), а величина TVC/Q называется средними переменными издержками (AVC). В связи с этим

$$AC = AFC + AVC.$$

Предельные издержки фирмы исчисляются согласно следующей формулы:

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

где ΔTC – изменение величины общих издержек, а ΔQ – изменение объема произведенной продукции.

Предельные издержки МС- это дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

Для характеристики объема произведенной фирмой продукции используют следующие показатели:

- TP (total product) – валовой (общий) продукт,
- AP (average product) – средний продукт,
- MP (marginal product) – предельный продукт.

В некоторых учебниках валовой (общий) продукт обозначают как Q, от английского слова quantity (количество).

В упрощенной модели считают, что фирма использует только два ресурса – труд (*L*, от англ. *labour*) и капитал (*K*). В этом случае производственная функция будет иметь следующий вид:

$$Q = f(L, K).$$

Одно и то же количество продукции можно получить, используя различные комбинации *L* и *K*. Производственная функция позволяет выбрать желаемый объем производства при минимальных издержках.

При изучении производственной функции необходимо рассмотреть эффект от масштаба производства и отдачу от факторов производства. Масштаб производства задается производственной функцией. Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении всех применяемых факторов, то налицо – изменение масштаба производства. Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называется отдачей от масштаба. Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве применяемых факторов. Принято различать постоянную, возрастающую и убывающую отдачу от масштаба. Если при пропорциональном увеличении количества факторов в *n* раз, объем производства тоже возрастает в *n* раз, то имеет место постоянная отдача от масштаба. В случае, когда пропорциональное увеличение количества всех применяемых факторов в *n* раз вызовет рост объема производства больше, чем в *n* раз, наблюдается возрастающая отдача от масштаба. Когда пропорциональное увеличение всех применяемых факторов в *n* раз вызывает рост объема производства меньше, чем в *n* раз, имеет место убывающая отдача от масштаба.

Понятие общего продукта позволяет выявить зависимость между объемом выпускаемой продукции и изменениями в количестве одного ресурса при неизменном количестве других. Общий продукт переменного фактора *L* может быть описан следующей производственной функцией:

$$Q = f(L), \text{ при } K = \text{const.}$$

Это уравнение выражает отношение между общим выпуском продукции и количеством фактора L , при условии, что количество фактора K постоянно.

Имея представление об общем продукте, можно вывести понятие среднего и предельного продуктов в применении к обоим используемым ресурсам – труду (L) и капиталу (K).

Средний продукт труда (AP_L) равен:

$$AP_L = Q/L.$$

Средний продукт труда показывает, какое количество произведенной продукции приходится на одну единицу труда.

Предельный продукт труда (MP_L) равен:

$$MP_L = \Delta Q / \Delta L,$$

где ΔQ – изменение общего объема выпуска продукции, а ΔL – изменение количества фактора L (то есть изменение численности рабочей силы).

Средний продукт капитала равен:

$$AP_K = Q/K.$$

Предельный продукт капитала равен:

$$MP_K = \Delta Q / \Delta K,$$

где ΔQ – изменение общего объема выпуска продукции, а ΔK – изменение количества фактора K (изменение количества используемого оборудования).

Для характеристики доходов фирмы используют следующие понятия и формулы:

- TR (total revenue) – валовой (общий) доход,
- AR (average revenue) – средний доход,
- MR (marginal revenue) – предельный доход.

$$TR = P \times Q,$$

где P (price) – цена товара за единицу, а Q – объем продаж.

$$AR = TR / Q.$$

$$MR = \Delta TR / \Delta Q,$$

где ΔTR – изменение величины валового дохода, а ΔQ – изменение объема продаж фирмы.

Существуют два правила поведения фирмы в рыночных условиях, которые действуют в рамках любого типа рынка (при совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии):

1) $TR > TVC$. Согласно этому правилу фирма определяет, следует ли ей продолжать данный вид деятельности. Если $TR \leq TVC$, данную деятельность следует прекратить;

2) $MR = MC$ в состоянии равновесия фирмы. Это правило позволяет определить, следует ли фирме изменять объем производства. Если $MR > MC$, фирме следует увеличить объем производства. В случае, когда $MR < MC$, объем производства надо уменьшить. Оптимальный объем производства, позволяющий фирме получить максимальную прибыль, возникает в ситуации, когда $MR = MC$.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем смысл первого и второго законов Госсена?
2. Для чего в экономической теории используют кривые безразличия и бюджетные линии?
3. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
4. Какие причины могут вызвать сдвиг бюджетной линии?
5. Что представляют собой явные и неявные издержки фирмы?
6. Чем отличается бухгалтерская прибыль от экономической прибыли?
7. Для чего используют в условиях рыночной экономики два правила поведения фирмы?
8. Что представляют собой краткосрочный и долгосрочный периоды в деятельности фирмы?
9. Какова структура общих издержек фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах?

Основные термины и понятия

Бюджетная линия – все комбинации товаров, которые потребитель имеет возможность купить на данный доход при данных ценах этих товаров. Характеризует совокупность допустимых вариантов выбора набора товаров потребителем при условии полного расходования им имеющегося дохода.

Доход фирмы:

общий (TR) – сумма, полученная от продажи своей продукции. Количественно равна произведению цены товара на объем продаж фирмы: $TR = P \times Q$;

предельный (MR) – изменение общего дохода фирмы при производстве очередной по счету единицы товара: $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$;

средний (AR) – усредненный доход от производства единицы товара: $AR = \frac{TR}{Q}$.

Издержки фирмы:

общие (ТС) – суммарные затраты фирмы на производство определенного количества товара. **В краткосрочном периоде** они равны сумме общих постоянных и общих переменных издержек:

$$TC = TFC + TVC.$$

В долгосрочном периоде они равны общим переменным затратам, так как в долгосрочном периоде постоянные затраты отсутствуют:

$$TC = TVC;$$

средние (AC) – издержки в среднем на единицу продукции.

$$AC = \frac{TC}{Q} ;$$

предельные (MC) – изменение общих издержек фирмы при производстве очередной по счету единицы товара: $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$;

общие постоянные (TFC) – та часть общих затрат фирмы, величина которой не изменяется при изменении объема производства (например, затраты на аренду помещения, процент за взятый кредит и т.д.);

общие переменные (TVC) – та часть общих затрат фирмы, которая изменяется при изменении объема производства;

средние постоянные (AFC) – общие постоянные издержки в расчете на единицу продукции: $AC = \frac{TFC}{Q}$;

средние переменные (AVC) – общие переменные издержки в расчете на единицу продукции: $AVC = \frac{TVC}{Q}$;

невяные – издержки использования собственных ресурсов фирмы, оцениваемые с точки зрения упущенной выгоды. Возникают всякий раз, когда фирма делает выбор из возможных вариантов использования имеющихся у нее ресурсов. Количественно представляют собой наилучшую из упущенных возможностей;

явные – издержки на оплату ресурсов, приобретаемых фирмой со стороны у различных собственников. Представляют собой оплату труда,

сырья, материалов, электроэнергии, топлива, тары и т.д., отражаются в бухгалтерском учете.

Кривая безразличия – линия постоянного уровня удовлетворенности потребителя (постоянной полезности) от потребления различных наборов благ.

Карта кривых безразличия – множество кривых безразличия.

Оптимум потребителя – графически представляет собой точку касания кривой безразличия с бюджетной линией. В этой точке потребитель полностью расходует свой бюджет с максимальной для себя пользой.

Периоды деятельности фирмы:

долгосрочный – период, в течение которого меняются все ресурсы, используемые фирмой, а иногда меняются и базовые технологии. В связи с этим все издержки фирмы выступают в форме переменных издержек, постоянные затраты отсутствуют;

краткосрочный – период, в течение которого часть ресурсов фирмы меняется, а часть – остается неизменной. В связи с этим издержки фирмы состоят как из постоянных, так и из переменных затрат;

Полезность:

общая (TU) – удовлетворение, которое получает потребитель от определенного набора данного блага (например от наличия в доме библиотеки);

предельная полезность (MU) – удовлетворение, приносимое потребителю очередной по счету единицей данного блага. Согласно первому закону Госсена первая единица блага приносит большее удовлетворение, чем вторая, вторая – большее, чем третья и т.д. Иначе говоря, по мере увеличения количества потребляемого блага его предельная полезность снижается в связи с насыщением потребителя. Соотношение общей и предельной полезности выражается следующей формулой:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

Продукт фактора производства:

средний – объем производства в среднем на единицу данного ресурса. Например, средний продукт труда (AP_L) равен: $AP_L = \frac{Q}{L}$. Сред-

ний продукт капитала (AP_K) равен: $AP_K = \frac{Q}{K}$;

предельный – изменение общего объема производства фирмы при введении в производство очередной по счету единицы данного ресурса.

Например, предельный продукт труда (MP_L) равен: $MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$. Пре-

дельный продукт капитала (MP_K) равен: $MP_K = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$.

Производственная функция – зависимость между объемом производства фирмы и используемыми фирмой ресурсами. В упрощенной производственной функции это зависимость между объемом производства и количеством используемых фирмой труда и капитала: $Q = f(K; L)$.

Прибыль:

бухгалтерская – разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и явными издержками;

экономическая – разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и экономическими издержками. Экономические издержки – это сумма явных и неявных затрат фирмы.

Равновесие потребителя – сочетание приобретаемых товаров и услуг, при котором полезность для потребителя максимизируется и одновременно выполняется его бюджетное ограничение.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Увеличение дохода потребителя графически выражается:
 - а) в параллельном сдвиге бюджетной линии вправо;
 - б) в параллельном сдвиге бюджетной линии влево;
 - в) в уменьшении наклона бюджетной линии;
 - г) в увеличении наклона бюджетной линии.
2. Общая полезность растет, когда предельная полезность:
 - а) уменьшается;
 - б) увеличивается;
 - в) увеличивается в медленном темпе;
 - г) увеличивается или уменьшается, но является величиной положительной.
3. Потребительское равновесие на карте кривых безразличия – это:
 - а) любое пересечение бюджетной линии и кривой безразличия;
 - б) любая точка на самой высокой из кривых безразличия;
 - в) точка касания кривой безразличия и бюджетной линии;
 - г) любая точка, расположенная на бюджетной линии.
4. Положение и наклон кривой безразличия для отдельного потребителя объясняется:
 - а) его предпочтениями и размером дохода;
 - б) только ценами покупаемых товаров;
 - в) предпочтениями, размерами дохода и ценами покупаемых товаров;
 - г) только его предпочтениями;
 - д) ценами покупаемых товаров и размерами дохода.
5. Издержки фирмы в краткосрочном периоде включают в себя:
 - а) только постоянные издержки;
 - б) только переменные издержки;
 - в) сумму постоянных и переменных издержек;

- г) нет верных ответов.
6. Постоянные издержки фирмы – это:
- затраты на ресурсы по ценам, действовавшим в момент их приобретения;
 - минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
 - издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
 - ни один из ответов не является правильным.
7. При графическом изображении издержек фирмы U-образную форму имеют кривые:
- AVC;
 - MC;
 - AFC;
 - AC.
8. В долгосрочном периоде:
- все издержки фирмы являются переменными;
 - все издержки являются постоянными;
 - все издержки выступают как неявные;
 - переменные издержки растут быстрее постоянных.
9. Общие издержки фирмы в краткосрочном периоде представляет следующее выражение:
- $TFC + TVC$; б) $TFC - TVC$; в) TVC ; г) TFC .
10. Средние издержки фирмы представлены следующим выражением:
- $\frac{TC}{Q}$; б) $\frac{TFC}{Q}$; в) $\frac{TVC}{Q}$; г) $\frac{TR}{Q}$.

Тема 7. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

7.1. Необходимость и сущность госрегулирования.

7.2. Цели, средства и формы госрегулирования.

Изучение данной темы позволяет понять причины государственного вмешательства в рыночную экономику, основные направления и цели этого вмешательства, а также применяемые при этом инструменты.

План семинарского занятия

1. Фиаско рынка и необходимость государственного регулирования.

2. Государственное регулирование экономики: основные цели и инструменты.

7.1. Необходимость и сущность госрегулирования

Во всех общественных системах государство играет весомую экономическую роль, выполняя больший или меньший набор хозяйственных и социальных функций. Наиболее совершенным образом такая деятельность организована в странах с развитой рыночной экономикой. Необходимость государственного регулирования экономики объясняется различными проявлениями несовершенства рынка, предоставленному самому себе.

Там, где не срабатывает рынок, должен находиться другой институт и брать на себя соответствующие функции. Таким институтом является государство. Поэтому необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику научно может быть объяснена именно провалами рынка. Итак, выделим те социально-экономические проблемы, которые не подвластны рынку.

1. Механизм рынка не обеспечивает снабжение экономики нужным количеством денег (рублей, долларов, фунтов стерлингов и т.д., то есть так называемых центральных денег.). Следовательно, первая и ведущая функция государства – организация денежного обращения в стране.

2. Механизм рынка не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (дороги, общественный транспорт, образование, здравоохранение и т.д.).

Это значит, что функционирование рынка таких благ невозможно без государственного вмешательства, поэтому они должны поставляться государством и оплачиваться за счет обязательного налогообложения.

3. Рыночный механизм порождает внешние эффекты (экстерналии – *externalities*). Для компенсации потерь, порожденных внешними эффектами, требуется вмешательство государства.

4. Механизм рынка одновариантен с точки зрения распределения доходов. Поэтому вторжение государства в сферу социальных отношений, перераспределения доходов также крайне необходимо.

5. Рыночный механизм не решает региональные проблемы (экономические, демографические, социальные, экологические и другие). В таких случаях государство должно проводить соответствующую региональную политику.

6. Рынок не обеспечивает устойчивость макроэкономического равновесия, в особенности между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Отсюда необходимость вмешательства государства в структурную политику, связанную с поддержанием этого равновесия.

7. Механизм рынка не в состоянии реализовать национальные экономические интересы отдельных стран в сфере международных отношений. В этом случае регулирование внешнеэкономической деятельности со стороны государства – объективная необходимость.

8. Экономика рыночного типа не в состоянии развиваться без инфляции. Отсюда следует еще одна функция государства – проведение антиинфляционной политики.

9. Механизм рынка не способен сам по себе, без вмешательства государства, обеспечить полную занятость экономических ресурсов. Поэтому политика в области занятости – также важная функция государства.

10. Рыночной системе, поскольку она ориентирована на прибыль, внутренне присуща склонность к монополизации, что препятствует эффективному распределению ресурсов. Для поддержания рынка и сохранения механизма ценовых сигналов государство проводит антимонопольную политику.

Государственное регулирование экономики – это процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и

социальная политика государства, основанная на определенной доктрине (концепции). При этом для достижения поставленных целей используется определенный набор средств (инструментов).

7.2. Цели, средства и формы государственного регулирования экономики

Высшими, «центральными» целями госрегулирования неизменно являются формирование наиболее благоприятных условий для поддержания экономического развития (включая его социальные сферы) и общественной стабильности. Все прочие цели производны от этих двух. Во многих научных и учебных публикациях на Западе выделяются четыре главные цели госрегулирования (цели первого порядка):

- 1) обеспечение темпов роста ВВП, соразмерных хозяйственному потенциалу страны;
- 2) минимизация безработицы;
- 3) стабильность цен;
- 4) внешнеэкономическое равновесие, выражающееся в бездефицитном или умеренно-дефицитном платежном балансе.

Одновременное достижение всех четырех целей первого порядка невозможно, так как одни цели противоречат другим. Например, стимулирование занятости населения за счет дополнительных государственных расходов подстегивает рост бюджетного дефицита и ведет к увеличению инфляции.

Из высших целей госрегулирования вытекают различные цели второго порядка. К ним можно отнести создание благоприятных условий для увеличения прибыли и развертывания конкуренции, стимулирование умеренного экономического роста, модернизацию производственного аппарата, сглаживание экономического цикла и т.д.

В условиях развитой рыночной экономики государство для реализации указанных целей использует целый набор средств как экономического, так и неэкономического характера. К числу таких средств относят:

- 1) административно-правовые средства;
- 2) государственные финансы;
- 3) денежно-кредитные инструменты;
- 4) государственную собственность;
- 5) внешнеэкономические инструменты.

Административно-правовые средства нацелены на формирование основ экономического строя. Все страны с развитой рыночной экономикой обладают многогранным и совершенным хозяйственным правом. Ведущую роль в хозяйственном праве играют принимаемые парламентами законы. В целом в законодательстве развитых стран особенно четко прописаны вопросы имущественных, рыночных и налоговых отношений.

Административные средства чрезвычайно многочисленны и разнообразны. К ним относятся различного рода разрешения (в том числе в форме лицензий) и запреты, а также стандарты и нормы.

Важнейшим средством госрегулирования во всех странах Запада выступают государственные финансы, то есть средства, связанные с формированием и использованием госбюджета и централизованных фондов социального страхования, через которые перераспределяется от 1/3 до 1/2 ВВП развитых стран. Речь идет о пенсионном, медицинском страховании и страховании на случай утраты занятости. После второй мировой войны государственные финансы стали активно применяться для целенаправленного воздействия на темпы и пропорции экономического развития, для сглаживания циклических колебаний. Антициклическое налоговое регулирование включает в себя применение ряда средств: маневрирование ставками налогов на доходы и прибыль, введение налоговых льгот и ускоренных амортизационных списаний, изменение правил и сроков выплаты налогов.

Средства расходных статей государственного бюджета используются для предоставления частному бизнесу субсидий, льготных займов и гарантий по частным кредитам с целью стимулирования предпринимательской деятельности и соответственно экономического роста.

Вторым по значению средством госрегулирования является денежно-кредитный инструментарий. Денежно-кредитная политика включает в себя следующие основные элементы:

1) маневрирование учетной ставкой Центрального Банка, то есть изменение процента, взимаемого ЦБ при приобретении коммерческих векселей у частных банков. Это влияет на общий уровень ссудного процента, так как частные банки взимают процент, как правило, превышающий на 1–1,5 процентных пункта учетную ставку ЦБ;

2) изменение нормы минимальных резервов, то есть процентного отношения денежных фондов, которые коммерческие банки должны отвлекать от проводимых ими операций и хранить на своих беспроцентных счетах в ЦБ, к величине текущих и долгосрочных вкладов в этих банках;

3) операции на так называемом открытом рынке, то есть акты купли-продажи государственных ценных бумаг (казначейских векселей, облигаций и др.), совершаемые между ЦБ и частными банками.

При помощи денежно-кредитного инструментария государство в лице ЦБ влияет на объем денежной и кредитной массы, величину ссудного процента и тем самым – на темпы и пропорции общественного производства.

Государственная собственность тоже используется для воздействия на темпы и пропорции экономического развития.

Внешнеэкономические инструменты позволяют воздействовать на различные стороны внешнеэкономических отношений – торговлю, миграцию капиталов и рабочей силы, валютно-расчетные отношения. К инструментам внешнеэкономического регулирования относятся таможенные пошлины, количественные ограничения импорта (квоты на ввоз определенных товаров), субсидии и налоговые льготы отечественным экспортерам, налоговые и другие льготы иностранным инвесторам, квоты на привлечение рабочей силы из-за рубежа, покупка и продажа национальных валют центральными банками на валютных биржах для стабилизации обменных курсов соответствующих денежных единиц.

По объекту воздействия со стороны государства выделяются различные направления регулирования:

- 1) регулирование инвестиций;
- 2) регулирование сбыта;
- 3) регулирование рынка труда;
- 4) регулирование расходов на НИОКР;
- 5) экологическое регулирование;
- 6) социальное регулирование;
- 7) внешнеэкономическое регулирование.

По характеру воздействия на процесс экономического развития можно выделить две основные формы государственного регулирования экономики: краткосрочное антициклическое регулирование (конъюнктурная политика) и среднесрочное и долгосрочное целевое регулирование (оно включает структурную политику и политику общего стимулирования экономического роста на определенную перспективу).

Конъюнктурная политика направлена на сглаживание циклических колебаний, предотвращение особенно глубоких циклических кризисов и такой массовой безработицы, которые угрожали бы самим устоям рыночного хозяйства и демократического общества, а также на создание благоприятных условий для среднесрочного и долгосрочного регулирования экономики, способствующего ее непрерывной модернизации и прогрессу. В 50–70-е годы XX века в подавляющем большинстве стран Запада антициклическое регулирование осуществлялось преимущественно на базе кейнсианской теории. В середине 70-х годов в антициклическом регулировании страны Запада стали опираться не на теорию Дж.М. Кейнса, а на неоконсервативную теорию, нашедшую свое идейное обоснование, прежде всего, в теориях монетаризма и экономики предложения.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем можно объяснить необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику?
2. Какие цели преследует государственное регулирование экономики?

3. Какие инструменты использует государство в процессе регулирования экономики?

4. Что представляют собой административно-правовые средства регулирования экономики?

5. Что представляет собой госбюджет и какую роль он играет в государственном регулировании?

6. Какие инструменты использует государство в денежно-кредитной политике?

Основные термины и понятия

Безработица – недоиспользование труда, в результате чего фактический объем национального продукта оказывается меньше потенциально возможного национального продукта при полной занятости.

Внешние эффекты (экстерналии) – издержки или выгоды от производственных операций, не учтенные в ценах:

положительные – выигрыш, не отраженный в ценах;

отрицательные – издержки, не отраженные в цене продукта.

Госбюджет – централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, выполнения необходимых социально-экономических функций;

дефицитный бюджет – превышение расходов госбюджета над доходами;

профицитный бюджет – превышение доходов госбюджета над расходами;

сбалансированный бюджет – такой бюджет, когда государственные расходы равны государственным доходам (налогам).

Инфляция – устойчивое повышение общего уровня цен в стране в течение некоторого времени. Годовое увеличение цен может быть незначительным и нарастать медленными темпами (ползучая инфляция) или быть существенным и нарастать быстрыми темпами (гиперинфляция). Инфляция уменьшает покупательную силу денег.

Налоги – обязательные платежи юридических и физических лиц в пользу государства. Исчисляются по отношению к доходам, собственности, имуществу и др. объектам.

Норма обязательного резервирования – доля общих активов коммерческого банка, которую он обязан держать в форме ликвидных средств на специальном счете в Центральном банке страны. Ее величина устанавливается Центральным банком и используется в целях укрепления устойчивости банков. Изменяя норму обязательного резервирования, Центральный банк воздействует на количество денег в обращении.

Общественные блага – товар или услуга, к которому неприменим принцип исключения, и производство которого обеспечивается государством при условии, что оно приносит существенные выгоды обществу;

чистые общественные блага – товары или услуги, которые потребляются коллективно всеми членами общества независимо от того, платили они за них или нет. Они не могут быть предоставлены одному лицу так, чтобы их не могли потреблять другие лица (национальная оборона, охрана государственных границ, поддержание общественного порядка и т.д.)

Операции на открытом рынке – покупка или продажа Центральным банком государственных ценных бумаг (казначейских векселей или облигаций) для управления предложением денег в стране.

Учетная ставка – процентная ставка, по которой Центральный банк учитывает векселя коммерческих банков и предоставляет им кредит.

Экономический рост – увеличение реального ВВП на протяжении определенного периода.

Экономический цикл – периодически повторяющиеся фазы подъема и спада в экономике.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. К общественным благам не относится:
 - а) национальная оборона;
 - б) система здравоохранения;
 - в) жилищно-коммунальное хозяйство городов;
 - г) транспортная система.
2. Государство в условиях рыночной экономики должно заниматься следующими проблемами:
 - а) распределением денежных доходов в обществе;
 - б) оказывать помощь конкретному потребителю с ограниченными доходами, определяя способы их рационального использования;
 - в) определять, что и сколько нужно произвести из наличных ресурсов;
 - г) определять круг товаров и услуг, в которых нуждается общество независимо от вкусов и предпочтений какой-либо группы или всего населения.
3. Неконкурентность и неисключаемость являются характеристиками:
 - а) нормальных товаров;
 - б) товаров низшего качества;
 - в) дефицитных товаров;
 - г) общественных товаров.

4. Государство может непосредственно влиять на такие части совокупных расходов, как:

- а) частные инвестиции;
- б) расходы домохозяйств;
- в) объем импортируемых товаров и услуг;
- г) величину государственных закупок товаров и услуг.

5. К функциям государства в рыночной экономике не относится:

- а) законотворческая деятельность;
- б) поддержание конкурентной среды;
- в) установление цен на продукцию частного сектора;
- г) антициклическое регулирование экономики.

Тема 8. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИЗМЕРЕНИЕ

8.1. Система национальных счетов и этапы ее развития

8.2. Валовой национальный продукт (ВНП) и методы его измерения. Валовой внутренний продукт (ВВП) и ВНП.

8.3. Номинальный и реальный ВНП.

Предметом изучения в данной теме является применяемая во многих странах система национальных счетов (СНС) и ее основные показатели – валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход и другие. Система национальных счетов позволяет определить состояние национальной экономики и динамику этого состояния.

План семинарского занятия

1. ВНП и методы его измерения:

а) по доходам

б) по расходам

в) по методу добавленной стоимости

2. Различие между ВНП и ВВП.

3. Производные от ВНП показатели (чистый национальный продукт, национальный доход, личные доходы, располагаемые личные доходы).

4. Необходимость пересчета номинального ВНП в реальный ВНП и применяемые для этого индексы.

8.1. Система национальных счетов и этапы ее развития

Статистика рыночного хозяйства базируется на системе национальных счетов (СНС). В общих чертах эта система представляет собой

совокупность балансов, в которых каждая финансовая запись фигурирует дважды: по расходной статье и по доходной. Это система сводных статистических показателей, характеризующая наиболее важные и общие результаты развития экономики, позволяющая соизмерять затраты различных ресурсов с результатами хозяйственной деятельности. Система национальных счетов основана на концепции «факторов производства», согласно которой в создании стоимости наряду с трудом принимают участие капитал, земля, предпринимательская деятельность, при этом стоимость создается во всех отраслях, а не только в отраслях материально-го производства. Эти принципы системы национальных счетов в своей экономической статистике используют примерно 140 стран мира.

СНС возникла в развитых странах Запада в конце 30-х годов XX века. Для оценки развития экономики и разработки экономических и политических мероприятий требовалась оценка хозяйственной деятельности на основе синтетических показателей, взаимосвязанных между собой. Практические нужды привели к возникновению идеи национального счетоводства, системы макроэкономических показателей, отражающих все основные параметры функционирования экономики. Первые расчеты национального дохода были произведены в США в 1932 году. К этому же периоду относятся первые официальные оценки национального дохода Германии и Японии. Позднее официальные оценки национального дохода были произведены в Великобритании и Франции.

Теорию национального счетоводства на протяжении двух столетий создавали многие экономисты-теоретики и практики, среди которых необходимо отметить таких ученых XX века, как Р. Стоун, А. Мэдисон, Э. Денисон, В. Леонтьев, Ф. Перру, Дж. Хикс, Дж.М. Кейнс.

Особое внимание совершенствованию СНС уделяют международные организации и, прежде всего, ООН. Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применялась с 1953 года. Это была система из шести счетов, которые давали возможность оценить экономическое развитие страны. В 1968 году была введена новая версия международного стандарта СНС, которая существовала до 1993 года и включала следующие счета:

1. Сводные счета.
2. Счета производства, потребления и использования капитала.
3. Счета доходов и расходов и счета финансирования капитальных затрат.

С 1993 года действует третья модификация международной стандартной системы национальных счетов, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики национального счетоводства в отдельных странах. При разработке этой системы были определены границы «экономического производства», т.е. сферы производства

ВВП, которые охватывают производство практически всех товаров и услуг, за исключением услуг в домашнем хозяйстве (приготовление пищи, уборка жилища, воспитание детей и т.д.). В производство включена деятельность по защите окружающей среды.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

В целом рекомендованные Статистической службой ООН в качестве международного стандарта национального счетоводства СНС представляет собой два уровня: сводные счета (отражают движение ВВП, национального дохода, финансирования капиталовложений, операции с другими странами) и детализированные счета (показывают межотраслевые связи, движение доходов, их распределение и конечное потребление).

8.2. ВВП и методы его измерения. ВВП и ВНП

Центральным показателем Системы национальных счетов является валовой внутренний продукт (ВВП). В статистике ряда зарубежных стран используется и более ранний макроэкономический показатель – валовой национальный продукт (ВНП). Оба эти показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Они подсчитываются в ценах как текущих (действующих), так и постоянных (какого-либо базового года). Разница между ВВП и ВНП состоит в следующем:

1) ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сфер материального производства и услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

2) ВНП – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистые факторные доходы.}$$

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности; переведенная в страну заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев. Эта разность весьма невелика: для ведущих стран Запада – не более 1% ВВП. В России переход к новым показателям – вначале ВНП, а затем ВВП – начался с 1988 года.

С помощью показателя ВВП делается попытка измерить объем годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике. Эта общая, сводная величина валового продукта нас интересует, во-первых, с точки зрения того, из чего она складывается, и, во-вторых, на что она расходуется. Следовательно, ВВП может быть определен одним из трех методов, путем суммирования:

- 1) добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству, отраслям);
- 2) всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам, по методам использования);
- 3) всех доходов, полученных в стране от производства продукции в данном году (ВВП по источникам доходов).

Добавленная стоимость – это разница между продажами фирмами их готовой продукции и покупкой материалов, инструментов, топлива, энергии и услуг у других фирм. Иными словами, добавленная стоимость – это рыночная цена продукции фирмы, за вычетом стоимости потребленного сырья и материалов, купленных у поставщиков. Анализ показателя ВВП, исчисленный по методу добавленной стоимости, позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

В соответствии со вторым методом расчета ВВП (по расходам, по методам использования) он включает в себя:

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n,$$

где C (consumption) – потребительские расходы населения, I (investment) – валовые частные инвестиции (сумма чистых инвестиций и амортизации), G (government) – государственные расходы, X_n – чистый экспорт (разность между экспортом и импортом).

Расчет ВВП по источникам доходов отражает первичные, т.е. еще не перераспределенные, доходы домашних хозяйств, предприятий и государственных учреждений. Эти доходы можно разбить на оплату труда (заработную плату наемных работников, доходы самостоятельных работников, доходы от индивидуальных и семейных товариществ и кооперативов), валовую прибыль (ренту, судный и банковский процент, предпринимательскую прибыль, амортизационные отчисления) и различные виды смешанного дохода, а также чистые налоги.

Состояние национальной экономики анализируется с помощью набора макроэкономических показателей, часто называемых макроэкономическими индикаторами. Большинство из них берется из СНС. Прежде всего, это динамика ВВП. С динамикой ВВП тесно связаны и другие макроэкономические индикаторы, особенно норма безработицы и размеры инвестиций.

Производными от ВВП показателями являются ЧНП (чистый национальный продукт), национальный доход, личные доходы (до и после налогообложения).

8.3. Номинальный и реальный ВВП

ВВП может быть измерен только в денежных единицах. Поэтому на его величину может оказать влияние уровень цен. В связи с этим следует различать номинальный и реальный ВВП. Если расчеты производить в текущих ценах, то может быть искажен физический объем производства. Например, увеличение ВВП с 1 до 2 трлн. долл. может произойти как в результате удвоения физического объема производства, так и за счет увеличения в два раза уровня цен в стране.

Номинальный ВВП – это ВВП, исчисленный в текущих ценах. Реальный ВВП – это ВВП, исчисленный в постоянных ценах, за которые принимаются цены некоторого базисного года.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{дефлятор ВВП}},$$

где дефлятор ВВП – индекс цен, отражающий изменение уровня цен в отчетном году по сравнению с базисным годом. Он рассчитывается путем деления уровня цен отчетного года на уровень цен базисного года. Макроэкономическая теория использует различные индексы цен для исчисления реального ВВП. В качестве дефлятора ВВП чаще всего используют индекс Пааше. Широкое применение в последнее время находят также индексы Ласпейреса и Фишера.

Вопросы для самоконтроля

1. Чем отличается ВВП от ЧНП?
2. Что представляет собой расчет ВВП по методу добавленной стоимости?
3. Какие элементы включает в себя ВВП, рассчитанный по методу доходов?
4. Что представляет собой ВВП, рассчитанный по методу расходов?
5. Чем отличаются друг от друга номинальный и реальный ВВП?
6. Для чего в макроэкономических расчетах производится преобразование номинального ВВП в реальный ВВП?
7. Какие производные от ВВП показатели используются в макроэкономическом анализе?

Основные термины и понятия

Амортизация – износ основного капитала, выраженный в денежной форме. Включается в себестоимость производимой продукции.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – стоимость произведенного в течение года на территории страны конечного продукта. Определяется по территориальному признаку, то есть в рамках национальных границ.

Валовой национальный продукт (ВНП) – стоимость конечного продукта, произведенного за год юридическими и физическими лицами данной страны, независимо от места их нахождения. Определяется по национальному признаку;

номинальный ВНП – ВНП в ценах текущего года. Искажает физическую величину ВНП в связи с изменением уровня цен в стране;

реальный ВНП – ВНП с поправкой на изменение уровня цен. Более точно отражает физическую величину ВНП. Исчисляется при помощи индекса-дефлятора ВНП.

Государственные закупки товаров и услуг – расходы государства на конечную продукцию и услуги (они не включают трансфертные платежи).

Государственные расходы – расходы и инвестиции центрального правительства и местных органов власти, осуществляемые для производства общественных благ (здравоохранение, образование, охрана общественного порядка и т.д.) и рыночных товаров и услуг.

Добавленная стоимость – рыночная цена всего объема произведенной продукции минус стоимость потребленных в процессе производства сырья и материалов.

Доход – деньги, полученные гражданами и фирмами в форме заработной платы, ренты, процента, прибыли, пособий по безработице, пенсий и т.д.

личный – доход, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога;

личный располагаемый – доход, находящийся в распоряжении граждан после уплаты личного подоходного налога;

национальный – суммарный денежный доход, полученный домашними хозяйствами за год в обмен на предоставленные предпринимателям факторы производства. Национальный доход равен чистому национальному продукту минус амортизационные отчисления и косвенные налоги.

Заработная плата – вознаграждение за рабочую силу, затраченную наемными работниками.

Инвестиции – долгосрочные вложения капитала в форме приобретения ценных бумаг (акций или облигаций) или физических активов (покупка машин, оборудования, зданий и т.д.). Затраты на приобретение ценных бумаг называют портфельными инвестициями, а на приобретение физических активов – реальными инвестициями;

валовые инвестиции – сумма амортизации и чистых инвестиций;

чистые инвестиции – прирост основного капитала страны в течение года.

Индекс цен – показатель изменения среднего уровня цен на товары, услуги или финансовые активы. Индекс выражается в виде соотношения между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (так называемой рыночной корзины) в данном году и ценой той же рыночной корзины в базовом году. Наиболее распространенным является индекс потребительских цен (ИПЦ). Наряду с этим в экономических расчетах используются и другие индексы (индекс оптовых цен, индекс цен производителей, индекс розничных цен, индекс экспортных и импортных цен, индекс-дефлятор ВВП).

Индекс-дефлятор ВВП (индекс Пааше) – индекс цен на все товары и услуги, покупаемые конечными потребителями.

Конечный продукт – товары и услуги, приобретаемые для конечного пользования, а не для дальнейшей переработки, обработки или перепродажи.

Косвенные налоги – налоги, которые фирмы включают в издержки производства; они перекладываются на потребителей путем повышения цен на товары и услуги. К ним относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, таможенные пошлины.

Личные потребительские расходы – расходы домохозяйств на покупку предметов потребления и услуг.

Промежуточный продукт – приобретается для перепродажи, переработки или хранения.

Процент – плата за использование денег (ссуды).

Рента – доход, получаемый собственником недвижимого имущества. Часто рентой называют доход собственника земли, получаемый от предоставления земли в аренду.

Факторные доходы – доходы собственников различных факторов производства. К факторам производства относятся труд, земля, капитал, предпринимательские способности. Факторные доходы принимают разнообразные формы: заработная плата, предпринимательский доход, рента, процент, арендная плата, прибыль и др.

Чистый национальный продукт – валовой национальный продукт за минусом годовой амортизации.

Чистый экспорт – экспорт (товаров и услуг) минус импорт.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Если фирмы начнут все свои прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, то в национальных счетах возрастет показатель:

- а) ВВП;
- б) чистых инвестиций;
- в) амортизации;

- г) личного дохода.
2. Потенциальный ВВП измеряется как:
- а) стоимость всех товаров и услуг, произведенных в обществе, начиная с базового года до настоящего времени;
 - б) стоимость товаров и услуг, которые могут быть произведены в условиях полного использования всех ресурсов;
 - в) разница между номинальным и реальным ВВП;
 - г) степень, в которой ВВП может возрасти, если уровень инвестиций будет максимальным.
3. К чистым инвестициям относятся:
- а) строительство нового дома;
 - б) покупка нового автомобиля;
 - в) замена изношенного оборудования новым;
 - г) ремонт офиса.
4. Дефлятор ВВП рассчитывается как отношение:
- а) реального ВВП к номинальному ВВП;
 - б) номинального ВВП к номинальному ВВП;
 - в) номинального ВВП к реальному ВВП;
 - г) номинального ВВП к косвенным налогам.
5. Общественный продукт в номинальном значении измеряется:
- а) в мировых ценах;
 - б) в экспортных ценах;
 - в) в рыночных текущих ценах;
 - г) в базовых (неизменных) ценах.

Тема 9. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЕ

9.1. Классическая теория макроэкономического равновесия.

9.2. Макроэкономическое равновесие в модели «AD-AS».

При изучении данной темы следует понять различия между классической и кейнсианской моделями макроэкономического равновесия. Кроме того, надо уяснить, почему в модели Дж. Кейнса равновесие может возникать как при полной занятости ресурсов, так и при неполной. Далее надо определить, какая из рассматриваемых моделей используется для анализа макроэкономического равновесия в краткосрочном или долгосрочном периоде, и почему.

План семинарского занятия

1. Классическая модель макроэкономического равновесия и ее критика Дж. М. Кейнсом.

2. Равновесие на рынке благ в модели «AD-AS». Использование модели «AD – AS» для анализа равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах.

9.1. Классическая теория макроэкономического равновесия

Важнейшим методом исследования экономической теории является метод равновесного анализа. Этот принцип выступал как постулат о равенстве спроса и предложения на том или ином товарном рынке, а также равенстве спроса и предложения на всех взаимосвязанных между собой рынках – товаров, труда, капитала. В масштабе всей экономики на первый план выступает равновесие между доходами и расходами общества. Таким образом, в макроэкономическом анализе речь идет о

выражении равновесия между совокупным предложением (созданным ВВП или национальным доходом) и совокупным спросом (использованным ВВП или национальным доходом). При этом важнейшим вопросом будет выяснение следующего обстоятельства: обладает ли рыночный механизм, предоставленный самому себе, способностью обеспечить равенство совокупного спроса и совокупного предложения при полной занятости? Классическая, а также неоклассическая теория, с одной стороны, и кейнсианская, с другой, по-разному отвечают на этот вопрос.

Формально никто из представителей классиков и неоклассиков (Д. Рикардо, А. Смит, Ж.-Б. Сэй, А. Маршалл, А. Пигу и др.) не оперировал макроэкономическими категориями. Для этих экономистов был характерен микроэкономический анализ, однако в их взглядах и подходах вполне определенно прослеживаются ясные и четкие представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом. Следует отметить, что представители классического направления рассматривали модель общеэкономического равновесия только в краткосрочном периоде для условий совершенной конкуренции. В основе этой модели лежит закон рынков французского экономиста Жана Батиста Сэя. Сущность закона рынков сводится к следующему утверждению: предложение товаров создает свой собственный спрос, или, иными словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности всех созданных товаров, а следовательно, достаточен для ее полной реализации.

Это означает:

1) целью владельца доходов является не получение денег как таковых, а приобретение различных материальных благ, т.е. получаемый доход расходуется целиком. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами;

2) расходуются только собственные средства экономических агентов.

На чем основано утверждение, что весь доход обязательно будет потрачен? Вполне разумно предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, что, в свою очередь, вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса, рост нереализованной продукции и, в конечном счете, приведет к сокращению занятости. Такое предположение сразу же ставит под сомнение справедливость закона Сэя, так как изъятие части средств из кругооборота «доходы – расходы» неминуемо приведет к недопотреблению, а следовательно, к нарушению существующего равновесия между совокупным предложением и создаваемым им совокупным спросом.

Понимая справедливость высказанного предположения, представители классического направления пошли дальше и разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, объясняющую автоматическое обеспечение равенства доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя. Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка, заработная плата, уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые в представлении классиков являются гибкими величинами, обеспечивают равновесие на рынке товаров, рынке труда и денежном рынке. Ставка процента уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств; гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда; так что продолжительное существование вынужденной безработицы просто невозможно; гибкие цены обеспечивают «расчищение» рынка, так что длительное перепроизводство или недопроизводство также оказывается невозможным; изменение денежной массы в обращении ничего не меняет в потоке товаров и услуг, оказывая лишь влияние на номинальные величины (номинальный ВВП, номинальную заработную плату, абсолютный уровень цен в стране).

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам по себе способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным.

В конце 20-х – начале 30-х годов XX века экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии. Классическая теория оказалась не в состоянии дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам.

9.2. Макроэкономическое равновесие в модели «AD – AS»

Совокупный спрос AD (aggregate demand) – это суммарное количество товаров и услуг, которые намерены купить домашние хозяйства, бизнес, государство, заграница при различном уровне цен в стране. Основными компонентами совокупного спроса являются:

- 1) потребительские расходы C (consumption);
- 2) инвестиционные расходы I (investment);
- 3) государственные расходы G (government);
- 4) чистый экспорт NX (net exports).

Таким образом, $AD = C + I + G + NX$.

Кривая совокупного спроса AD внешне напоминает кривую спроса на отдельном товарном рынке. Но построена эта кривая в другой системе координат. На оси абсцисс указываются значения реального объема

производства (реального ВВП, или выпуска), обозначаемого буквой Y . На оси ординат фигурируют не абсолютные показатели цен, а уровень цен (P), или дефлятор. Если учесть, что доходы общества равны расходам, то каждая точка на кривой AD соответствует выпуску продукции Y , на который и будет предъявлен совокупный спрос. Зная формулу реального ВВП, легко понять, что в любой точке на кривой AD можно определить величину номинального ВВП:

$$\text{номинальный ВВП} = \text{реальный ВВП} \times \text{дефлятор.}$$

Итак, кривая AD иллюстрирует изменение суммарного (совокупного) уровня всех расходов домашних хозяйств, бизнеса, государства и заграницы в зависимости от изменения уровня цен. Характер этой кривой говорит о том, что при повышении уровня цен объем реального ВВП, на который предъявляется спрос, будет меньше и соответственно при снижении уровня цен объем реального ВВП будет больше (рис. 9.1).

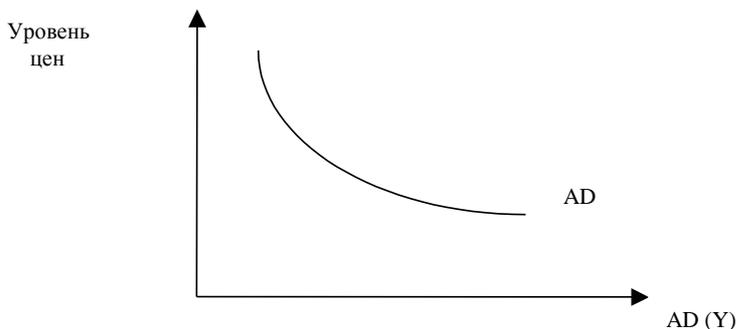


Рис. 9.1. Объем реального ВВП при снижении цен

Объяснение отрицательного наклона кривой AD принято связывать с тремя важнейшими эффектами в рыночном хозяйстве:

- 1) эффектом процентной ставки;
- 2) эффектом реального богатства;
- 3) эффектом импортных закупок.

Эффект процентной ставки объясняется следующим образом: если происходит повышение уровня цен в стране, то при допущении неизменного объема денежной массы происходит повышение ставки процента. Нам известно, что, чем выше ставка процента, тем ниже инвестиционный спрос. Но и потребительский спрос реагирует на повышение процентной ставки – ведь многие товары длительного пользования приобретаются на основе потребительского кредита. Удорожание кредита приводит к уменьшению потребительских расходов. Поскольку сокра-

щаются такие важнейшие компоненты совокупного спроса, как I и C , постольку более высокому уровню цен будет соответствовать и меньший объем Y , на который предъявляется спрос.

Во втором случае (**эффект богатства**) речь пойдет о влиянии изменения уровня цен в стране на величину реального богатства (иногда используется термин «реальные денежные запасы») населения. Богатство домашних хозяйств в значительной степени представлено в виде различных финансовых активов: не только денег, но и облигаций, срочных счетов и др., имеющих постоянную номинальную стоимость. Так, если вы имеете облигацию номиналом в 1000 долл., то при повышении уровня цен в два раза реальное богатство, представленное этой облигацией, уменьшается в два раза. То же самое можно сказать и о деньгах, которые лежат в вашем бумажнике. Уменьшение реального богатства (реальных денежных запасов) приведет к снижению потребительского спроса при повышении общего уровня цен, что и отражается в отрицательном наклоне кривой AD .

Эффект импортных закупок означает, что при повышении уровня цен в стране товары и услуги иностранного производства становятся относительно дешевле (при прочих равных условиях). Население будет приобретать меньше отечественных товаров и больше импортных. Иностранцы сократят свой спрос на товары и услуги данной страны из-за их удорожания. Следовательно, произойдет уменьшение экспорта и увеличение импорта, и в целом компонент NX (чистый экспорт) сократится, уменьшив общий объем совокупного спроса.

Модель совокупного спроса предполагает и исследование факторов, приводящих к смещению кривой AD . Речь идет о так называемых неценовых факторах совокупного спроса, то есть экзогенных факторах, вызывающих смещение кривой AD . Перечислим важнейшие из них: увеличение денежной массы, изменение ставок налогов, инфляционные ожидания населения, увеличение государственных расходов и др. Например, увеличение денежной массы приведет к снижению цены денег, то есть процентной ставки, и будет стимулировать увеличение инвестиционных и потребительских расходов. Поэтому даже при увеличении уровня цен совокупный спрос расширяется, что отражается смещением кривой AD вправо, в положение AD_2 . То же самое будет происходить при снижении налоговых ставок, которые стимулируют расширение инвестиционного и потребительского спроса. Напротив, увеличение налоговых ставок приведет к левостороннему смещению кривой AD в положение AD_1 (рис. 9.2).

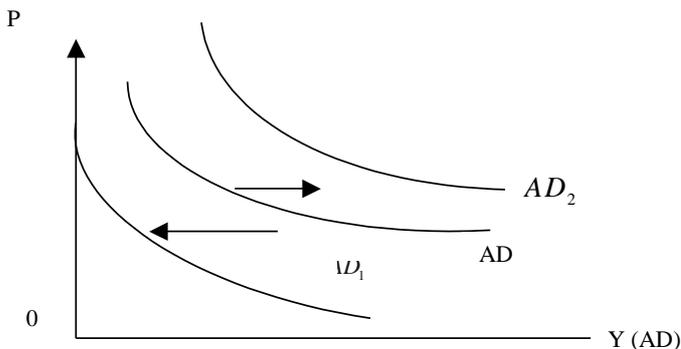


Рис. 9.2. Левостороннее смещение кривой AD

Неожидаемые экономическими агентами экзогенные факторы могут вызвать сдвиги кривой совокупного спроса, которые в экономической теории принято называть шоками совокупного спроса.

Обратимся к анализу **совокупного предложения AS (aggregate supply)**. Эта категория отражает объем выпуска, который готовы предложить фирмы при каждом данном уровне цен в стране. Среди экономистов кейнсианской и неоклассической школ не существует единства взглядов в определении конфигурации кривой AS. Построим «синтетическую» кривую совокупного предложения, отражающую синтез различных взглядов представителей кейнсианства и неоклассиков.

Кривая совокупного предложения AS отражает изменения реального объема производства, или выпуска, в связи с изменением общего уровня цен. Обычная кривая краткосрочного предложения отдельной конкретной фирмы имеет положительный наклон. Это означает, что при более высокой цене производитель будет расширять производство. Почему же кривая совокупного предложения AS имеет несколько иную форму? Ответ заключается в том, что в масштабе всей экономики могут сложиться три различные ситуации:

- 1) состояние неполной занятости ресурсов, этому соответствует отрезок 1;
- 2) состояние, приближающееся к уровню полной занятости, т.е. отрезок 2;
- 3) состояние полной занятости, что отражено графически отрезком 3 (рис. 9.3).

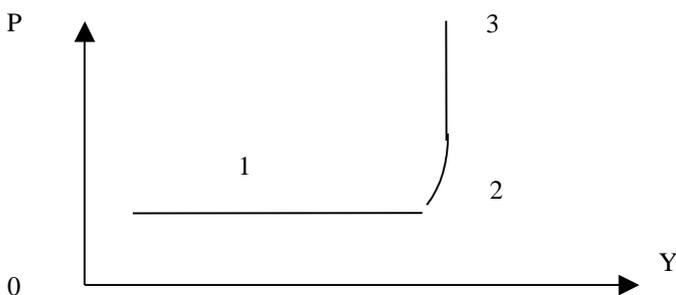


Рис. 9.3. Различные ситуации занятости ресурсов

Таким образом, кривая AS как бы «склеена» из трех отрезков: горизонтального, промежуточного и вертикального. Горизонтальный отрезок в экономической литературе называется «кейнсианским», а вертикальный – «классическим». Смысл этих наименований связан с той трактовкой, которую дают кейнсианская и классическая школы относительно зависимости между уровнем цен и реальным объемом ВВП (Y).

Согласно кейнсианскому подходу экономика, находящаяся в депрессивном состоянии с неполным использованием всех ресурсов, будет отвечать на расширение совокупного спроса увеличением реального ВВП, но без повышения уровня цен. Причину жесткости (неизменности) цен легко понять: в условиях депрессивной экономики вовлечение в производство прежде не загруженных мощностей, не занятой рабочей силы не будет сопровождаться ростом заработной платы, повышением ставок арендной платы и т.д.

Промежуточный отрезок означает, что экономика приближается к состоянию потенциального ВВП (полной занятости ресурсов), и начинают появляться так называемые «узкие места». В отдельных отраслях уже оказываются занятыми все трудовые ресурсы и производственные мощности. В такой ситуации для того, чтобы расширить объем реального ВВП, необходимо повышение цен на факторы производства, чтобы вовлечь в производство дополнительные трудовые ресурсы и привлечь поставщиков машин, оборудования, сырья и т.п. Рост цены рабочей силы и цены других ресурсов повлечет за собой рост издержек на единицу продукции у фирм, а для того, чтобы сохранить прежний уровень прибыльности, фирмам необходимо повысить цены на свою продукцию. На промежуточном отрезке кривой AS расширение реального объема производства сопровождается ростом уровня цен (дефлятора ВВП).

И, наконец, классическая и неоклассическая школы считают, что рыночный механизм, если в его действие не вмешивается государство,

сам по себе обеспечивает состояние полной занятости ресурсов. Экономика функционирует на уровне, соответствующем потенциальному ВВП. На графике этому состоянию соответствует отрезок 3. В этом случае при увеличении совокупного спроса у фирм отсутствуют возможности расширения производства. Реакция производителей товаров и услуг при увеличении совокупного спроса будет одна – повышение цен, что поднимет и общий уровень цен в стране. Поэтому скольжение вдоль отрезка 3 сопровождается только изменением уровня цен, а реальный ВВП остается на одном и том же уровне.

Подчеркнем, что кривая AS отражает динамику издержек производства на единицу продукции в связи с изменением уровня цен. Эти издержки не претерпевают изменений на горизонтальном отрезке, но растут на промежуточном и вертикальном отрезках «синтетической» кривой совокупного предложения AS.

Кто же прав в теоретическом споре относительно конфигурации кривой AS? Ответ заключается в том, что при анализе совокупного предложения мы сталкиваемся с различными допущениями, которые используют ученые при исследовании экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах. Кейнсианская теория рассматривает экономику в краткосрочном периоде. На этом временном отрезке цены и заработная плата негибки, в частности, из-за трудовых коллективных договоров о заработной плате, которые не пересматриваются каждый месяц. А заработная плата – важнейший элемент издержек производства. Следовательно, при жесткости заработной платы и цен на продукцию фирм общий уровень цен остается неизменным. Промежуточный отрезок кривой AS тоже относится к краткосрочному периоду, но здесь уже присутствует допущение об относительной гибкости цен по сравнению с номинальной заработной платой. В такой ситуации при повышении цен и жесткости номинальной заработной платы реальная заработная плата будет сокращаться, и фирмам будет выгодно расширять спрос на труд. Произойдет и увеличение выпуска, и повышение уровня цен.

Классический случай более применим к долгосрочному анализу, когда в течение нескольких лет коллективные договоры о заработной плате будут пересмотрены. Цены и заработная плата в долгосрочном периоде обладают гибкостью, и эта гибкость ценового механизма обеспечивает функционирование экономики на уровне потенциального ВВП.

Сдвиги кривой AS происходят под воздействием неценовых факторов и свидетельствуют о новом уровне издержек на единицу продукции, следовательно, об изменении как реального выпуска продукции, так и уровня цен в стране. К смещению кривой AS приводит множество причин: изменение цен на ресурсы, производительность используемых ресурсов, налоги и субсидии, государственное регулирование экономики.

Например, удорожание такого фактора как труд приведет к левостороннему смещению кривой AS в положение AS_2 , снижение же цены труда выразится в правостороннем смещении, в положение AS_1 . Аналогичные изменения произойдут в связи с динамикой цен на сырье и материалы.

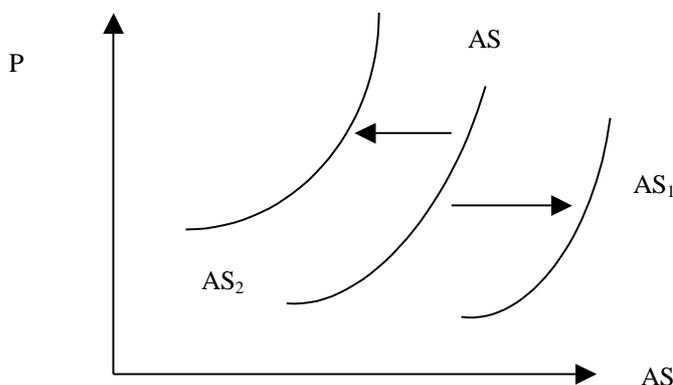


Рис. 9.4. Изменения с динамикой цен на сырье и материалы

Макроэкономическое равновесие на рынке благ графически будет означать совмещение на одном графике кривых AD и AS и пересечение их в некоторой точке. Кривая AD может пересечь кривую AS на трех уже известных нам отрезках: горизонтальном, промежуточном и вертикальном. На графике представлены три варианта возможного макроэкономического равновесия, т.е. такого состояния экономики, когда весь произведенный национальный продукт полностью реализован (национальный доход равен совокупным расходам). Другими словами, равновесный уровень реального ВВП (Y) – это такой уровень, при котором объем произведенной продукции равен совокупному спросу на нее. Точка E_1 – это равновесие при неполной занятости без повышения уровня цен, т.е. без инфляции. Точка E_2 – это равновесие при небольшом повышении уровня цен и состоянии, близком к полной занятости. Точка E_3 – это равновесие в условиях полной занятости (Y^*), но с инфляцией (рис. 9.5).

Какой же из рассмотренных вариантов макроэкономического равновесия предпочтительнее? Сама постановка такого вопроса говорит о том, что мы вторгаемся в область нормативного анализа. Ответ на этот вопрос является прерогативой государственных деятелей и правительств, решающих конкретные макроэкономические задачи в специфических условиях различных стран.

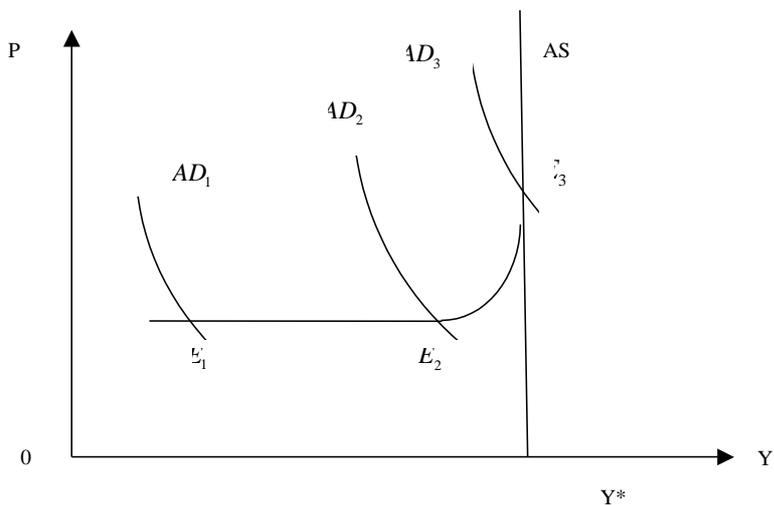


Рис. 9.5. Равновесия в условиях полной занятости с инфляцией

Вопросы для самоконтроля

1. Из каких элементов состоит совокупный спрос AD?
2. Чем объясняется обратная зависимость между уровнем цен в стране (дефлятором ВВП) и величиной AD?
3. Что представляют собой эффект процентной ставки, эффект богатства и эффект импортных закупок?
4. Какие неценовые факторы совокупного спроса вы знаете?
5. Чем объясняется конфигурация кривой совокупного предложения AS в теории Дж. М. Кейнса и в теории классиков?
6. Может ли возникнуть равновесие на рынке благ при условии:
 - а) неполной занятости имеющихся ресурсов;
 - б) полной занятости имеющихся ресурсов?
7. Какие неценовые факторы совокупного предложения вы знаете?

Основные термины и понятия

Агрегирование – соединение отдельных единиц или данных в единый укрупненный показатель (агрегат). Например, соединение данных об объеме произведенной разными отраслями и предпринимателями продукции в показатель валового внутреннего продукта страны (ВВП).

Закон Сэя – макроэкономический принцип, сформулированный французским экономистом Жаном Батистом Сэем в начале XIX века, согласно которому производство товаров и услуг (предложение) создает равный совокупный спрос на них.

Занятость

полная – использование всех доступных для производства товаров и услуг ресурсов. В применении к труду это такой уровень занятости трудовых ресурсов, когда отсутствует циклическая безработица. Достигается в том случае, если в экономике имеет место лишь фрикционная и структурная формы безработицы;

неполная – использование не всех доступных для производства товаров и услуг ресурсов.

Классическая теория занятости – макроэкономическая теория, принятая многими экономистами до начала 30-х годов XX века, согласно которой капиталистическая экономика сама, без государственного вмешательства обеспечивает полную занятость имеющихся ресурсов.

Неценовые факторы совокупного предложения – факторы, приводящие к сдвигу кривой совокупного предложения. К ним относят: цены на ресурсы, производительность используемых ресурсов, налоги с предприятий и субсидии предпринимателям, государственное регулирование.

Неценовые факторы совокупного спроса – факторы, приводящие к сдвигу кривой совокупного спроса. К ним относят: благосостояние потребителей, ожидания потребителей, налоги на потребителей, задолженность населения по потребительскому кредиту, процентные ставки, ожидаемые прибыли от инвестиций, налоги с предприятий, наличие избыточных мощностей и т.д.

Совокупное предложение (AS) – общий объем товаров и услуг, произведенный предпринимательским сектором и государством за определенное время (например, за год) и предлагаемых при разных уровнях цен. Графически представляет собой кривую, состоящую из трех отрезков – кейнсианского, классического и промежуточного:

кейнсианский отрезок кривой AS – горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения, на котором уровень цен остается постоянным, когда объем реального ВВП меняется;

классический отрезок кривой AS – вертикальный отрезок кривой совокупного предложения, соответствующий положению экономики при полной занятости. Здесь достигается максимум возможного объема производства, поэтому при изменении совокупного спроса может измениться лишь уровень цен в стране;

промежуточный отрезок кривой AS – восходящий отрезок кривой совокупного предложения, находящийся между кейнсианским и классическим отрезками кривой AS. На этом участке изменение величины ВВП сопровождается изменением уровня цен в стране.

Совокупный спрос (AS) – общая сумма расходов домашних хозяйств, предпринимателей, государства и иностранцев на приобретение отечественных товаров и услуг при разных уровнях цен.

Эффект богатства (эффект реальных кассовых остатков) – снижение потребительских расходов в результате роста уровня цен и вызванного этим снижения покупательной способности активов с фиксированной денежной стоимостью.

Эффект импортных закупок – сокращение чистого экспорта в результате вызванного ростом цен увеличения импорта и уменьшения экспорта.

Эффект процентной ставки – повышение уровня цен и вызванный этим рост спроса на деньги, который повышает уровень процентной ставки и уменьшает инвестиции и потребительские расходы. Инвестиции и личные потребительские расходы являются составляющими совокупного спроса (AD), в связи с чем совокупный спрос тоже уменьшается.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Кейнсианская модель предполагает:
 - а) вертикальную AS на уровне потенциального ВВП;
 - б) горизонтальную кривую AS на некотором уровне цен, соответствующем уровню ВВП ниже потенциального;
 - в) кривую AS с небольшим положительным наклоном, отражающую воздействие процентных ставок;
 - г) ничего из перечисленного.
2. Сдвиг кривой совокупного спроса вправо не может отражать:
 - а) повышение уровня цен и реального объема ВВП одновременно;
 - б) повышение уровня цен при отсутствии роста реального объема ВВП;
 - в) рост реального объема ВВП при отсутствии повышения цен;
 - г) повышение уровня цен и падение реального объема ВВП одновременно.
3. Если уровень цен растет, а производство падает, то это вызвано:
 - а) смещением кривой совокупного спроса вправо;
 - б) смещением кривой совокупного спроса влево;
 - в) смещением кривой совокупного предложения влево;
 - г) смещением кривой совокупного предложения вправо.
4. Если налоги на предпринимательство растут, то:
 - а) совокупный спрос сокращается, а объем совокупного предложения не меняется;
 - б) совокупное предложение сокращается, а объем совокупного спроса не меняется;
 - в) сокращаются совокупное предложение и совокупный спрос;
 - г) растут совокупное предложение и совокупный спрос.

5. Когда положение экономики соответствует кейнсианскому отрезку кривой совокупного предложения, рост совокупного спроса приведет:

- а) к повышению цен, но не окажет влияния на динамику ВВП в реальном выражении;
- б) к увеличению объема ВВП в реальном выражении, но не окажет влияния на уровень цен;
- в) к повышению и уровня цен, и объема ВВП в реальном выражении;
- г) к повышению цен и сокращению объема ВВП в реальном выражении;
- д) к снижению цен и росту объема ВВП в реальном выражении.

Тема 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЦИКЛИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ

10.1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность.

10.2. Макроэкономическая нестабильность и безработица,

10.3. Роль государства в регулировании экономических циклов: стабилизационная политика.

Основной проблемой исследования в этой теме является экономическая цикличность, то есть периодически сменяющие друг друга подъемы и спады экономической активности. После изучения данной темы студенты должны знать причины цикличности, виды циклов и их основные фазы, а также применяемые государством методы антициклического регулирования экономики.

План семинарского занятия

1. Причины цикличности и виды циклов. Особенности циклов и кризисов в современных условиях.

2. Понятие безработицы, ее измерение и современное состояние. Причины и формы безработицы.

3. Суцность и направления государственной антициклической политики.

10.1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность

Условием устойчивости и стабильного экономического развития является равновесие, сбалансированность между общественным производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением. Однако в рыночной экономике состояние равновесия периоди-

чески нарушается. Наблюдается определенная цикличность, повторяемость в функционировании национального хозяйства, когда периоды подъема экономики сменяются периодами спада и застоя. Наличие цикличности означает, что экономическим процессам присущи две характеристики: 1) рекуррентность, то есть способность к самовоспроизведению; 2) периодичность.

В экономической теории существует множество различных определений экономического цикла. В этих характеристиках есть как различия, так и общие положения: экономический цикл (деловой цикл) – это периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП. Само слово цикл подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению. Цикличность можно определить как движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому. В теории экономического, или делового цикла, принято различать цикл и тренд. Если мы посмотрим на макроэкономические показатели развития какой-либо страны за более или менее продолжительный период времени, то обнаружим, что вне зависимости от экономических колебаний, спадов и подъемов, которые чередуются через определенные промежутки времени, страна достигла определенного экономического развития. Изобразим это на графике, соединив точки, в которых обозначен реальный ВВП (на потенциальном уровне) начала периода исследования t_1 и реальный ВВП конца периода исследования t_n . Мы получим линию Т, которую принято называть трендом (trend – тенденция) реального ВВП. Линия тренда строится таким образом, что сглаживаются колебания реального ВВП на долгосрочном отрезке времени. Если взять промежуток времени, измеряемый несколькими десятилетиями, то практически для любой страны, будь то США, Англия, Франция, Япония, тренд реального ВВП будет изображаться прямой линией, уходящей вверх под определенным углом по отношению к оси абсцисс. На том же графике покажем фактические колебания реального ВВП в краткосрочном периоде, без того «сглаживания», которое необходимо для построения графика тренда. Мы получим совсем другую линию. Волнообразная линия F показывает колебания деловой активности вокруг линии тренда. Линия F отражает колебания уровня ВВП, вызываемые существованием экономических циклов. Таким образом, следует отличать долгосрочную динамику (тренд) от краткосрочных колебаний деловой активности. Обратим особое внимание на переломные точки – «пик», или «бум» и «дно». Расстояние между двумя соседними точками «пика» или «дна» означает продолжительность цикла (рис. 10.1).

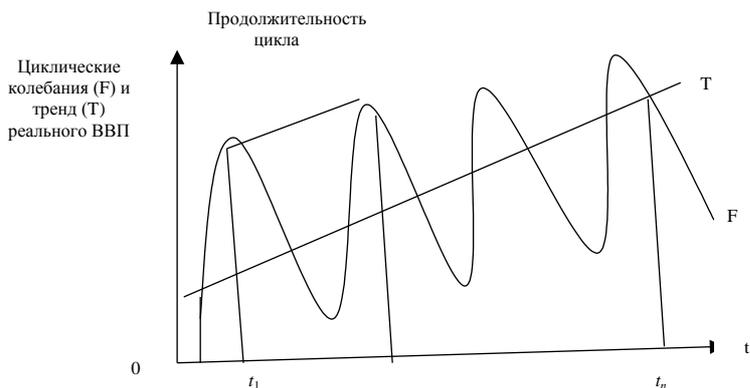


Рис. 10.1. Циклические колебания (F) и тренд (T) реального ВВП

Экономический цикл включает ряд последовательно сменяющих друг друга фаз экономической активности, выражающих неравномерность развития национальных хозяйств и экономического процесса в целом. В конечном итоге через цикличность проявляется экономический рост, ибо движение происходит не по кругу, а по спирали, отражая как долговременные, так и среднесрочные колебания конъюнктуры. В классическом цикле различают четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем. Иногда при характеристике циклов выделяют только две фазы: подъем («бум») и спад (рецессию).

В чем причина цикличности экономического развития? Список ученых, занимавшихся поисками ответа на этот вопрос, составляет не один десяток имен. К их числу относятся К. Жугляр, К. Маркс, М. Туган-Барановский, Дж.М. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, Э. Хансен и др. В настоящее время не существует единого мнения относительно причин цикличности экономического развития. Одни экономисты объясняют наличие цикличности внешними (экзогенными) по отношению к экономике причинами (регулярностью появления пятен на солнце, войнами, миграцией населения, великими географическими или научными открытиями). Такие теории получили название экстерналичных.

Другие экономисты считают причинами цикличности внутренние (эндогенные) причины, а именно: периодичность обновления основных фондов, закономерности функционирования кредитно-денежной системы, колебания предложения труда и заработной платы, непредсказуемость поведения фондовых рынков, инвестиционные процессы. Эти теории принято называть интерналичными.

Назовем некоторые из наиболее известных «работающих» в настоящее время теорий экономических циклов, то есть теорий, до настоящего времени не отвергнутых экономической наукой в качестве несостоятельных:

1) теории, в центре внимания которых находится действие эффектов мультипликатора и акселератора;

2) теории политического делового цикла, видящие причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики;

3) теории равновесного экономического цикла, согласно которым цикличность объясняют не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями, или сдвигами самого тренда (линии Т на рис. 10.1) в краткосрочном периоде времени.;

4) теория реального делового цикла, согласно которой предполагается, что причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности труда в одном или нескольких секторах экономики, а в более широком смысле – шоковые изменения в технологии производства.

Каждая из перечисленных теорий с той или иной степенью достоверности отражает причины циклических колебаний, но в целом мы должны констатировать: на сегодняшний день не существует единой, или общей теории делового цикла, которая вызывала бы единодушное признание всех экономических школ.

Нет единства среди экономистов и по вопросу о продолжительности экономического цикла. Американские экономисты Уэсли Митчелл и Джозеф Китчин полагали, что их продолжительность составляет около трех-четырёх лет и объясняется колебаниями в объеме товарно-материальных запасов. Именем Дж. Китчина и называют краткосрочные экономические циклы. Но чаще ученые рассматривали период экономического цикла, равный 8–10 годам. Одним из первых подробно такой цикл и причины его появления описал французский экономист Клемент Жугляр. Поэтому среднесрочные циклы продолжительностью около 8–10 лет принято называть циклами Жугляра. Не менее известна теория экономических циклов, или «длинных волн» продолжительностью в 48–55 лет. Автором этой теории был русский экономист Николай Кондратьев, именем которого и называются в экономической литературе долгосрочные циклы, т.е. циклы Кондратьева.

Экономисты, исследовавшие так называемые классические экономические циклы прошлого столетия продолжительностью 8–10 лет, как правило, отмечали в них четыре фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем. Современные экономисты, подчеркивая своеобразие и неповторимость каждого цикла, тем не менее также выделяют несколько типичных фаз среднесрочного цикла. Но следует отметить, что терми-

нология, связанная с названием тех или иных фаз цикла, «скачет» у разных авторов и в разных учебных изданиях. На это обращал внимание еще Элвин Хансен (1887–1976 гг.) – американский экономист, посвятивший немало своих работ изучению экономических циклов.

Классический экономический кризис характеризуется следующими чертами: перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом, увеличение товарных запасов, снижение цен, массовое разорение предприятий (прежде всего кредитных, финансовых и банковских учреждений), повышение ссудного процента и, в результате, недоступность кредита основной массе предпринимателей, увеличение безработицы и т.д.

В фазе депрессии объемы производства продолжают снижаться, безработица увеличивается. Инвестиционные процессы фактически замирают, хотя процентные ставки низки, поскольку в условиях пессимистических ожиданий инвесторы не имеют стимулов осуществлять капиталовложения даже при низких значениях ставки процента.

В фазе оживления объемы производства начинают постепенно увеличиваться, безработица сокращается, оживляются инвестиционные процессы, начинается циклическое повышение цен и ставки процента.

В условиях подъема экономическая система приближается к своему потенциальному уровню. Высокими темпами растут объемы промышленного производства и ВВП, практически исчезает безработица, производственные мощности работают с высокой загрузкой, продолжается рост цен и процентных ставок. Растут курсы ценных бумаг и высокая активность игроков на финансовых рынках. Инвестиции растут, поскольку ожидаемая норма дохода от инвестиций превышает ставку процента. Подъем завершается «бумом», когда экономика оказывается «перегретой», и с неизбежностью скатывается в новый кризис.

Циклы и кризисы второй половины XX столетия отличались от тех, которые происходили раньше, следующими специфическими чертами:

1) фаза кризиса стала сопровождаться повышением общего уровня цен. Сочетание стагнации и инфляции получило в экономической литературе название стагфляции;

2) фаза депрессии стала сокращаться, и в некоторых послевоенных циклах ее сложно обнаружить;

3) фаза оживления так плавно переходит в фазу подъема, что определить границы между ними очень трудно;

4) продолжительность фазы подъема в послевоенный период увеличилась;

5) уменьшилась амплитуда колебаний деловой активности, т.е. графическая картина цикличности является более сглаженной по характеру.

10.2. Макроэкономическая нестабильность и безработица

Одним из характерных проявлений макроэкономической нестабильности является существование армии безработных. Что же такое безработица? Всегда ли ее появление в обществе является общественным злом или безработица несет в себе и какие-то позитивные элементы? И что следует понимать под отсутствием безработицы?

Рассмотрим три категории населения старше 16 лет.

Первая категория – это занятые или работающие. К ним относят людей, имеющих работу, и тех, имея работу, временно по каким-то причинам (болезнь, отпуск) не работает.

Вторая категория – безработные. К категории безработных относят людей, не имеющих работу, но активно занятых ее поиском.

Третья категория – лица, не включаемые в состав рабочей силы. Это студенты, учащиеся, домохозяйки и те, кто просто не хочет работать по каким бы то ни было причинам. Эту категорию принято считать экономически неактивной частью населения.

В сумме лица, относящиеся к первой и второй категориям (занятые и безработные), представляют собой рабочую силу страны. Уровень безработицы рассчитывается как отношение количества безработных к количеству лиц, представляющих рабочую силу, и выражается в процентах.

Существует несколько видов безработицы.

Первый вид – фрикционная безработица. Она связана с поиском и ожиданием работы. Дело в том, что человеку, оставившему прежнее место работы или потерявшему его, не всегда просто устроиться на новое рабочее место, даже если оно существует. Отсутствие необходимой информации, отдаленность рабочего места от места проживания и многие другие факторы приводят к тому, что человек какое-то время подыскивает место работы, соответствующее определенным параметрам. В некоторых случаях люди вынуждены искать новое место работы. Фрикционная безработица имеет, как правило, добровольный и относительно кратковременный характер. Чаще всего фрикционная безработица затрагивает людей, имеющих неплохие профессиональные навыки, и эти люди обладают достаточно высокой степенью защиты от долгосрочного пребывания в рядах безработных.

Второй вид безработицы – это структурная безработица. Структурная безработица возникает в связи с технологическими сдвигами в структуре совокупного спроса или совокупного предложения, когда изменяется сама структура спроса на рабочую силу. Люди, долгие годы считавшиеся профессионалами в той или иной сфере деятельности, вдруг оказываются ненужными, потому что производство требует но-

вых квалификаций, новых специальностей. Как правило, структурная безработица проявляется в периоды внедрения результатов научно-технической революции в общественное производство. Структурная безработица имеет более продолжительный характер, чем фрикционная. У людей, потерявших работу вследствие структурных изменений в общественном производстве, как правило, отсутствуют навыки, необходимые для новой профессиональной деятельности. Получение квалификации, которая бы соответствовала требованиям новых технологий, возможно только после прохождения определенного периода переподготовки, обучения. Поэтому ликвидация структурной безработицы предполагает продолжительный период, который прямо соотносится со временем, необходимым для переподготовки и обучения безработных новым, чаще всего смежным профессиям.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует так называемый **естественный уровень безработицы**. Этот уровень нередко называют «уровнем полной занятости» или «равновесной безработицей». Естественный уровень безработицы определяет уровень потенциального ВВП. Естественный уровень безработицы определяется как усредненная величина фактического уровня безработицы в стране за предыдущие десять лет и последующие десять лет. Следует отметить, что любые методики подсчета естественного уровня безработицы обладают определенными погрешностями. Так, при опросах общественного мнения и опросах самих безработных многие люди, которые по тем или иным причинам не пытаются активно искать рабочее место, тем не менее указывают себя в графе «безработные». Часто безработными называют себя те, кто реально занят в теневой экономике. Это объясняет тот факт, что в некоторых странах, где уровень теневой экономики и ее доля в общественном производстве относительно высоки, статистический уровень безработицы тоже оказывается высоким.

Во многих странах наблюдается тенденция к увеличению естественного уровня безработицы в долговременном периоде.

Третьим видом безработицы является **циклическая безработица**, которая порождается циклическими колебаниями экономической активности. Дело в том, что в периоды экономических спадов может произойти резкое сжатие производства в различных отраслях. Массовыми могут становиться банкротства предприятий различных сфер хозяйственной деятельности. В этот период многие миллионы людей неожиданно и внезапно для себя становятся безработными. Проблема усугубляется тем, что в условиях циклической безработицы людям не помогает ни переориентация, ни подготовка по какой-то новой квалификации. Не всегда спасает и перемена места жительства, потому что кризис может охватить всю национальную экономику и даже выйти на мировой уровень. Циклическая безработица опасна еще и тем, что, кроме соци-

альных бедствий, она приносит еще и явные потери в объеме реального ВВП. На это обратил внимание известный американский экономист Артур Оукен (1928–1979 гг.). Он сформулировал закон, получивший в экономической литературе название закона Оукена:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\lambda(U - U_n),$$

где Y – фактический ВВП; Y^* – потенциальный ВВП; U – фактический уровень безработицы; U_n – естественный уровень безработицы; λ (в абсолютном выражении) – эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к изменениям циклической безработицы (коэффициент Оукена). Величина коэффициента Оукена в различных странах различна.

10.3. Роль государства в регулировании экономических циклов: стабилизационная политика

Стабилизационная политика государства – это комплекс мероприятий макроэкономической политики, направленных на стабилизацию экономики на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. Рецептов государственного вмешательства в экономику в условиях макроэкономической нестабильности достаточно много. Однако общие принципы воздействия на уровень деловой активности сводятся к следующим положениям: в условиях спадов производства правительство должно проводить стимулирующую политику, а в условиях подъема – сдерживающую макроэкономическую политику, стремясь не допустить сильного перегрева экономики. Другими словами, государство должно сглаживать амплитуду колебаний фактического ВВП вокруг линии тренда. Государственное регулирование экономики может быть направлено либо на управление совокупным спросом, либо на управление совокупным предложением. Традиционным стал кейнсианский подход, направленный на управление совокупным спросом.

Во время кризиса и депрессии, т.е. на понижающейся волне циклических колебаний, государственная политика направлена на стимулирование совокупного спроса. Напротив, в фазе подъема, особенно «бума», во избежание дальнейшего перегрева экономики стабилизационная политика государства направлена на сокращение совокупного спроса для возвращения экономики к уровню потенциального выпуска Y^* .

Таким образом, стабилизационная политика представляет собой набор «контрдействий» по отношению к уровню деловой активности: сдерживающих во время подъемов и стимулирующих во время спадов.

Но как правительство узнает о том, в какой фазе среднесрочного цикла находится экономика? Для этого оно использует данные о дина-

мике множества показателей экономической конъюнктуры, предоставляемые официальными статистическими службами, научно-исследовательскими центрами и т.п. Макроэкономические показатели принято подразделять на проциклические, контрциклические и ациклические, в зависимости от того, как ведут себя названные показатели на различных фазах экономического цикла.

Проциклические переменные растут во время оживления и подъема и падают во время кризиса и депрессии: объем промышленного производства, прибыль бизнеса, процентные ставки в краткосрочном периоде, объем денежной массы и др.

Контрциклические переменные растут во время кризиса и депрессии и падают во время оживления и подъема: уровень безработицы, количество банкротств в реальном и финансовом секторе экономики, товарно-материальные запасы.

Ациклические переменные можно назвать «безучастными» к фазам цикла: некоторые виды государственных расходов (на поддержку фундаментальных исследований, национальную оборону), экспорт (в некоторых странах, например, США), импорт (в Японии).

Но для действенной стабилизационной политики важно знать не только корреляцию между уровнем деловой активности, измеряемым ВВП, и названными тремя группами переменных. Правительство интересуется и тем, какие из макроэкономических показателей в своей динамике могут предсказать наступление кризиса. В связи с этим макроэкономические переменные можно подразделить на опережающие и запаздывающие показатели: так, опережающие показатели как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла, например, объем товарно-материальных запасов, уровень загрузки производственных мощностей, цены на акции и др. начинают снижаться раньше, чем наступает кризис, и расти раньше, чем экономика вступает в фазу подъема. Таким образом, опережающие показатели сигнализируют о наступающих спадах и подъемах. Напротив, запаздывающие показатели в своей динамике отстают от поворотных точек: уровень безработицы, например, достигает своего максимума несколько позже, чем экономика достигла «дна».

Достоверная статистика и профессиональные действия правительства, умеющего грамотно интерпретировать динамику опережающих и запаздывающих показателей, во многом определяют успешность стабилизационных мероприятий.

В последние годы экономисты обращают внимание на то, что регулирование деловой активности должно быть обращено в большей степени на совокупное предложение, а не на совокупный спрос. Независимо от того, какой стороне отдают предпочтение экономисты и политики, на практике осуществляющиеся стабилизационные программы, – совокупному спросу или совокупному предложению – стабилизационная

политика осуществляется во всех странах с рыночной экономикой. На «дикий» экономический цикл, потрясавший основы капитализма в XIX – начале XX веков, надета узда. Стабилизационная политика в различных странах имеет серьезные отличия, связанные с особенностями национальной модели экономики. Не существует универсальных рецептов в проведении стабилизационной политики. Однако знание основных закономерностей циклического развития экономики – совершенно необходимая предпосылка эффективной макроэкономической политики правительства в любой стране.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы причины цикличности экономического развития?
2. Каковы характерные черты кризиса, депрессии, оживления и подъема?
3. Какие виды циклов известны современной экономической науке?
4. Каковы специфические черты циклов и кризисов в современных условиях?
5. Как измеряется уровень безработицы в стране?
6. Какие существуют виды безработицы?
7. Что представляет собой естественный уровень безработицы?
8. Что представляет собой стабилизационная (антициклическая) политика государства?
9. Что представляют собой проциклические, контрциклические и ациклические макроэкономические показатели и какова их роль в стабилизационной политике государства?
10. Чем отличаются опережающие макроэкономические показатели от запаздывающих и для чего их используют в стабилизационной политике?

Основные термины и понятия

Безработица – недоиспользование труда, в результате чего фактический объем национального продукта ниже потенциально возможного при полной занятости;

структурная – безработица, вызванная изменением структуры спроса на рабочую силу. Является более длительной, чем фрикционная безработица, часто требует от человека смены места жительства или специальности, что сопровождается большими материальными расходами (на переезд, получение новой профессии, переподготовку и т.д.);

фрикционная – безработица, вызванная добровольной переменой места работы;

циклическая – безработица, вызванная недостаточным уровнем совокупного спроса.

Депрессия – фаза экономического цикла, характеризующаяся снижением темпов спада и застоем в производстве.

Естественный уровень безработицы – уровень безработицы, соответствующий постоянному темпу инфляции. Этот термин часто используется в качестве синонима не ускоряющего инфляцию уровня безработицы.

Закон Оукена – вывод, сделанный американским экономистом А. Оукеном о взаимосвязи между циклической безработицей и ВВП страны. Согласно закону Оукена, каждый процент циклической безработицы означает потерю 2,5% ВВП США.

Кризис – главная фаза экономического цикла. Характеризуется понижением уровня деловой активности (фактического ВВП). Реальный выпуск и инвестиции падают, что приводит к росту безработицы. Кризис вызывается падением совокупного спроса и может быть приостановлен активной денежно-кредитной и фискальной политикой государства.

Оживление – фаза экономического цикла, характеризующаяся началом расширенного воспроизводства и достижением докризисного уровня развития.

Подъем – фаза экономического цикла, характеризующаяся повышением уровня экономической активности. На подъеме реальный выпуск и инвестиции увеличиваются, а безработица снижается.

Показатели:

ациклические – показатели, безучастные к фазам цикла;

контрциклические – растут во время кризиса и депрессии и падают во время оживления и подъема;

проциклические – растут во время оживления и подъема и падают во время кризиса и депрессии;

опережающие – эти показатели как бы «бегут впереди» поворотных точек цикла, сигнализируя о наступающих спадах или подъемах. Например, цены на акции, загрузка производственных мощностей начинают снижаться раньше, чем наступает кризис, и расти раньше, чем экономика вступает в фазу подъема;

запаздывающие – эти показатели в своей динамике отстают от поворотных точек цикла. Например, уровень безработицы достигает своего максимума позже, чем экономика достигла «дна» экономического кризиса.

Полная занятость – уровень занятости трудовых ресурсов, характеризующийся отсутствием циклической безработицы. Достигается в том случае, если в экономике имеют место лишь фрикционная и структурная формы безработицы.

Стабилизационная политика – политика государства, направленная на сглаживание экономического цикла, на стимулирование произ-

водства во время спада и сдерживание во время подъема. Осуществляется во всех странах с рыночной экономикой, имеет существенную национальную специфику.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Численное значение какого из следующих показателей падает после наступления фазы подъема и растет после наступления фазы спада:
 - а) объем товарных запасов в обрабатывающей промышленности;
 - б) объем ВВП;
 - в) средняя продолжительность рабочей недели;
 - г) курсы ценных бумаг;
 - д) объем промышленного производства.
2. Через год–два после окончания спада наблюдается:
 - а) сокращение уровня занятости;
 - б) сокращение затрат потребителей на покупку товаров длительного пользования;
 - в) стабильность или падение уровня прибыли;
 - г) все предыдущие ответы неверны.
3. Тенденция к падению объема валовых инвестиций появляется в период, когда:
 - а) повышаются темпы роста продаж;
 - б) уровень роста продаж остается постоянным;
 - в) темпы роста продаж падают;
 - г) все предыдущие ответы верны.
4. Каков, по мнению зарубежных экономистов, естественный уровень безработицы:
 - а) 4%;
 - б) 5%;
 - в) 6%;
 - г) 7%.
5. Согласно закону Оукена двухпроцентное повышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем означает отставание фактической величины ВВП США от потенциального возможного уровня на:
 - а) 2%;
 - б) 4%;
 - в) 5%;
 - г) 7%.

Тема 11. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

11.1. Инфляция, ее измерение и виды.

11.2. Инфляция спроса и инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции.

11.3. Антиинфляционная политика государства.

Предметом анализа в данной теме являются причины, формы и последствия инфляции, а также антиинфляционная политика государства.

План семинарского занятия

1. Понятие инфляции, ее причины и виды.

2. Измерение инфляции и ее приемлемый уровень.

3. Цели и инструменты государственной антиинфляционной политики.

11.1. Инфляция, ее измерение и виды

Инфляция, так же как и безработица, – проявление макроэкономической нестабильности. Ее последствия носят не менее опасный в социально-экономическом отношении характер, чем безработица. Если во времена Великой депрессии рыночная экономика столкнулась с таким ярким проявлением нестабильности, как спад, то во второй половине XX века наиболее ярким проявлением макроэкономической нестабильности стала инфляция. Примечательно, что инфляции оказались подвержены как страны с рыночной, так и с командно-административной экономикой.

Инфляция – это устойчивый и продолжительный рост общего уровня цен в стране. При этом не обязательно растут цены на все виды товаров и услуг: на некоторые группы товаров они могут оставаться

неизменными или даже снижаться. Главное, что при инфляции растет общий, или средний, уровень цен. Очень важно и то, что рост цен при инфляции неравномерный по разным группам товаров, т.е. относительные цены меняются скачкообразно и неравномерно. Рост общего уровня цен сопровождается обесценением денег или падением покупательной способности денежной единицы. Это означает, что обесцениваются номинальные денежные запасы населения, т.е. снижаются реальные денежные запасы. В периоды инфляции деньги перестают выполнять функцию средства сохранения ценности, особенно когда темпы инфляции достигают очень высоких значений.

Темп инфляции – это темп изменения общего уровня цен. Измерение инфляции осуществляется с помощью различных индексов цен.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) измеряет изменение во времени затрат на покупку стандартной корзины потребительских товаров и услуг. Использование этого индекса для расчета темпа инфляции (π) представлено следующей формулой

$$\pi = \frac{ИПЦ_t - ИПЦ_{t-1}}{ИПЦ_{t-1}} \times 100\% .$$

Например, ИПЦ в какой-либо стране в 2002 г. составил величину 120, в 2003 г. – величину 140, тогда темп инфляции за 2003 г. составил: $\frac{140 - 120}{120} \times 100\% = 16\%$. В нашем примере 16% – это годовой темп инфляции за 2003 г.

Индекс цен производителя (ИЦП) измеряет уровень цен на стадии производства или оптовой продажи. Если мы хотим рассчитать темп инфляции, используя этот индекс, то в указанной формуле ИПЦ надо заменить на ИЦП.

Дефлятор ВВП измеряет рост не только потребительских цен, но и цен всех других товаров. Соответственно для расчета темпов инфляции в указанную формулу надо проставить соответствующие значения дефлятора ВВП.

В экономической теории рассматривается «правило величины 70». Это правило позволяет определить, через сколько лет удвоится уровень цен в стране: число 70 делим на ежегодный темп инфляции. Но почему берется именно 70, а не 100? Дело в том, что расчет ведется в сложных процентах, поэтому удвоение (то есть рост цен на 100%) произойдет через 14 лет (70/5).

В зависимости от темпов инфляции принято различать следующие виды, или степени, инфляции: **умеренная, галопирующая и гиперинфляция.**

Умеренная (ползучая) инфляция – годовой темп инфляции менее 10% в год, т.е. число с одним знаком. Покупательная способность денег

практически сохраняется, следовательно, отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. Например, заключая авторский договор с издателем, писатель не требует индексации своего будущего гонорара, если годовой темп инфляции равен 2%.

Галопирующая инфляция – среднегодовые темпы измеряются двух- или трехзначным числом в пределах до 200%. Иногда встречается и термин «высокая инфляция», под которым подразумевают годовые темпы инфляции не менее 100% в год. При таких макроэкономических условиях контракты привязываются к росту цен, т.е. индексируются, а деньги ускоренно материализуются в товары.

Гиперинфляция – темп роста цен выше 200% в год. Наиболее известно определение гиперинфляции по Кейгену. Американский экономист Ф. Кейген в 1956 г. определил гиперинфляцию как инфляцию, начинающуюся в том месяце, когда рост цен превысил 50%. Если ежемесячный темп инфляции составляет 50%, то, используя сложные проценты, можно определить, что за год цены вырастут более чем на 13000%.

По форме проявления инфляция может быть **открытой или подавленной**.

Открытая инфляция проявляется в открытом, видимом росте цен. Она типична для стран с рыночной экономикой, где государственное регулирование цен сведено к минимуму.

Подавленная инфляция характерна для стран с плановой, или командной экономикой, когда при общих инфляционных тенденциях в экономике осуществляется административный контроль за ценами. Подавленная инфляция может сопровождаться стабильным уровнем цен, но формы ее проявления другие: дефицит товаров и услуг, очереди, ухудшение качества товаров. Подавленная инфляция сопровождается карточным распределением и формированием черного рынка, на котором открыто растут цены.

Люди стремятся предугадать возможное изменение общего уровня цен. И если бы прогноз всегда был бы абсолютно точным, то инфляции можно было бы вообще не бояться. Поэтому принято различать и такие виды инфляции, как **прогнозируемая и непрогнозируемая**.

Прогнозируемая (ожидаемая) инфляция – темп инфляции, который ожидается через определенный период времени.

Непрогнозируемая (неожидаемая) инфляция – превышение фактического темпа инфляции над ожидаемым. Если ожидаемый темп инфляции 5% в год, а фактический оказывается равным 10% в год, то непредвиденный темп инфляции составит 5%. Ожидаемый темп инфляции закладывается в контракты, особенно при галопирующей инфляции. Важно подчеркнуть, что ожидаемые темпы инфляции встраиваются в институты экономики. И тогда мы имеем дело с инерционными темпами инфляции. Производители закладывают ожидаемый темп инфляции

в цены на свою продукцию. Рабочие в лице профсоюзов учитывают ее в коллективных договорах. Кредиторы учитывают ее при определении номинальной ставки процента, выдавая ссуды. Если вы, например, как кредитор точно предугадали ежегодный темп инфляции, одалживая кому-либо деньги, то вам инфляция не страшна: на установленную вами номинальную процентную ставку вы еще «накинули» процент, соответствующий ожидаемому темпу инфляции. И ваши одолженные деньги вернуться к вам не обесцененными. Но это произойдет только в том случае, если вы точно предугадали темп инфляции. Скорее всего, такой прогноз вряд ли осуществится, поэтому в условиях инфляции из-за ошибки прогноза всегда будут проигравшие и выигравшие.

11.2. Инфляция спроса и инфляция издержек. Социально-экономические последствия инфляции

Инфляция – это проявление несбалансированности между совокупным спросом AD и совокупным предложением AS . В зависимости от того, к какой стороне относятся причины инфляции – к совокупному спросу или совокупному предложению – принято различать **инфляцию спроса и инфляцию издержек**. В российской экономической литературе инфляция спроса нередко трактуется как монетарное (денежное) явление, а инфляция издержек – как немонетарный, т.е. вызванный причинами неденежного характера, феномен. К немонетарным факторам инфляции относятся повышение тарифов на услуги регулируемых естественных монополий, инфляционные ожидания, изменение спроса на деньги.

Инфляция спроса означает, что устойчивый и продолжительный рост уровня цен вызван увеличением совокупного спроса. При этом речь идет не об однократном повышении цен, а именно об устойчивом и продолжительном процессе. Суть инфляции спроса состоит в том, что слишком много денег охотятся за малым количеством товаров. Инфляция спроса связана с факторами, относящимися к денежному предложению. Монетаристы подчеркивают, что причины увеличения совокупного спроса связаны с ростом денежной массы. Рост денежной массы может быть обусловлен разными причинами, но чаще всего он связан с политикой «дешевых» денег, проводимой государством. Инфляция спроса очень часто является результатом макроэкономической политики правительства, связанной с превышением расходов над доходами государственного бюджета. Причинами дефицита государственного бюджета могут быть, например, политика правительства, которое устанавливает повышенные размеры зарплат и пенсий, не обеспеченные ростом производительности труда; военные расходы; амбициозные проекты и т.п. Другими словами, бюджетный дефицит и такой способ его

финансирования, как «печатание денег» имеют инфляционный импульс. Конечно, ни одно правительство сознательно не желает ускорения роста уровня цен, и, увеличивая предложение денег, преследует иные цели, например, поддержание высокого уровня занятости. Инфляция спроса выступает как «побочный» результат такой политики.

Инфляция издержек представляет собой устойчивый, продолжительный рост уровня цен, вызванный сокращением совокупного предложения. Причиной его являются факторы, увеличивающие издержки производства. Например, повышение заработной платы, тарифов на услуги электроэнергетики, цен на нефть, импортируемую из-за рубежа, и т.п. На практике инфляция спроса и инфляция издержек взаимосвязаны, они взаимно усиливают друг друга. Чтобы разграничить два вида инфляции, надо знать вызвавшие их причины. Многочисленные исследования показывают, что во всех странах, переживших галопирующую и гиперинфляцию, значительный рост денежного предложения был главной движущей силой инфляции.

Социально-экономические последствия инфляции затрагивают широкий спектр экономических, социальных и политических отношений. Укажем важнейшие из них.

1. Инфляция деформирует рыночный механизм, поскольку цены перестают отражать реальные потребности субъектов рынка и их динамику. Так, из-за инфляционных ожиданий начинается массовая закупка товаров, но это не означает, что у людей действительно есть потребность в приобретении 3–4 телевизоров, десятках мешков сахара и др.

2. Инфляция приводит к возникновению перераспределительных эффектов в экономике.

Одни группы населения страдают от инфляции больше, другие – меньше. Более того, можно сказать, что в условиях инфляции могут быть выигравшие и проигравшие. Так, лица, имеющие фиксированные заработки («бюджетники»), страдают больше тех, кто может поднять цены на свои товары и на услуги своего труда (предприниматели). Кредиторы, одалживая определенную сумму денег, в условиях инфляции получают ее обесценившимися деньгами, в то время как должники окажутся в выигрыше от этого. Относительные цены на товары в условиях инфляции меняются неравномерно. При этом многие товары первой необходимости – продовольственные товары, входящие в любой потребительский набор, – отличаются неэластичным спросом. Это значит, что при повышении цен потребление этих подорожавших товаров сократится незначительно. Рост цен на хлеб и молоко сильнее ударит по бедным, чем по богатым слоям населения.

Не в одинаковой степени инфляция наносит ущерб богатству, которым обладают различные группы населения. Так, в большей степени терпят ущерб те, кто держит сбережения в виде наличных денег и на

текущих депозитах. В меньшей степени страдают от инфляции владельцы акций – они надеются хотя и на инфляционное, но все же повышение дохода (рост дивидендов, выплачиваемых по акциям). Потери владельцев денежных средств (наличных денег и депозитов) в результате инфляции называются инфляционным налогом. Перераспределительные эффекты сильнее в условиях непредвиденной инфляции. Именно в этом случае выигрывают заемщики, а проигрывают кредиторы. Допустим, если вы даете в долг 1000 рублей под номинальную ставку 3% годовых, то в конце периода вы получите 1030 рублей. Но если непредвиденная инфляция составила 10% в год, то покупательная способность ваших 1030 рублей упадет. Вы получите не 3% в виде процентного дохода, а 7% убытков, или реальная ставка процента составит отрицательную величину (3–10). Если же вы ожидаете, что годовой темп инфляции составит 10%, то при установлении ставки процента надо «запросить» еще 10% от 1030 рублей, то есть ставка процента должна быть 3% + 10,3% = 13,3%. В таком случае, получив в конце года 1133 рубля, вы сохраните покупательную способность своих денег и получите доход в размере 3% годовых. Таким образом, при установлении процентной ставки в условиях ожидаемой инфляции мы используем известную формулу, описывающую эффект Фишера

$$i = r + \pi^e,$$

где i – номинальная ставка процента; r – реальная ставка процента; π^e – ожидаемый темп инфляции.

3. В условиях инфляции снижаются текущие реальные доходы и благосостояние населения. Номинальные доходы хотя и растут, но отстают от темпа роста цен. Противоинфляционная компенсация доходов никогда не бывает стопроцентной, особенно в периоды галопирующей инфляции. Более того из-за индексации доходов (пенсий, стипендий, зарплат) инфляция все более становится инерционным процессом.

4. Инфляция усиливает неопределенность при принятии инвестиционных решений. Предпринимателю трудно предугадать темпы роста номинальной ставки процента, заработной платы, цен на сырье и комплектующие. Вкладывать деньги в реальный сектор экономики становится нерационально. Выгоднее заниматься спекуляцией – перепродажей товаров, игрой на фондовом рынке и т.п. Таким образом, инфляция ведет к сокращению реального ВВП, а в более долгосрочном периоде – к разрушению национального богатства страны.

5. Инфляция подрывает всю систему регулирования экономики с помощью экономических, рыночных методов, поскольку в условиях инфляции цены на товары, процентные ставки, номинальная заработная плата не представляют собой объективные ценовые сигналы, а превращаются в некий «информационный шум». Хозяйство становится все

более неуправляемым, и требования введения жестких административных мер становятся все громче – «заморозить цены», «запретить спекуляцию» и даже «расстреливать спекулянтов». Растет угроза перехода к авторитарному и тоталитарному режимам, особенно при гиперинфляции. Например, достаточно вспомнить историческую обстановку, которая привела к власти фашистскую партию в Германии в 1933 году, бесконечные военные перевороты в латиноамериканских странах в 1960-е годы. Недаром экономисты используют выражение «инфляция – экономическая мать фашизма».

11.3. Антиинфляционная политика государства

Борьба с инфляцией предполагает набор мероприятий, направленных на снижение годовых темпов инфляции до низких и предсказуемых значений. В идеале можно было бы говорить о нулевом темпе инфляции как ценовом ориентире. Однако инфляционный потенциал современной рыночной экономики связан с множеством факторов, не всегда поддающихся прямому контролю со стороны правительства, например шок-овые изменения совокупного предложения, вызванные внешними факторами, – скачком цен на энергоносители в 1973–1975 гг., а также в 2006–2007 гг.

Антиинфляционные меры должны быть адекватны тем причинам, которые вызвали рост цен. Антиинфляционная политика в ситуации инфляции спроса направлена главным образом на ограничение темпа прироста денежной массы. Эта политика применима прежде всего против гиперинфляции. Большое значение в этих условиях имеет и сокращение дефицита государственного бюджета, особенно его финансирование за счет эмиссии денег. Денежное предложение сокращается при политике «дорогих денег», предполагающей повышение учетной ставки и нормы обязательных резервов.

В случае инфляции издержек правительство стремится стимулировать совокупное предложение. Все меры, направленные на повышение производительности труда, ограничение монополизма фирм, вздувающих цены на свою продукцию, структурные реформы, направленные на сокращение конкуренции, увеличение мобильности рынка труда, способствуют снижению темпа инфляции.

Важнейшее антиинфляционное мероприятие – макроэкономическая политика, направленная на снижение инфляционных ожиданий. Ведь именно они придают инфляции инерционный характер. Необходимо воздействовать на ожидания экономических субъектов таким образом, чтобы уровень инфляции в будущем в их представлении от периода к периоду снижался. Для этого необходима сильная политическая воля правительства, так как при проведении политики «дорогих» денег и

сдерживании совокупного спроса произойдет спад производства и соответственно увеличится безработица. С уменьшением темпа инфляции и высоким уровнем циклической безработицы снизится уровень инфляционных ожиданий. Когда наемные работники и предприниматели полностью приспособятся к более низкому темпу инфляции, они снова станут принимать те же реальные решения, что и раньше: расширять производство и нанимать рабочих. Но в социальном плане такая политика весьма непопулярна: переломить инфляционные ожидания возможно лишь при высоком уровне безработицы. И все-таки нужно одновременно делать все, чтобы сдвинуть вправо кривую совокупного предложения (борьба с монополизмом, развертывание конкурентных сил). Это очень сложно сделать в России, где граждане не привыкли к жестокой конкуренции, к мобильности в смене профессии, места жительства. Поэтому для борьбы с инфляцией в России необходимо осуществить не только экономические, но также институциональные и политические реформы.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой инфляция и какими причинами она вызывается?
2. Что понимают под инфляцией спроса и инфляцией предложения?
3. Как измеряют темп инфляции?
4. Чем отличается умеренная (ползучая) инфляция от галопирующей и гиперинфляции?
5. Какие антиинфляционные меры следует использовать в условиях инфляции спроса и инфляции предложения?
6. Каковы социально-экономические последствия инфляции?
7. Одинаковы ли последствия инфляции для различных групп населения?
8. Какая инфляция опаснее – ожидаемая или неожиданная – и почему?

Основные термины и понятия

Инфляция – рост общего уровня цен в стране в течение некоторого времени:

ожидаемая – повышение цен, прогнозируемое получателем дохода. Поэтому он может принять меры для снижения (или предотвращения) негативных последствий инфляции для его реального дохода;

непредвиденная – повышение цен, негативное воздействие которого на реальный доход не может быть ослаблено из-за отсутствия заранее принятых для этого мер со стороны получателя дохода или государства;

открытая – дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением, который в условиях рыночной экономики проявляется в росте общего уровня цен;

подавленная – дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением, который в условиях командной экономики с фиксированными государством ценами проявляется в форме дефицита, снижении качества товаров, очередях, развитии бюрократического и черного рынков и др. негативных последствиях;

умеренная (ползучая) – незначительное годовое увеличение цен (до 10%), нарастающее медленными темпами;

галопирующая – ограничена рамками от 10% до 100% в год. Деньги обесцениваются довольно быстро, поэтому в качестве цен для сделок либо используют устойчивую валюту, либо в ценах начинают учитывать ожидаемые темпы инфляции на момент платежа, то есть сделки (контракты) начинают индексировать;

гиперинфляция – существенное годовое увеличение цен (свыше 100%), нарастающее быстрыми темпами.

Инфляция спроса – рост общего уровня цен, вызванный тем, что уровень совокупного спроса превышает уровень совокупного предложения в экономике данной страны.

Инфляция издержек – рост общего уровня цен в стране, вызванный уменьшением совокупного предложения в результате повышения заработной платы и цен на сырье. Сопровождается сокращением реального объема производства и занятости (то есть повышением уровня безработицы).

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Какой из перечисленных факторов может вызвать инфляцию спроса:
 - а) рост дефицита государственного бюджета;
 - б) повышение цен на нефть;
 - в) снижение предельной склонности к потреблению;
 - г) повышение ставок подоходного налога с населения.
2. Инфляция предложения может возникнуть в результате:
 - а) роста дефицита государственного бюджета;
 - б) увеличения дефицита платежного баланса страны;
 - в) повышения ставок заработной платы;
 - г) увеличения чистого экспорта.
3. Какое из сочетаний видов инфляции в экономике любой страны имеет наиболее тяжелые социально-экономические последствия:
 - а) сбалансированная, умеренная и ожидаемая;
 - б) несбалансированная, галопирующая и ожидаемая;
 - в) несбалансированная, галопирующая и неожиданная;

г) гиперинфляция, несбалансированная и неожиданная.

4. Какой из перечисленных элементов быстрее всего обесценивается в период высокой инфляции:

- а) пакет акций;
- б) денежный запас;
- в) недвижимость;
- г) запас алкогольных напитков.

5. Один из эффектов неожиданной инфляции состоит в том, что богатство перераспределяется:

- а) от рабочих к предпринимателям;
- б) от населения к государству;
- в) от кредиторов к заемщикам;
- г) от заемщиков к кредиторам.

Тема 12. НАЛОГИ И ИХ ФУНКЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

12.1. Налоги и их виды.

12.2. Принципы налогообложения.

12.3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение.

12.4. Государственный бюджет и его структура. Бюджетный дефицит и способы его финансирования.

12.5. Налогово-бюджетная политика, ее цели и инструменты.

Целью изучения данной темы являются налоги, их функции, виды, а также применяемые в налоговой политике ставки. Кроме этого, здесь рассматриваются виды и инструменты налогово-бюджетной политики, а также государственный бюджет, его доходы и расходы.

План семинарского занятия

1. Сущность налогов, их функции и виды. Налоговые ставки.

2. Госбюджет, его доходы и расходы. Дефицит и профицит государственного бюджета.

3. Дискреционная (гибкая) и недискреционная (негибкая) налогово-бюджетная политика.

12.1. Налоги и их виды

Основными направлениями государственного вмешательства в экономику являются предоставление общественных благ, пресечение асимметричной информации, поддержание макроэкономической стабильности и др. Выполнение любых государственных функций требует финансовых средств, получить которые можно лишь с помощью налогов.

Налоги – это обязательные сборы, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Отличительный признак налогов – их принудительный характер. Это значит, что юридическое или физическое лицо обязано по закону уплачивать налог независимо от своего желания. Нарушение этой обязанности связано с наказанием, предусмотренным законами той или иной страны.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Прямыми налогами облагаются непосредственно физические и юридические лица, а также их доходы, косвенными – ресурсы, виды деятельности, товары и услуги. Прямые налоги вносятся налогоплательщиками в казну, при косвенном налогообложении сумма налога входит в цену реализуемого товара или услуги. Например, купив пачку сигарет, покупатель тем самым платит косвенный налог, поскольку величина акциза заложена в цену товара. Акцизы – налоги, взимаемые путем включения их в цены некоторых товаров широкого потребления, прежде всего алкоголя, бензина, табака. Налог с продаж (НДС) – тоже косвенный налог, но сфера его действия шире, чем акциза. К прямым налогам относятся: общий подоходный налог с населения, налоги на отдельные виды доходов (на заработную плату, предпринимательскую прибыль, прибыль корпораций, на процентные доходы, земельную ренту), налоги на имущество (налог на недвижимость, с наследования или дарения), земельный налог. Косвенные налоги включают таможенные пошлины, акцизы, НДС, налог с продаж.

Налоговая база – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. В экономической теории и в практике бухгалтерского учета налоговая ставка, как правило, выражается в процентах. Следует различать предельную и среднюю налоговые ставки. Предельная налоговая ставка выражает отношение прироста уплачиваемого налога к приросту полученного дохода. Средняя налоговая ставка – это отношение суммы выплаченного налога к величине налогооблагаемого дохода.

В рыночной экономике налоги выполняют важные функции, среди которых традиционно принято выделять **стимулирующую, перераспределительную и фискальную.**

Стимулирующая функция. Налог может стимулировать действия экономических субъектов в самых различных сферах: потреблении, сбережении, труде, инвестировании и т.д. Изменяя налоговые ставки, государство может воздействовать на объемы капиталовложений и сбережений, уровень потребления и т.д. Налоги изменяют, или искажают, экономическое поведение людей. В этом смысле можно говорить о том, что налоги могут выступать и стимулом со знаком «минус», т.е., например, побуждать уклоняться от предложения трудовых услуг, сокращать

инвестирование и т.д. В истории налогообложения множество примеров искажающего эффекта. Так, в результате введенного в Англии налога на окна появились дома без окон. Петр I вводил налог на бороды, Н.С. Хрущев – на яблоневые деревья в личных подсобных хозяйствах. Поведенческий эффект налогообложения связан с попытками налогоплательщиков уменьшить свои налоговые обязательства. В экономической теории принято считать, что налог является неискажающим тогда, когда индивид не может предпринять что-либо для изменения своих налоговых обязательств. В экономической теории неискажающий налог называют **паушальным**. К таким налогам чаще всего относят подушный налог, т.е. налог, который каждый платит независимо от дохода или состояния. Однако заметим, что подушный налог только теоретически является неискажающим. Когда М.Тэтчер, бывший премьер-министр Великобритании, приняла решение о введении подушного налога, то в результате возмущения населения она вынуждена была уйти в отставку. В реальной жизни любой налог в той или иной степени является искажающим. Так, косвенный налог – искажающий, потому что человек может изменить свои налоговые обязательства, просто сократив покупки соответствующего товара. Такова же природа и подоходного налога – его можно сократить, меньше работая или меньше сберегая.

При анализе **перераспределительной функции** налогов важно понять взаимосвязь двух проблем: справедливости и эффективности. Изымая в виде налогов доходы у одной группы населения и передавая их в виде различных социальных выплат (трансфертов) другим группам, государство в идеале стремится сгладить слишком сильное неравенство в распределении доходов, которое может сложиться под воздействием «невидимой руки» рынка. Но подобное перераспределение может так изменить стимулы экономического поведения людей, что общество столкнется с неэффективным размещением ограниченных ресурсов в ходе этого перераспределения.

Для измерения неравенства в распределении доходов и выработки политики их выравнивания правительство должно располагать определенными количественными показателями. В экономической теории для измерения неравенства в распределении доходов чаще всего используют такие инструменты, как кривая Лоренца, коэффициент Джини и децильный коэффициент.

Кривая Лоренца строится следующим образом. Если разделить все население страны на пять частей, т.е. по 20%, и совокупные доходы общества также по 20%, то можно увидеть, что линия, исходящая из начала осей координат (биссектриса), дает нам представление о равном распределении доходов. Кривая Лоренца основана на расчете кумулятивных (накопленных) долей и соответственно на построении кумулятивной кривой. На оси абсцисс мы откладывает первые 20% населения;

затем, добавив вторую группу, получаем 40% населения, затем 60% и т.д. На оси ординат откладываем кумулятивные значения доходов: первые 20%, затем 40%, далее 60% и т.д. Если бы 20% населения получали бы 20% совокупных личных доходов, 40% населения – 40% доходов и т.д., то мы бы построили биссектрису, называемую линией абсолютного равенства. Но в реальности распределение не бывает абсолютно равным. Например, первые 20% населения получают 5% всех личных доходов (до уплаты налогов и получения трансфертов), 40% населения – 15% доходов, 60% населения – 35% доходов, 80% населения – 60% доходов, и, наконец, 100% населения – 100% всех личных доходов общества. В соответствии с этими значениями мы и строим кривую Лоренца, которая отклоняется от линии абсолютного равенства. Кривая Лоренца будет тем более вогнутой по отношению к биссектрисе, чем большей неравномерностью отличается распределение доходов. Кривая Лоренца, построенная на основании данных о располагаемом доходе (после уплаты налогов и получения трансфертов), окажется менее вогнутой, так как в результате перераспределительных процессов уменьшилось первоначальное неравенство в уровне доходов. Очевидно, чем больше отклоняется кривая Лоренца от биссектрисы, тем сильнее неравенство в распределении доходов, и чем активнее социальная политика государства по выравниванию доходов, тем менее вогнута данная кривая.

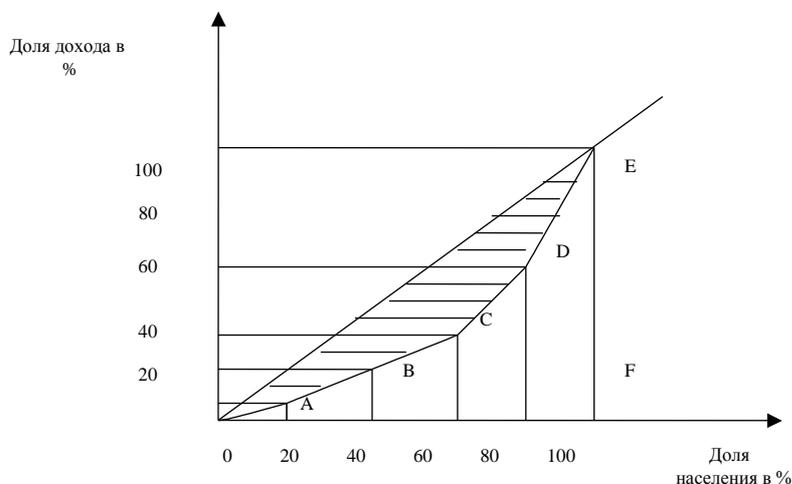


Рис. 12.1. Кривая Лоренца

Есть и другие способы измерения неравенства в распределении доходов, в частности децильный коэффициент: все население разбивается

на 10 групп по 10% и сравниваются доходы 10% населения высшей группы с доходом 10% населения низшей группы. В России в 2003 г. по официальным данным децильный коэффициент составлял величину 14, т.е. доходы верхних 10% самых богатых слоев населения в 14 раз превосходили доходы 10% низшей по доходам группы. По альтернативным оценкам децильный коэффициент в России намного выше – 30 и более раз.

Еще одним показателем, используемым для определения степени дифференциации доходов и выработки политики перераспределения доходов, является коэффициент Джини (G). Этот коэффициент тесно связан с кривой Лоренца. Его можно рассчитать как отношение заштрихованной площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца (обозначим ее буквой T), к площади треугольника OFE, образуемого между линиями абсолютного равенства и абсолютного неравенства

$$G = T / OFE,$$

где величина G изменяется от нуля до единицы, т.е.

$$0 < G < 1.$$

Как правило, в странах с развитой рыночной экономикой и активной социальной политикой государства более низкий коэффициент Джини, колеблющийся в пределах 0,3–0,35, чем в бедных странах, в которых особенно сильно социальное расслоение (коэффициент G – 0,5 и выше). Примечательна динамика коэффициента Джини в России. Так, в СССР в 1991 г. он составлял 0,260, а в 1993 г., после одного года радикальных экономических преобразований, уже 0,496. В конце 2003 г. – начале 2004 г. согласно официальным данным в России коэффициент Джини составлял 0,4.

Фискальная функция налогов отражается в стремлении соответствующих властных органов пополнить доходную часть государственного бюджета, поскольку именно налоги являются основной составляющей бюджетных доходов. Рассмотренные три функции налогов могут приходиться в противоречие друг с другом. Так, например, фискальная функция может войти в противоречие со стимулирующей функцией: снижение ставки подоходного налога, призванное стимулировать деловую активность, противоречит (по крайней мере, в краткосрочной перспективе) фискальной функции.

12.2. Принципы налогообложения

Рассмотрим характеристики так называемой идеальной налоговой системы. Система налогообложения – это совокупность норм, правил и институтов, занимающихся их реализацией, которые обеспечивают взимание налогов в стране. Перечисленные ниже **шесть принципов**

отвечают на вопрос, какой должна быть налоговая система, однако это не означает, что существующие в различных странах налоговые системы в полной мере соответствуют этим принципам.

1. **Принцип эффективности**, или нейтральности, означает, что налоги должны как можно меньше искажать сложившиеся на рынке отношения, соответствующие условиям свободной конкуренции за исключением внешних эффектов, когда государственное вмешательство считается обоснованным.

2. **Принцип гибкости** связан с реакцией системы налогообложения на изменения экономической конъюнктуры. Например, в ситуации инфляции, когда повышается общий уровень цен, налоги также повышаются.

3. **Принцип административной простоты** означает, что налоговая система в целом характеризуется низкими административными издержками, прозрачностью и трудностью уклонения от уплаты налогов.

4. **Принцип приоритета личности** связан с тем, что налоговая система должна быть направлена на формирование равных возможностей, а не на создание равных условий для каждого гражданина. Налоговая система не должна строиться в соответствии с некими «государственными потребностями», которые подменяют собой потребности индивидов и изменяют свободный выбор гражданина

5. **Принцип политической ответственности** означает, что налогоплательщики отчетливо сознают, за что именно они платят налоги. Следовательно, соответствие этому принципу позволяет более адекватно отражать предпочтения населения в отношении финансирования тех или иных общественных благ.

6. **Принцип справедливости** означает, что налоговое бремя не должно быть чрезмерно тяжелыми для одних групп налогоплательщиков и весьма легким – для других. В связи с этим в экономической теории принято говорить о горизонтальном и вертикальном равенстве. Горизонтальное равенство означает, что люди, одинаковые во всех отношениях, одинаково облагаются налогом. Таким образом, система, построенная на основе горизонтального равенства, соответствует принципу недискриминации в налогообложении. Вертикальное равенство означает, что некоторые люди по своему положению должны платить более высокие налоги, чем другие. Например, лица, имеющие более высокий доход, должны выплачивать налог по более высоким предельным ставкам.

В связи с проблемой справедливости рассмотрим два наиболее известных принципа налогообложения, используемые на практике: принцип платежеспособности и принцип получаемых выгод.

Принцип получаемых выгод. Согласно этому подходу физические и юридические лица должны уплачивать налог пропорционально

тем выгодам, которые они получают от государства. Например, тот, кто пользуется хорошими дорогами, должен платить налог на поддержание дорог. Если так, то налоги должны платить автомобилисты. Но это редкий случай, когда можно более или менее точно определить конкретных лиц и размер получаемых ими выгод. А как быть с владельцем маленького кафе недалеко от дороги? Мимо его заведения проезжает множество автомобилистов, которые оставляют в кафе деньги за выпитое и съеденное. Должен ли владелец этого кафе облагаться налогом по более высокой ставке, поскольку он получает выгоду от автомобильной дороги? А как быть в случае неполных семей? Должна ли мать-одиночка, получающая социальные пособия на детей, платить более высокие налоги? Очевидно, что в таком случае сама идея помощи неполным семьям была бы искажена до неузнаваемости.

Принцип платежеспособности. Этот принцип означает, что налоги должны зависеть от размера получаемого дохода. Кто больше получает, тот и больше платит. На первый взгляд, это вполне справедливо, но и здесь возникают сомнения. Получается, что чем в большей степени индивиду свойственны инициатива, риск, предприимчивость, приносящие ему более высокие доходы, тем больше налогов он должен платить. Но эти сомнения могут быть отчасти развеяны встречным примером: сын миллионера, получивший огромное наследство в силу только своего родственного отношения и проводящий жизнь в праздности, должен уплатить налог на наследство, а также платить подоходный налог по более высоким ставкам. Принцип платежеспособности означает, что более богатые люди платят и абсолютно, и относительно более высокие налоги, чем бедные. В целом в большинстве стран с рыночной экономикой преобладает именно принцип платежеспособности, хотя на практике используется и принцип получаемых выгод.

12.3. Прогрессивное, пропорциональное и регрессивное налогообложение

В зависимости от того, какую долю дохода уплачивает налогоплательщик в связи с изменением своего дохода, налогообложение может быть прогрессивным, пропорциональным или регрессивным.

Прогрессивный налог означает, что ставки растут по мере роста дохода. Тот, кто получает больший доход, уплачивает не только большую сумму налога в абсолютном выражении, но и большую часть своего дохода.

Регрессивный налог означает, что у налогоплательщиков налог составляет большую часть низких доходов и меньшую часть высоких доходов. Следует отметить, что регрессивные налоги чаще всего представлены косвенными налогами. Так, для богатых семей покупка теле-

визора, в цене которого заложен налог с продаж, представляет уплату меньшей суммы налога по сравнению с бедными семьями, покупающими такие же телевизоры.

Прямые налоги тоже могут быть регрессивными. Так, с введением в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации (2000 г.) единый социальный налог взимается по регрессивной шкале, т.е. чем больше декларируемый работодателем объем фонда заработной платы, тем меньше в процентном отношении отчисления в социальные фонды.

Пропорциональный налог означает, что налоговая ставка остается неизменной независимо от размера дохода. В России с 1 января 2001 г. введена 13%-ая ставка налога на доходы физических лиц, следовательно, подоходный налог в России является пропорциональным.

Вопрос о том, какой налог – прогрессивный, пропорциональный или регрессивный – является наиболее справедливым, остается дискуссионным.

12.4. Госбюджет и его структура. Бюджетный дефицит и способы его финансирования

Важнейшим инструментом макроэкономической политики является налогово-бюджетная политика государства. Налогово-бюджетная политика представляет собой воздействие государства на уровень деловой активности при помощи государственных расходов и налогообложения. Налогово-бюджетная политика влияет на объем национального дохода, то есть на объем производства и занятость, а также на уровень цен в стране.

Чтобы понять содержание налогово-бюджетной политики, надо прежде всего рассмотреть государственный бюджет.

Государственный бюджет – это форма образования и расходования денежных средств государства для финансового обеспечения выполняемых государством функций.

Иначе говоря, государственный бюджет – это смета (план) государственных доходов и расходов на очередной год. Различают госбюджет плановый и фактический. Фактический – это реально полученные государством за год доходы и произведенные им расходы. В силу разных причин (колебаний цен на мировом и внутреннем рынке, политических и экономических потрясений, стихийных бедствий и др.) плановый и фактический госбюджет может не совпадать как по величине доходов, так и по величине расходов.

Сравнение планового бюджета с фактическим показывает расхождение между намерениями правительства и их реализацией на практике.

В странах с федеративным устройством (США, Россия, Германия и др.) различают федеральный бюджет, бюджеты республик и местные бюджеты. Через государственный бюджет перераспределяется от 30 до 55% национального дохода стран с рыночной экономикой. В России эта величина составляет около 30%.

Доходы государственного бюджета формируются, главным образом, за счет налогов с юридических и физических лиц. Расходы государственного бюджета направляются на финансирование государственного управления, национальной обороны, фундаментальных исследований, социальные услуги и т.д.

В случае, когда доходы госбюджета превышают его расходы, образуется профицит госбюджета (положительное сальдо). В противном случае, когда расходы государства превышают его доходы, образуется дефицит госбюджета (отрицательное сальдо).

Существует два основных способа финансирования бюджетного дефицита:

- 1) выпуск новых денег, или эмиссионный способ финансирования;
- 2) займы (внутренние или внешние), которые называют неэмиссионным способом финансирования бюджетного дефицита.

12.5. Налогово-бюджетная политика, ее цели и инструменты

Существуют два типа налогово-бюджетной политики: дискреционная (гибкая) и недискреционная (негибкая).

Дискреционная (гибкая) налогово-бюджетная политика – это сознательное манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на уровень экономической активности. В условиях экономического спада эта политика направлена на стимулирование экономической активности за счет снижения налоговых ставок, увеличения налоговых льгот, увеличения государственных расходов.

В условиях ажиотажного подъема государство действует в противоположном направлении, стремясь ограничить темпы экономического роста. Для этого государство повышает налоговые ставки и уменьшает государственные расходы. Что из этих мер сильнее влияет на экономику? Как показывает накопленный опыт, сильнее на экономическую активность действует изменение государственных расходов, а не налогов.

Недискреционная налогово-бюджетная политика – это автоматические изменения в уровне налоговых поступлений, независимые от принятия решений правительством. Законодательные органы определяют только ставки налогов, а не величину поступающих в госбюджет налогов. Недискреционная налогово-бюджетная политика является результатом действия автоматических (встроенных) стабилизаторов. Эти ста-

билизаторы уменьшают влияние реального ВВП на изменения совокупного спроса. Главными автоматическими стабилизаторами являются пособия по безработице и прогрессивные налоги. В условиях экономического спада увеличивается численность безработных, растет величина выплачиваемых по безработице пособий, иначе говоря, растет совокупный спрос, что приводит к увеличению экономической активности. Использование прогрессивных ставок налогообложения означает, что ставки эти уменьшаются при снижении доходов и растут при увеличении доходов, то есть с высоких доходов налоги взимаются по более высоким ставкам. В условиях экономического спада доходы юридических и физических лиц снижаются и налоги с них взимаются по небольшим ставкам, что приводит к некоторому оживлению экономической активности, поскольку в руках производителей и потребителей остается более значительная доля доходов. При экономическом подъеме доходы растут и налоги с них взимаются по более высоким ставкам, в результате государство изымает в госбюджет более значительную долю имеющихся в стране доходов, что уменьшает «перегрев» экономики и его возможные отрицательные последствия.

Следует отметить, что изменение совокупного спроса или налоговых поступлений в госбюджет при использовании автоматических (встроенных) стабилизаторов происходит автоматически, без дополнительного вмешательства государства. Использование автоматических (встроенных) стабилизаторов в период после второй мировой войны способствовало более плавному экономическому развитию западных стран. Встроенные стабилизаторы не могут полностью предотвратить нежелательные колебания совокупного спроса, но они могут уменьшить амплитуду колебаний приблизительно на $\frac{1}{3}$.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляют собой налоги и каковы их отличительные признаки?
2. Каково отличие прямых налогов от косвенных?
3. Что представляет собой налоговая база и налоговая ставка?
4. Каково отличие средней налоговой ставки от предельной?
5. Какие функции выполняют налоги в рыночной экономике?
6. Для какой цели используют в экономической теории кривую Лоренца, коэффициент Джини и децильный коэффициент?
7. Какие существуют принципы налогообложения?
8. Чем отличаются друг от друга прогрессивные, регрессивные и пропорциональные налоговые ставки?
9. Что представляет собой госбюджет и из каких разделов он состоит?
10. Чем дефицит госбюджета отличается от профицита?

11. Что относят к автоматическим (встроенным) стабилизаторам и с какой целью их используют в экономике?

12. Чем отличается дискреционная налогово-бюджетная политика от недискреционной?

Основные термины и понятия

Автоматические (встроенные) стабилизаторы – система мер, позволяющая автоматически, без дополнительного государственного вмешательства сдерживать экономическую активность в условиях подъема и увеличивать активность при экономическом спаде. Автоматические стабилизаторы позволяют уменьшить амплитуду экономических колебаний, то есть они сглаживают экономический цикл. К автоматическим стабилизаторам относятся: пособия по безработице, прогрессивные налоги, система участия в прибылях предприятия.

Акцизы – один из видов косвенных налогов, которым государство облагает определенные товары (табак, алкоголь, нефть). Спрос на эти товары неэластичен по цене, поэтому увеличение ставок акциза приводит к росту государственных доходов и к тому, что у потребителей остается меньше денег для расходов на другие товары.

Госбюджет – смета (план) доходов и расходов государства на очередной год. Фактическое исполнение госбюджета может отличаться от планового;

дефицит госбюджета – ситуация, когда расходы госбюджета превышают его доходы. Дефицит госбюджета иначе называют отрицательным сальдо госбюджета;

профицит госбюджета – ситуация, когда доходы госбюджета превышают его расходы. Профицит госбюджета еще называют положительным сальдо.

Кривая Лоренца – кривая, иллюстрирующая распределение дохода в экономике. Суммарный процент семей (получателей доходов) откладывается по оси абсцисс, а суммарный процент доходов – по оси ординат.

Коэффициент Джини – коэффициент, при помощи которого определяют степень дифференциации доходов населения. Тесно связан с кривой Лоренца. Количественно равен отношению площади фигуры, находящейся между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца, к площади фигуры, образованной линиями абсолютного равенства и абсолютного неравенства.

Налог – процент или сумма в денежном выражении, налагаемые государством на доход, имущество или прирост капитала (прямой налог), на потребление товаров и услуг (косвенный налог) и на собственность;

прямой – налог, которым государство облагает доходы и имущество домашних хозяйств и фирм для пополнения своего бюджета и в качестве инструмента денежно-кредитной политики (подоходный налог, налог на прибыль предприятий, имущественный налог);

косвенный – налог, которым государство облагает товары и услуги для пополнения своего бюджета, использующийся как инструмент фискальной политики. Формами косвенного налога являются акцизы, налог на добавленную стоимость (НДС), таможенная пошлина, лицензия;

прогрессивный – налог, ставка которого возрастает по мере роста доходов, причем ставка растет быстрее, чем сам доход;

пропорциональный – налог, ставка которого не изменяется при изменении величины налогооблагаемого объекта (дохода, имущества);

регрессивный – налог, ставка которого снижается при росте величины налогооблагаемого объекта (налога, имущества);

подоходный с физических лиц – прямой налог с доходов (с заработной платы, ренты, гонорара, дивидендов) граждан, взимаемый государством для пополнения бюджета и в качестве инструмента фискальной политики;

на прибыль предприятий – прямой налог, которым государство облагает прибыль предприятий;

на добавленную стоимость (НДС) – косвенный налог, которым государство облагает добавленную стоимость товара или услуги. Налогооблагаемой базой является разница между стоимостью продукции и стоимостью материальных ресурсов и внешних услуг, использованных для выпуска данной продукции.

Налоговая ставка – сумма налога, деленная на облагаемый налогом доход, в процентном выражении.

Налогово-бюджетная политика – изменение государственных доходов и расходов в целях воздействия на уровень экономической активности, то есть на объем производства, занятость, уровень цен и экономический рост. Налогово-бюджетная политика сглаживает экономический цикл и уменьшает амплитуду экономических колебаний;

дискреционная – гибкая налогово-бюджетная политика, представляющая собой сознательное манипулирование доходами (то есть налогами) и расходами государства в целях воздействия на экономическую активность в стране. В условиях подъема эта политика направлена на сдерживание экономического роста, а при спаде – на его стимулирование;

недискреционная – негибкая налогово-бюджетная политика, основана на использовании автоматических (встроенных) в экономику стабилизаторов. Позволяет автоматически, без дополнительного вмешательства государства, уменьшить объем производства и занятость в условиях экономического подъема и увеличить производство и занятость в условиях спада.

Принцип получаемых благ – концепция, согласно которой лица, получающие от государства какие-то блага в виде товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования их производства.

Принцип платежеспособности – концепция, согласно которой с тех, кто имеет больший доход (или больше богатства), следует взимать абсолютно или относительно больший налог, чем с тех, у кого доход (или богатство) меньше.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Какие из перечисленных акцизов легче переложить на потребителей:

- а) акцизы на бензин;
- б) акцизы на табак;
- в) акцизы на театральные билеты.

2. Кривая Лоренца характеризует:

- а) дифференциацию доходов населения;
- б) дифференциацию цен на предметы потребления;
- в) дифференциацию заработной платы;
- г) все ответы неверны.

3. К косвенным налогам относятся:

- а) индивидуальный подоходный налог;
- б) акцизы;
- в) таможенные пошлины;
- г) налог с продаж;
- д) налог на прибыль корпораций.

4. Пропорциональный налог характеризуется тем, что:

- а) ставка налога не изменяется при изменении налогооблагаемой базы;
- б) ставка налога растет при росте величины объекта налогообложения;
- в) ставка налога снижается при росте величины объекта налогообложения;
- г) нет правильных ответов.

5. К прямым налогам относятся:

- а) индивидуальный подоходный налог;
- б) налог на прибыль корпораций;
- в) акцизы;
- г) таможенные пошлины;
- д) налог на наследование и дарение;
- е) налог с продаж;
- ж) налог на недвижимость.

6. Дефицит государственного бюджета представляет собой:
- а) превышение доходов госбюджета над его расходами;
 - б) превышение расходов госбюджета над его доходами;
 - в) равенство доходов и расходов госбюджета;
 - г) нет правильных ответов.
7. Автоматические (встроенные) стабилизаторы:
- а) не требуют для их включения действий со стороны законодательной власти;
 - б) гарантируют отсутствие в экономике циклической безработицы;
 - в) способствуют увеличению амплитуды циклических колебаний экономики;
 - г) включают пособия по безработице, прогрессивные налоги и систему участия в прибылях.
8. Стимулирующая дискреционная налогово-бюджетная политика проводится в условиях:
- а) кризиса;
 - б) подъема;
 - в) депрессии;
 - г) все ответы верны.

Тема 13. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

13.1. Структура современной кредитно-денежной системы.

13.2. Основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка.

13.3. Дискреционная кредитно-денежная политика и «политика по правилам».

Целью изучения данной темы является структура современной кредитно-денежной системы, а также основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка.

План семинарского занятия

1. Понятие и типы денежных систем.

2. Сущность и формы кредита. Принципы кредитования.

3. Основные направления кредитно-денежной политики Центрального банка.

13.1. Структура современной кредитно-денежной системы

Современная кредитно-денежная система в странах с рыночной экономикой представляет собой многозвенную систему. В большинстве стран она состоит из трех звеньев:

- 1) Центральный банк;
- 2) банковский сектор – коммерческие, сберегательные, ипотечные, инвестиционные банки;

3) специализированные кредитно-финансовые учреждения небанковского сектора – страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и др.

Главным звеном современной кредитно-денежной системы является Центральный банк. В США функции Центрального банка выполняет Федеральная резервная система (ФРС), состоящая из Федерального резервного управления в Вашингтоне и 12 региональных Федеральных резервных банков.

Основными функциями Центрального банка России являются:

- 1) выпуск наличных денег (эмиссия);
- 2) хранение золотовалютных резервов;
- 3) кредитование коммерческих банков и открытие для них вкладов;
- 4) кредитование казначейства и открытие для него вкладов;
- 5) контроль и надзор за деятельностью коммерческих банков;
- 6) осуществление кредитно-денежной политики.

13.2. Основные цели и инструменты кредитно-денежной политики Центрального банка

Кредитно-денежная (монетарная) политика Центрального банка представляет собой контроль над денежным предложением с целью достижения неинфляционного роста ВВП и полной занятости. Основными целями центральных банков в рыночных условиях являются:

- 1) экономический рост;
- 2) высокий уровень занятости;
- 3) стабильность цен;
- 4) стабильность на финансовых рынках;
- 5) стабильность валютного рынка.

Центральный банк не может непосредственно достичь данных целей, так как он не может контролировать количественные параметры указанных целей. Для их достижения Центральный банк выбирает подконтрольные ему промежуточные цели, а именно:

- 1) денежные агрегаты (денежное предложение);
- 2) ставка процента;
- 3) обменный курс валюты.

Основными инструментами Центрального банка при достижении промежуточных целей являются:

- 1) операции на открытом рынке;
- 2) изменение учетной (дисконтной) ставки;
- 3) изменение нормы обязательных резервов.

Операции на открытом рынке (купля-продажа долговых обязательств правительства) характерны для тех стран, где имеется достаточ-

но развитый рынок ценных бумаг, в том числе и государственных облигаций.

Покупка Центральным банком России долговых обязательств правительства является важнейшим каналом поступления денег в сферу обращения. Для финансирования различных государственных программ требуются финансовые ресурсы. Покупка Центральным банком государственных облигаций позволяет получить эти ресурсы. Облигации держат коммерческие банки и население. При покупке государственных облигаций Центральным банком у коммерческих банков ЦБ за счет эмиссии увеличивает сумму денег на резервных счетах коммерческих банков. В результате возрастает объем выдаваемых коммерческими банками ссуд и, таким образом, увеличивается объем денежной массы страны. При покупке государственных облигаций у населения Центральный банк расплачивается наличными, часть которых может остаться на руках у населения, а другая часть может оказаться на текущих счетах физических лиц. В этом случае денежная масса в стране тоже возрастает. Прямо противоположный эффект возникает при продаже Центральным банком населению и коммерческим банкам государственных облигаций. Коммерческие банки, приобретая государственные облигации, уменьшают свои резервы. Население, покупая облигации, расплачивается за них деньгами. В обоих случаях денежные запасы в стране уменьшаются, в результате уменьшается и предложение денег.

Другим важнейшим инструментом кредитно-денежной политики является учетная ставка. Учетная ставка – это минимальная ставка, по которой Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам на пополнение их резервов. В России учетная ставка называется ставкой рефинансирования. При повышении учетной ставки кредиты Центрального банка для коммерческих банков становятся дороже, банки сокращают размеры заимствований и соответственно повышают свои ставки по ссудам. В результате уменьшается денежное предложение в стране. При понижении учетной ставки картина прямо противоположная: для населения, предприятий различных сфер и коммерческих банков кредиты становятся дешевле. Размер кредитования в этом случае растет, поэтому увеличивается предложение денег.

Третьим инструментом денежно-кредитной политики является изменение нормы обязательных резервов. Норму обязательных резервов устанавливает Центральный банк для коммерческих банков в целях обеспечения устойчивости кредитно-денежной системы. Величина нормы обязательного резервирования в разных странах варьируется в довольно значительном диапазоне – от 1 до 15% в зависимости от видов и сроков вкладов. Норма обязательных резервов в России в последние годы изменялась в пределах от 10–9 до 3,5%, причем изменение шло только в сторону снижения.

Кредитоспособность коммерческих банков возрастает при уменьшении нормы обязательных резервов и уменьшается при росте данной нормы. Увеличение кредитоспособности приводит к росту предложения денег, а уменьшение кредитоспособности сокращает денежное предложение.

13.3. Дискреционная кредитно-денежная политика и «политика по правилам»

Дискреционная (гибкая) кредитно-денежная политика направлена на стимулирование или сдерживание деловой активности в зависимости от фаз среднесрочных экономических циклов.

Стимулирующая дискреционная политика – это политика «дешевых» денег, которую использует Центральный банк при экономических спадах для активизации деловой активности. В этом случае Центральный банк увеличивает предложение денег, что приводит к падению процентной ставки. Это, в свою очередь, стимулирует инвестиционные процессы и увеличивает совокупный спрос, поскольку инвестиции являются составной частью совокупного спроса. Результатом является увеличение ВВП. Сдерживающая кредитно-денежная политика (то есть политика «дорогих денег») проводится при ажиотажных подъемах экономики, сопровождающихся инфляцией. В этом случае Центральный банк уменьшает предложение денег, в результате растет процентная ставка, кредит становится более дорогим, что приводит к сокращению инвестиций, сокращению совокупного спроса и соответственно к уменьшению ВВП.

Таким образом, целью гибкой кредитно-денежной политики является стабилизация ставки процента на желаемом уровне.

Следует отметить, что гибкая кредитно-денежная политика, манипулирующая денежным предложением для управления процентной ставкой, может привести к прямо противоположным по сравнению с ожидаемыми последствиям. В связи с этим монетаристами во главе с Милтоном Фридменом была предложена кредитно-денежная «политика по правилам». Целью этой политики является стабилизация денежного предложения на определенном уровне. Государство в лице Центрального банка должно строго следовать монетарному правилу: темп роста денежной массы должен соответствовать трендовому темпу роста реального ВВП. В применении к экономике США этот темп рассчитывался на основе прошлых средних значений за достаточно долгий период и приблизительно составлял 3–5% в год. Иногда темп роста денежной массы поднимался до 8%.

В 1970-х гг. идеи М. Фридмена пользовались особой популярностью в западных странах. В это время было введено таргетирование де-

нежного предложения, то есть установление верхнего и нижнего пределов денежной массы на предстоящий период. Подобные пределы были установлены в США, ФРГ, Англии, Канаде, Японии. Главной целью правительств этих стран было в это время снижение темпов инфляции, которая составляла 14% в год. Справедливости ради надо сказать, что уменьшение темпа инфляции в результате таргетирования денежного предложения было достигнуто. За этот результат пришлось заплатить ростом безработицы. В связи с этим в 1980-е гг. Великобритания, Канада и США отказались от политики таргетирования денежной массы.

Вопросы для самоконтроля

1. Из каких звеньев состоит современная кредитно-денежная система? Назовите главный элемент этой системы.
2. Какие функции выполняет Центральный банк?
3. Какие цели преследует Центральный банк при проведении кредитно-денежной политики?
4. Какие инструменты использует Центральный банк при проведении кредитно-денежной политики?
5. Кто, для кого и с какой целью устанавливает норму обязательных резервов?
6. Что представляет собой учетная ставка? К каким последствиям приводит ее увеличение или уменьшение?
7. Каковы результаты покупки Центральным банком государственных облигаций или их продажи?
8. С какой целью Центральный банк проводит политику «дорогих и дешевых» денег?
9. Что представляет собой таргетирование денежной массы? В каких странах и с какой целью применялось таргетирование?

Основные термины и понятия

Кредитно-денежная (монетарная) политика – контроль над денежным предложением с целью достижения неинфляционного роста ВВП и полной занятости.

Дискреционная (гибкая) кредитно-денежная политика – политика Центрального банка, направленная на стимулирование деловой активности в условиях спада и на сдерживание активности в условиях подъема. Осуществляется путем увеличения или уменьшения предложения денег, что вызывает изменение процентной ставки. Уменьшение процентной ставки означает проведение политики «дешевых» денег, когда кредит становится более привлекательным как для предприятий, так и для частных лиц. В результате растет деловая активность. При увеличении процентной ставки осуществляется политика «дорогих»

денег, когда кредит дорожает и его берут менее охотно. В этом случае деловая активность сокращается.

Норма обязательных резервов – устанавливается Центральным банком для коммерческих банков в целях обеспечения устойчивости кредитно-денежной системы. Обязательные резервы коммерческие банки хранят в Центральном банке. В зависимости от сроков и видов вкладов норма обязательного резервирования колеблется от 1 до 15%.

Операции на открытом рынке – покупка или продажа Центральным банком государственных облигаций, приводящая к уменьшению или увеличению предложения денег в стране.

Политика «дешевых» денег – проводится в условиях спада путем увеличения предложения денег, приводящего к снижению процентной ставки и тем самым к усилению деловой активности.

Политика «дорогих» денег – проводится в условиях подъема экономики в целях ограничения деловой активности. Осуществляется путем уменьшения предложения денег в стране, приводящего к увеличению ставки процента. Удорожание кредита сокращает совокупный спрос за счет уменьшения потребительских расходов и инвестиций.

Таргетирование денежного предложения – ограничение предложения денег в стране путем установления верхнего и нижнего предела увеличения денежной массы на предстоящий период. Темп роста денежной массы определяется трендовым темпом роста ВВП. Таргетирование выполняет роль автоматического стабилизатора экономики и осуществляется в целях сглаживания циклических колебаний.

Учетная ставка – минимальная процентная ставка, под которую Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам.

Тесты (укажите правильный ответ или ответы)

1. Основными инструментами кредитно-денежной политики являются:

- а) операции на открытом рынке;
- б) учетная ставка;
- в) норма обязательных резервов;
- г) норма прибыли.

2. Дискреционная кредитно-денежная политика направлена на:

- а) ограничение деловой активности;
- б) стимулирование деловой активности;
- в) ограничение деловой активности при спаде и стимулирование при подъеме;
- г) ограничение деловой активности при подъеме и стимулирование при спаде.

3. Для стимулирования деловой активности в период спада Центральный банк должен:
- а) повысить ставку рефинансирования;
 - б) продать крупный пакет государственных облигаций на открытом рынке;
 - в) снизить норму обязательных резервов;
 - г) все перечисленные ответы верны.
4. Норму обязательных резервов устанавливает:
- а) правительство страны для Центрального банка;
 - б) Центральный банк для коммерческих банков;
 - в) президент для Центрального банка;
 - г) нет правильных ответов.
5. Политика «дешевых» денег:
- а) стимулирует деловую активность;
 - б) ограничивает деловую активность;
 - в) не влияет на деловую активность;
 - г) верны ответы а) и б).
6. Политика «дорогих» денег:
- а) стимулирует деловую активность;
 - б) ограничивает деловую активность;
 - в) не влияет на деловую активность;
 - г) верны ответы а) и б).

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курс экономической теории: учебник / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 2002.
2. Попов, А.И. Экономическая теория: учебник для студентов вузов / А.И. Попов. – СПб.: ПИТЕР, 2006.
3. Экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: ЮРИСТ, 2002.
4. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: учебник для студентов вузов / Е.Ф. Борисов. – М.: ЮРАЙТ-М, 2002.
5. Экономическая теория: учебник / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2002.
6. Экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений / под ред. В.Д. Камаева. – М.: ВЛАДОС, 2002.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	1
Тема 1. Введение в экономическую теорию	5
Тема 2. Собственность и предпринимательство	15
Тема 3. Общие проблемы экономического развития	23
Тема 4. Основы организации рыночного хозяйства	31
Тема 5. Механизм рыночной системы	42
Тема 6. Частный сектор в экономике	54
Тема 7. Роль государства в современной экономике	71
Тема 8. Национальная экономика: результаты и измерение	79
Тема 9. Макроэкономическое равновесие и его обеспечение	87
Тема 10. Экономический рост и циклические колебания	100
Тема 11. Инфляция и антиинфляционная политика	112
Тема 12. Налоги и их функции в рыночной экономике. Налогово- бюджетная политика	122
Тема 13. Кредитно-денежная система. Кредитно-денежная политика центрального банка	136
Список рекомендуемой литературы	143

Учебное издание

Рагозина Наталья Николаевна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебно-практическое пособие

Редактор Л.И. Александрова

Компьютерная верстка М.А. Портновой

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 03816 от 22.01.2001

Подписано в печать .11.08. Формат 60×84/16.

Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л. .

Уч.-изд. л. Тираж экз. Заказ

Издательство Владивостокский государственный университет

экономики и сервиса

690600, Владивосток, ул. Гоголя, 41

Отпечатано в типографии ВГУЭС

690600, Владивосток, ул. Державина, 57